

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

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



№ 11 (67) / 2022



**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*

№ 11 (67)

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: Ekonomicheskie nauki (Kiev)/Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal "Internauka".
Seria: Ekonomicheskie 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 Талят 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)

Красноручський 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

Symonenko Olena, Symonenko Dmytro FORECASTING STOCK MARKET FOOD INDEX USING COMMODITY FUTURES QUOTES	11
Бабенко Людмила Володимирівна, Васильєва Валентина Георгіївна, Григор'єва Анжеліка Станіславівна АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ У ЗАЛІЗНИЧНІЙ СФЕРІ.....	18
Болквадзе Наталя Іванівна, Мигаль Оксана Феліксісівна ОСОБЛИВОСТІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	27
Гавриляк Анатолій Степанович, Гавриляк Степан Анатолійович, Данилович Олег Тарасович АВТОМАТИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ У БУДІВНИЦТВІ, ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ.....	37
Гордієнко Микола Іванович БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА	43
Ємельянов Олександр Юрійович МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ СХИЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДО БАНКРУТСТВА	48
Ємцев Віктор Іванович, Слободянюк Наталія Михайлівна, Ємцева Галина Федорівна СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ	55
Колещук Орест Ярославович, Ємельянов Олександр Юрійович, Гаврась Дмитро Русланович, Данилович Олена Тарасівна ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	62
Краузе Ольга Ігорівна, Піняк Ірина Любомирівна, Шпилик Світлана Василівна СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ	70
Михайляк Галина Володимирівна КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ.....	76

Петрушка Катерина Ігорівна, Ємельянов Олександр Юрійович, Гавриляк Анатолій Степанович ОЦІНЮВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ	83
Петченко Марина Валентинівна, Скачкова Ірина Анатоліївна ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ	91
Покоłodна Марія Миколаївна, Смаль Анастасія Михайлівна, Яцюк Микола Володимирович ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ УКРАЇНИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ТА ЕКСКУРСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	100
Росола Уляна Василівна, Росола Анатолій Петрович ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	110
Смачило Валентина Володимирівна, Димченко Олена Володимирівна, Рудаченко Ольга Олександрівна, Хайло Яна Миколаївна ПРОБЛЕМИ ТА ПОТЕНЦІАЛ ВІДНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ БУДІВНИЦТВА В АСПЕКТІ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ РОСІЇ.....	116
Яровенко Ганна Миколаївна, Колотіліна Олена Василівна ОЦІНЮВАННЯ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ ВТРАТОЮ ДОВІРИ ДО ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ УКРАЇНИ.....	124
Яцкевич Інна Володимирівна, Станкевич Ірина Володимирівна, Сакун Ганна Олександрівна РОЛЬ КОГНІТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ В АСПЕКТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	138

МАРКЕТИНГ

Зеркаль Анастасія Вікторівна, Балабуха Катерина Євгенівна ВПЛИВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ	145
Шинкар Світлана Миколаївна, Дюк Оксана Михайлівна ВИКЛИКИ МАРКЕТИНГОВИХ ПРОЦЕСІВ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ.....	151

МЕНЕДЖМЕНТ

Borovyk Maryna, Kalashnikova Khrystyna, Balkova Vita THE FEATURES OF MANAGING INFORMATION AND COMMUNICATION SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF DOMESTIC CONSTRUCTION COMPANIES.....	156
Карпенко Юлія Валентинівна, Данильчак Анжеліка Ігорівна ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	162
Когут Ірина Василівна, Лебідь Тетяна Вікторівна ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ УКРАЇНИ.....	173
Остропольська Зоя Миколаївна КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ	180

Павловські Гжегож, Юзевич Володимир Миколайович,
Куриліна Оксана Василівна, Павленчик Наталія Федорівна,
Клювак Оксана Володимирівна
ОПТИМІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ 185

Скопенко Наталія Степанівна, Євсєєва-Северина Ірина Василівна,
Кириченко Ольга Миколаївна
ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ
БІЗНЕСУ 193

Сяська Олена Василівна
ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ АРТ-МЕНЕДЖЕРА У РОЗВИТКУ СФЕРИ КУЛЬТУРИ
ТА МИСТЕЦТВА..... 203

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Лакіза Вікторія Володимирівна
BIG DATA В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 208

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Dovzhyk Olena
ECONOMIC GLOBALIZATION AND ITS INFLUENCE ON ACCOUNTING AND REPORTING
IN UKRAINE 216

Іванишина Ольга Степанівна, Герасименко Ольга Миколаївна
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО
МОНІТОРИНГУ СУБ'ЄКТАМИ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ 221

Лемішовська Олеся Степанівна, Мазур Ірина Романівна
ОСОБЛИВОСТІ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ І АУДИТІ 230

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Погребняк Андрій Тарасович, Пилипенко Іов Миколайович,
Батьковець Наталія Олегівна, Абрамович Мацей,
Павленчик Анатолій Олександрович, Русин-Гриник Роман Романович
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ
Е-БІЗНЕСУ 235

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Хома Ірина Борисівна, Скіп Роксолана Андріївна
АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ 241

CONTENTS

ECONOMY

Symonenko Olena, Symonenko Dmytro FORECASTING STOCK MARKET FOOD INDEX USING COMMODITY FUTURES QUOTES	11
Babenko Lyudmila, Vasylieva Valentyna, Hryhorieva Anzhelika ANALYSIS AND IMPROVEMENT OF ANALYTICAL ACCOUNTING OF INCOME AND COSTS IN THE RAILWAY FIELD	18
Bolkvadze Nataliia, Myhal Oksana PECULIARITIES OF PROCUREMENT LOGISTICS IN INTERNATIONAL BUSINESS.....	27
Havryliak Anatolii, Havryliak Stepan, Danylovych Oleh AUTOMATION OF MANUFACTURING PROCESSES IN THE CONSTRUCTION AS A FACTOR OF INCREASE IN ITS EFFICIENCY.....	37
Hordienko Mykola ACCOUNTING THE BASIS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM.....	43
Yemelyanov Olexandr EVALUATION METHODS AND DIRECTIONS FOR REDUCING THE PROPENSITY OF ENTERPRISES TO BANKRUPTCY	48
Yemtsev Viktor, Slobodyaniuk Nataliya, Yemtseva Halyna CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF POULTRY IN UKRAINE	55
Koleshchuk Orest, Yemelyanov Olexandr, Havras Dmytro, Danylovych Olena TECHNICAL REARMAMENT OF ENTERPRISES AS A DIRECTION OF ENSURING THEIR TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT	62
Krause Olga, Pinyak Iryna, Shpylyk Svitlana SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF BUSINESS DEVELOPMENT	70
Mykhaylyak Halyna CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF PUBLIC EXPENDITURE	76
Petrushka Kateryna, Yemelyanov Olexandr, Havryliak Anatolii ASSESSMENT OF THE FEASIBILITY AND EFFECTIVENESS OF INVESTING IN THE RENEWAL OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES.....	83
Petchenko Maryna, Skachkova Iryna TRANSFORMATION OF APPROACHES TO ASSESSING UKRAINE'S COMPETITIVENESS.....	91
Pokolodna Mariia, Smal Anastasiia, Yatsiuk Mykola USE OF CULTURAL HERITAGE OBJECTS OF UKRAINE FOR TOURISM DEVELOPMENT AND EXCURSION ACTIVITIES.....	100

Rosola Uliana, Rosola Anatolii DETERMINANTS OF ORGANIC PRODUCT MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE	110
Smachylo Valentyna, Dymchenko Olena, Rudachenko Olha, Khailo Yana PROBLEMS AND POTENTIAL OF RESTORATION OF ENTERPRISES IN THE FIELD OF CONSTRUCTION IN THE ASPECT OF MILITARY AGGRESSION OF RUSSIA	116
Yarovenko Hanna, Kolotilina Olena ASSESSMENT OF THE INTERDEPENDENCE BETWEEN LOSS OF CONFIDENCE IN PUBLIC AUTHORITY AND MACROECONOMIC STABILITY OF UKRAINE.....	124
Yatskevych Inna, Stankevych Iryna, Sakun Hanna THE ROLE OF COGNITIVE TECHNOLOGIES IN THE DIGITAL ECONOMY IN THE ASPECT OF BUSINESS ACTIVITIES.....	138

MARKETING

Zerkal Anastasiia, Balabukha Kateryna IMPACT OF DIGITAL MARKETING ON THE ENTERPRISES' DEVELOPMENT IN WARTIME CONDITIONS	145
Shynkar Svitlana, Diuk Oksana CHALLENGES OF MARKETING PROCESSES IN THE AGE OF DIGITALIZATION.....	151

MANAGEMENT

Borovyk Maryna, Kalashnikova Khrystyna, Balkova Vita THE FEATURES OF MANAGING INFORMATION AND COMMUNICATION SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF DOMESTIC CONSTRUCTION COMPANIES.....	156
Karpenko Yuliia, Danylechak Anzhelika PRACTICAL ASPECTS OF MATERIAL INVENTORY MANAGEMENT OF TRADING ENTERPRISES	162
Kohut Iryna, Lebid Tetiana PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PARKS IN UKRAINE	173
Ostropolska Zoia CORPORATE CULTURE AS A KEY ELEMENT OF FORMING THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ORGANIZATION.....	180
Pawlowski Grzegorz, Yuzevych Volodymyr, Kurilina Oksana, Pavlenchyk Nataliia, Kliuvak Oksana OPTIMIZATION-INFORMATION MODEL OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS MANAGEMENT UNDER RISK CONDITIONS.....	185
Skopenko Nataliia, Yevsieieva-Severyna Iryna, Kyrychenko Olga THE IMPACT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES ON BUSINESS EFFICIENCY ...	193
Syaska Olena DETERMINING THE ROLE OF THE ART MANAGER IN THE DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF CULTURE AND ART.....	203

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Lakiza Viktoriia
BIG DATA IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL
ECONOMY 208

ACCOUNTING AND TAXATION

Dovzhyk Olena
ECONOMIC GLOBALIZATION AND ITS INFLUENCE ON ACCOUNTING AND REPORTING
IN UKRAINE 216

Ivanyshyna Olga, Herasymenko Olha
FEATURES OF THE ORGANIZATION AND CONDUCT OF PRIMARY FINANCIAL
MONITORING BY TAX CONSULTING ENTITIES 221

Lemishovska Olesia, Mazur Iryna
FEATURES OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN ACCOUNTING AND AUDITING 230

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

**Pohrebniak Andrii, Pylypenko Iov, Batkovets Nataliia,
Abramowicz Maciej, Pavlenchyk Anatolii, Rusyn-Hrynyk Roman**
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGING THE POTENTIAL OF E-BUSINESS
ENTERPRISES 235

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Khoma Iryna, Skip Roksolana
ANALYSIS OF THE CREDIT POLICY OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE 241

Symonenko Olena

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
ORCID: 0000-0002-2459-4187*

Symonenko Dmytro

*Master of Science of the
University of Vienna*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8409

FORECASTING STOCK MARKET FOOD INDEX USING COMMODITY FUTURES QUOTES

EKOONOMIKA

Summary. This article is devoted to testing whether commodity futures can act as tools to predict price fluctuations of commodity indices. We decided to choose WIG-food index and leading commodity futures since they are interconnected. Companies included in our index use commodities in their operations. While we managed to find comparable articles regarding financial market forecasts using different indices, we did not find any opportunities to predict niche indices like WIG-food in our example. Therefore, our article may act as clarification of whether it is possible to use machine learning algorithms combined with basic regression to predict commodity indices price fluctuations.

The prediction of stock price movements has long been an intriguing topic of financial research. Particularly prominent ways of predicting a stock price trend include using stocks past performance or using sentiment analysis. However, a certain level of criticism must be applied to these methods. Using past performance creates a certain degree of isolation that leaves out important information carried out by other entities and makes the prediction result vulnerable to local perturbations.

Before, we tested whether the relationship between these variables exists to implement machine learning algorithms in price forecasting. Our study consists of Introduction, where we familiarize the reader with the topic; a Methodology, where we describe data collection principles and reasoning for conducting the research, as well as describing machine learning algorithms behind our analysis; Results, where we present the outcomes of our models and a Conclusion. We proposed the use of data collected from different global financial markets with machine learning algorithms to predict stock index movements. In this project, we have attempted to forecast stock price trends using machine learning techniques LSTM. Before we ran basic regression using Keras to derive the reasonability of applying the LSTM model. Regression results showed that commodities included in the model were far from perfection and we managed to achieve 48% accuracy of regression predictive power using commodity futures as features. Therefore, we excluded them from the LSTM model since they turned out to be not credible variables to apply in the machine learning algorithm.

Key words: index, commodity futures, correlation, regression, epoch, accuracy, mean absolute errors, machine learning, recurrent neural network (RNN), long short term memory (LSTM).

Statement of the problem. Investors are looking for tools to predict stock market fluctuations. With rising awareness of financial markets, it is important to find credible indicators and a set of approaches to make efficient financial decisions. Therefore, we decided to devote our analysis to predicting stock index price fluctuations based on futures quotes. We believe commodity futures can act as a good predictor of commodity indices since

futures describe how speculators or investors see the market in the upcoming days. We decided to choose WIG-food index and leading commodity futures since they are interconnected. Companies included in our index use commodities in their operations. While we managed to find comparable articles regarding financial market forecasts using different indices, we did not find any opportunities to predict niche indices like WIG-food in our example. Therefore,

our article may act as clarification of whether it is possible to use machine learning algorithms combined with basic regression to predict commodity indices price fluctuations.

Analysis of recent researches and publications.

The majority of the articles we looked for are based on leading indices like S&P500 or NASDAQ, while niche indices like WIG are staying unnoticed. Therefore, we believe our work will add value to previous studies from: Cho K. et al [1], Shunrong J. et al [4] and Wu J. et al [8]. We collect our data from popular financial websites like YahooFinance and Investing.com using API. All calculations and data visualizations were performed in Python. In our analysis we run basic Keras regression to verify reasonability for applying machine learning algorithms. More details are included in “Methodology” section.

Formulation purposes of article (problem). The prediction of stock price movements has long been an intriguing topic of financial research. Particularly prominent ways of predicting a stock price trend include using stocks past performance or using sentiment analysis. However, a certain level of criticism must be applied to these methods. Using past performance creates a certain degree of isolation that leaves out important information carried out by other entities and makes the prediction result vulnerable to local perturbations. As for sentiment analysis, it may fail due to misleading and biased information processing (Wu et al., 2021). As a result, after consulting with the paper of Shen and Jiang (2012), it was decided to test and analyse the possibility of using machine learning techniques together with commodity futures to predict stock market indices fluctuations. Our research is based on the belief that stock market indices include companies whose operations involve commodities, such as grain or egg producers for example.

The report is structured in the following way. First, the setting of the study is constructed, and the data collected is presented. Afterward, we test whether basic regression can be applied to our variables to verify whether it is reasonable to apply machine learning algorithms. Then, we implement long short-term memory (LSTM) network. Finally, we present our findings and specify conclusions obtained from the model.

The main material.

Reasoning & Data Collection

We are using the Polish WIG-food index as our forecasting target. WIG-food is a sub-sector index, and its portfolio includes WIG constituents belong-

ing to the “food and drinks” sector. Weightings in the index are the same as in the WIG index portfolio. WIG-food index base date is December 31, 1998. The initial value was 1279.56 points. It is an income-based index and thus when it is calculated it accounts for both prices of underlying shares and dividend and pre-emptive rights” income [7]. Companies included in this index can be found in Table 1.

Since companies included in the WIG-food index operate in the “food and drinks” industry, we therefore will test whether commodity futures can act as a forecasting tool to predict index fluctuations. We are using the following commodity futures as predictors of WIG-food index quotes: ZC (corn), ZO (oat), KE (wheat), ZR (rough rice), ZS (soya beans), GF (feeder cattle), LE (live cattle), HE (lean hogs), CC (cocoa), SB (sugar). Futures are derivative financial contracts that obligate parties to buy or sell an asset at a predetermined future date and price, which is in general used for hedging or speculating purposes.

We collect data used in our model from Yahoo Finance [9] and Investing.com [6] using API tools for the corresponding web pages to scrape data fast. We conduct our analysis using Python and topic-related libraries. We collected data from 03-10-2011 to 23-02-2022. We chose 03-10-2011 specifically since all commodity futures were quoted at that specific date since before some of them were not available for trading. We also eliminate trading days after 23-02-2022 from our model due to the Russia-Ukraine conflict which led to significant price fluctuations of agricultural commodities and caused considerable damage to companies included in the WIG-food index, since most of them are from Ukraine. Moreover, almost 49% of WIG-food index price depends on Kernel, which is the world’s leading and Ukraine’s largest producer and exporter of sunflower oil, and a major supplier of agricultural goods, meaning Russia-Ukraine conflict had a significant impact on price fluctuations since Kernel’s production is located in Ukraine and was damaged as a result of the conflict [2].

Machine Learning Algorithm: Long Short Term Memory Network (LSTM). The machine learning algorithm introduced in our project is LSTM. LSTM is a type of Recurrent Neural Networks (RNNs) used for dealing with long-term dependencies. Basic RNNs use the reasoning regarding previous events to inform events in the future, mainly predicting their outcome. RNNs are used for multiple purposes, starting from speech recognition and language modeling to forecasting stock market movements, which is the aim of our paper.

Table 1

List of companies included in the WIG-food index

Company	ISIN	Number of shares in the index	Number of shares in the index (PLN)	Share in index (%)
KERNEL	LU0327357389	52,057,000	1,093,197,000	48.816
WAWEL	PLWAWEL00013	509,000	220,906,000	9.864
AMBRA	PLAMBRA00013	9,800,000	194,236,000	8.673
ASTARTA	NL0000686509	7,522,000	180,528,000	8.061
IMCOMPANY	LU0607203980	8,468,000	141,415,600	6.315
TARCZYNSKI	PLTRCZN00016	2,835,000	111,699,000	4.988
OVOSTAR	NL0009805613	1,378,000	60,907,600	2.720
PEPEES	PLPEPES00018	25,009,000	37,263,410	1.664
GOBARTO	PLDUDA000016	3,772,000	28,290,000	1.263
PAMAPOL	PLPMPOL00031	6,502,000	27,698,520	1.237
MAKARONPL	PLMKRNP00015	2,974,000	23,078,240	1.031
KRVITAMIN	PLKRVTM00010	1,729,000	21,785,400	0.973
OTMUCHOW	PLZPCOT00018	8,783,000	21,430,520	0.957
SEKO	PLSEKO000014	2,494,000	15,712,200	0.702
ATLANTAPL	PLATLPL00018	1,765,000	15,179,000	0.678
KSGAGRO	LU0611262873	6,282,000	15,139,620	0.676
AGROTON	CY0101062111	3,163,000	13,031,560	0.582
HELIO	PLHELIO00014	934,000	10,274,000	0.459
MILKILAND	NL0009508712	6,694,000	6,091,540	0.272
MBWS	FR0000060873	142,000	1,562,000	0.070

Source: GPW Benchmark [7]

RNNs algorithms are based on loops which leads to information persistence. In the below diagram (Fig. 1), a piece of Neural network A, loops into the input X_t and returns a value h_t .

A loop allows information to be passed from one step of the network to the next. This chain-like nature reveals that recurrent neural networks are intimately related to sequences and lists. They are the natural architecture of neural network to use for such data. (Olah C., 2015). Every additional input in the RNN model improves the accuracy of the

next output, thus, training dataset for such models must be substantial to return consistent predictions. The biggest strength of RNN is its ability to connect previous information and produce current and future values. However, for big databases basic RNNs are not persistent: at some point we may need information from the beginning of the data to produce desired output, but with growing gap between relevant information and the point where it is needed, the RNN will be unable to keep the connection due to its short-term memory. To solve this

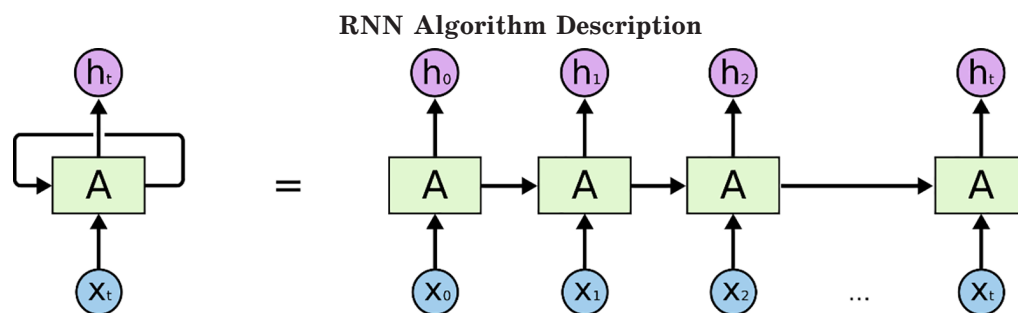


Fig. 1. An unrolled recurrent neural network

Source: colah's blog [3]

problem, we are using a Recurrent Neural Network capable of dealing with long-term dependencies — Long Short Term Memory Network or LSTM [Figure 2]. LSTMs can remember the information for long periods while steadily increasing its learning curve.

All RNNs are chains of repeating modules of neural networks, which transmit information from one to another making all the necessary computations inside every module. In basic RNNs modules include simple computations, however, modules in LSTMs are more complex and have multiple layers (yellow rectangles in the diagram [Figure 3]) which interact with each other. Data produced by these interactions is then transferred to the next module by chains and the procedure repeats again but with more accurate results.

In our model, we have used one of the most popular versions of LSTM — Gated Recurrent Unit (GRU), introduced by Cho, et al. (2014). This model combines the forget gates and input gates. Forget gates look at the values h_{t-1} and x_t and makes a decision whether to keep this data or get rid of this. Input gates follows the same procedure but the decision to be made is whether to update the value based on the information from the previous module or not. GRUs have been shown to exhibit better performance on certain smaller and less frequent datasets. As we are using low-frequent (daily) data for our project, we have chosen this specific neural network.

We have used LSTM model to predict market movements (which is the WIG-food index) using

LSTM Algorithm Description

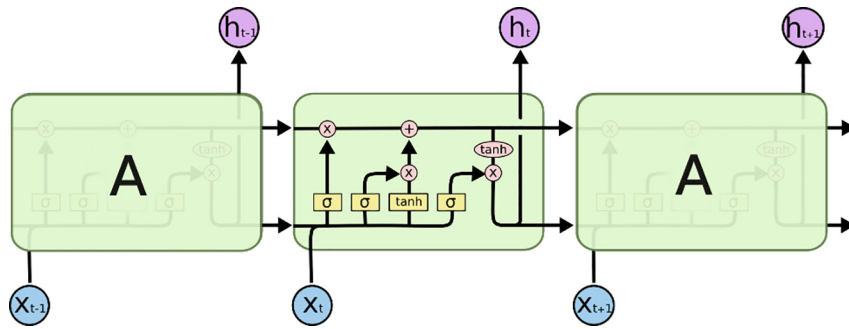


Fig. 2. The repeating module in an LSTM contains four interacting layers.

Source: colah’s blog [3]

ML Algorithms Notation

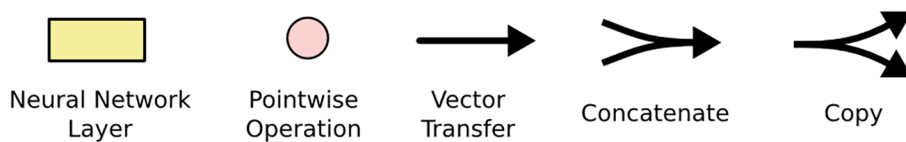
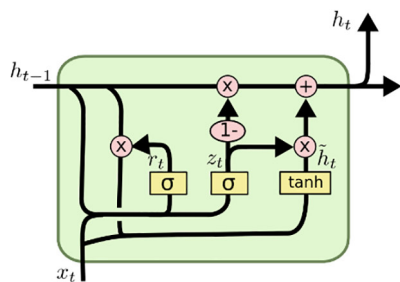


Fig. 3. Notation used for ML process description

Source: colah’s blog [3]

Gate Recurrent Unit (GRU) Description



$$z_t = \sigma(W_z \cdot [h_{t-1}, x_t])$$

$$r_t = \sigma(W_r \cdot [h_{t-1}, x_t])$$

$$\tilde{h}_t = \tanh(W \cdot [r_t * h_{t-1}, x_t])$$

$$h_t = (1 - z_t) * h_{t-1} + z_t * \tilde{h}_t$$

Fig. 4. Computations within GRU gate

Source: colah’s blog [3]

the quotes from leading commodity futures (corn, oat, wheat, rice, soya, cattle, hogs, cocoa, and sugar). Additionally, we used the 50 moving averages to predict our target more precisely. In total for LSTM model, we used 8 features to predict open, low, high, and close daily quotes of the WIG-food index. Before, we explored the correlation between every feature and target data to be sure that there are dependencies in our future model. Next, we used Keras Regressor with epochs=100 to run basic regression on our dataset. Further, data was converted using MinMaxScaler and 30% of it was used to train the model. We added four layers to our LSTM model and used Adam Optimizer to deal with the loss function (mean squared error). The results of the model will be discussed in the corresponding section.

Insights from this study and perspectives for further research in this direction. Basic regression ran by Keras Regressor showed positive results with few outliers and most of the points lying on the regression line, which proves that data is consistent to run the LSTM (Fig. 5, 6, 7, 8). Basic regression showed the 47.6% of accuracy in the 99th epoch with a value of the mean absolute error of 115.6 in the last epoch (Fig. 9, 10). The accuracy rate was increasing steadily after every epoch while the mean absolute error was falling until reaching the minimum value of 123.94 in the 98th epoch.

Basic regression showed worse results than we expected since we managed to achieve only 49% prediction accuracy at maximum. Moreover, the mean absolute error seems pretty high for this kind of analysis. Possible explanation can be that some commodity futures are not strongly correlated with WIG-food index due to the small fraction of operations in the companies included in the index. While commodity futures have positive correlation with WIG-food index, it is still not strong leading to the conclusion that our model may be overfit with prediction factors and some of them should be eliminated.

Therefore, we run our LSTM model excluding features which include commodity futures prices due to their poor correlation with WIG-food index. LSTM model was run to predict high, low, open and close values for WIG-food index based on moving average and trading volume features. We received the chart below which proves that LSTM model is able to efficiently identify the stock index patterns and predict values close to the actual ones. The explained variance score of LSTM model is 92% while R2 is 79%. However, predicted values lie far from perfection, thus, our model is subject to limitations which will be discussed in the end of this paper.

Conclusions. In the project, we proposed the use of data collected from different global financial markets with machine learning algorithms to predict the stock index movements. In this project we have attempted to forecast stock price trends using machine learning techniques LSTM. Before we ran basic regression using Keras to derive the reasonability of applying the LSTM model. Regression results showed that commodities included in the model were far from perfection and we managed to achieve 48% accuracy of regression predictive power using commodity futures as features. Therefore, we excluded them from the LSTM model since they turned out to be not credible variables to apply in the machine learning algorithm. Our findings can be summarized into two aspects:

1. Commodity futures can act as predictors for stock market fluctuations, however, the WIG-food index turned out to be far from being a good variable to predict using commodity futures quotes which can be visible from regression results. Moreover, correlation analysis ran before preparing regression analysis showed there is no positive strong correlation between futures and WIG-food index.

2. Basic regression results showed that it is reasonable to run the LSTM model on our data. The model showed positive performance with strong accuracy. The R2 for the model was decreasing steadily after each epoch which helped the model to identify future stock index patterns. However, we excluded commodity futures from the algorithm, which boosted the efficiency of our prediction.

Limitations. The project is, however, not prone to limitations:

1. While using the freely available data, it was not possible to find hourly data for the studied assets for a longer period than two years. It resulted in us using daily data which may not be enough to capture price fluctuations since there is a trading day when the market experiences high volatility or low trading volumes.

2. We excluded prices after the Russia-Ukraine conflict since they significantly increase price volatility, especially in the agricultural industry. Moreover, companies present in the index are mostly from Ukraine, therefore, future studies can be devoted to measuring the predictability in high-volatility environments.

3. Futures are not quoted daily while the index is, therefore, we replaced missing quotes for futures with values for previous days which may have resulted in losing important market movements which in turn impacts our model accuracy. Therefore,

Regression Results

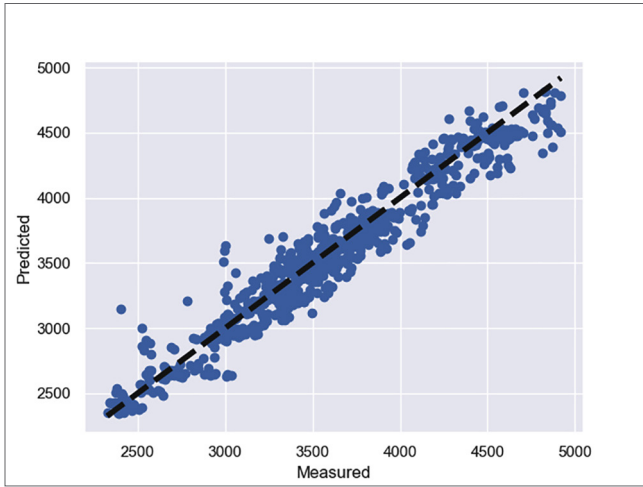


Fig. 5. Scattered Plot of Predicted/Measured High Price
Source: own calculations

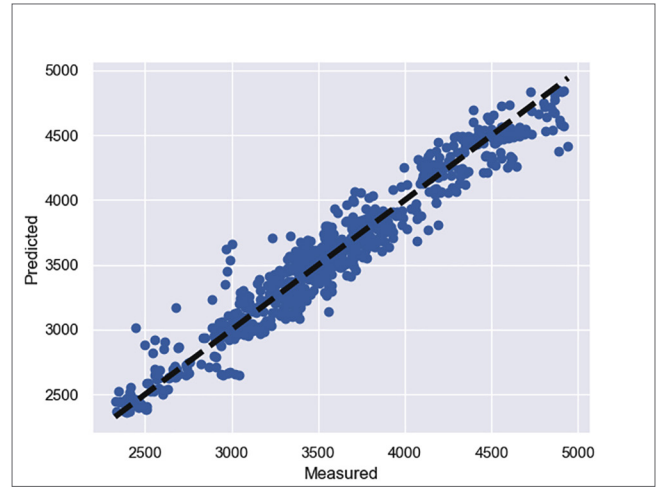


Fig. 6. Scattered Plot of Predicted/Measured Low Price
Source: own calculations

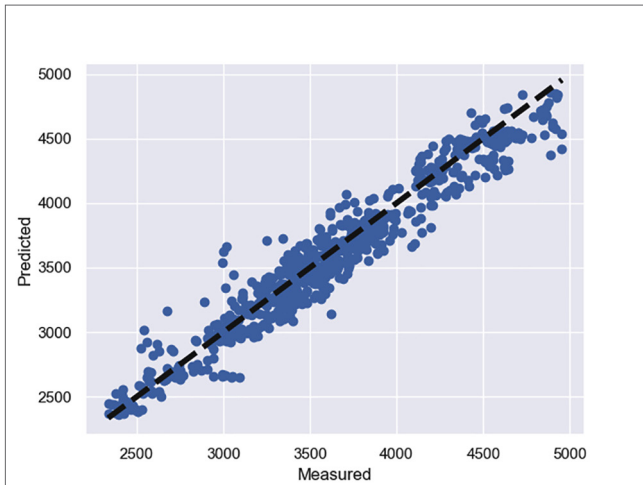


Fig. 7. Scattered Plot of Predicted/Measured Close Price
Source: own calculations

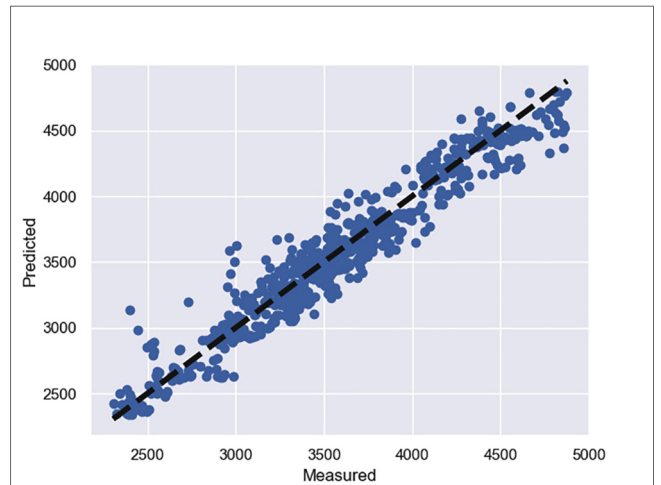


Fig. 8. Scattered Plot of Predicted/Measured Open Price
Source: own calculations

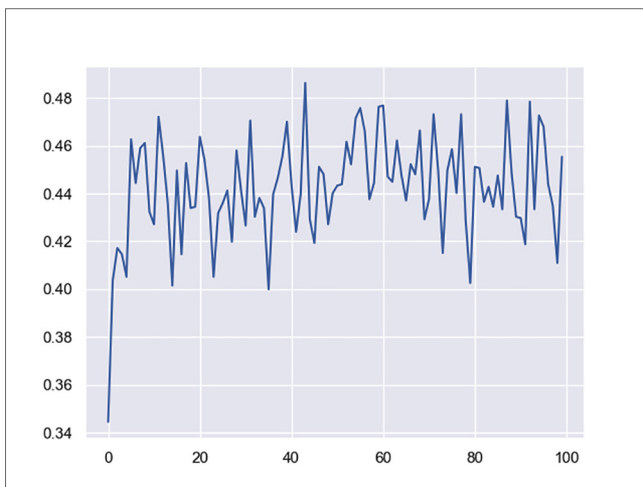


Fig. 9. Regression accuracy with rising epochs
Source: own calculations

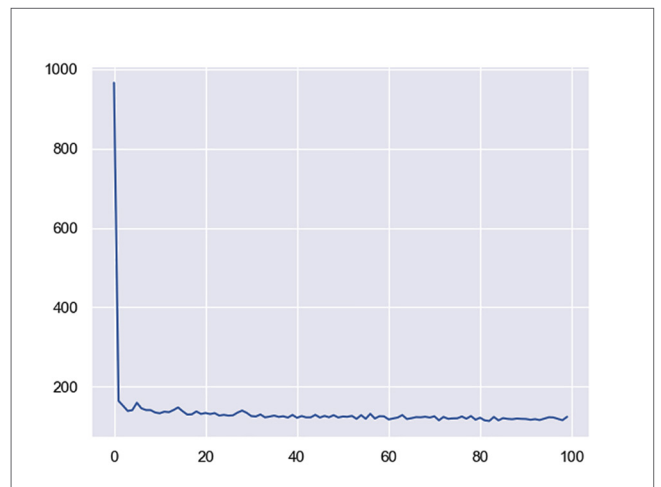


Fig. 10. Regression mean absolute error timeline
Source: own calculations

Predicted WIG-food Index Using LSTM Algorithm

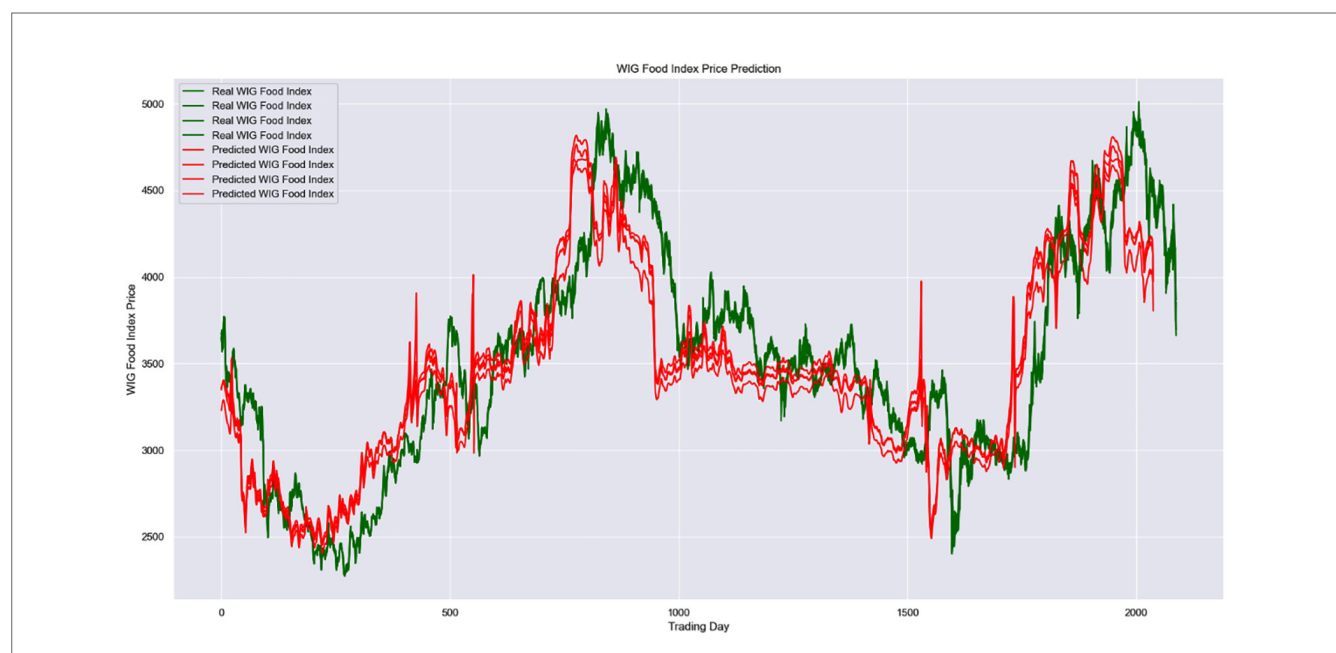


Fig. 11. LSTM Model WIG-food index prediction

Source: own calculations

high-frequency data should be used in future research.

4. We ran our models on 100 epochs, which in turn boosted the accuracy of our model after each epoch. However, the accuracy reached its limit at the last epochs, so there was no reasoning to expand the number of epochs used.

5. WIG-food index turned out to be a poor choice for conducting this kind of analysis since the ma-

jority of index price depends on Kernel share price (48% of the overall index). Since Kernel is not dealing with most commodity futures in their operations, the effect of the relationship between these futures and the index is weakened which is supported by our correlation analysis. Therefore, our recommendation will be to substitute the WIG-food index with the weighted-average commodity index (like S&P500 Select Industry Indices).

References

1. Cho K., van Merriënboer B., Gulcehre C., Bahdanau D., Bougares F., Schwenk H., Bengio Y. Learning Phrase Representations using RNN Encoder–Decoder for Statistical Machine Translation. Proceedings of the 2014 Conference on Empirical Methods in Natural Language Processing (EMNLP). 2014. doi: <https://doi.org/10.3115/v1/d14-1179>
2. KERNEL. (n.d.). KERNEL. KERNEL. November 7, 2022. URL: <https://www.kernel.ua/>
3. Olah C. Understanding LSTM Networks. GitHub. August 25, 2015. URL: <https://colah.github.io/posts/2015-08-Understanding-LSTMs/>
4. Shunrong S., Jiang H., Zhang T. Stock Market Forecasting Using Machine Learning Algorithms. Department of Electrical Engineering Stanford University. 2010.
5. Understanding LSTM Networks — colah's blog. (n.d.). URL: <https://colah.github.io/posts/2015-08-Understanding-LSTMs/>
6. Wig Food Index (SPOZ). Investing.com. November 17, 2022. URL: <https://www.investing.com/indices/wig-food>
7. WIG-food index. (n.d.). GPW Benchmark. November 10, 2022. URL: <https://gpwbenchmark.pl/en-karta-indeksu?isin=PL9999999888>
8. Wu J.L., Huang M.T., Yang C.S., Liu K.H. Sentiment analysis of stock markets using a novel dimensional valence-arousal approach. Soft Computing. 2021. 25(6). P. 4433–4450. doi: <https://doi.org/10.1007/s00500-020-05454-x>
9. Yahoo is part of the Yahoo family of brands. (n.d.). URL: <https://finance.yahoo.com/>

Бабенко Людмила Володимирівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Університету митної справи та фінансів*
Babenko Lyudmila
*PhD, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Accounting, Auditing, Analysis and Taxation
University of Customs and Finance*
ORCID: 0000-0002-0615-8293

Васильєва Валентина Георгіївна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Університету митної справи та фінансів*
Vasylieva Valentyna
*PhD, Associate Professor, Associate Professor of the
Department Accounting, Auditing, Analysis and Taxation
University of Customs and Finance*
ORCID: 0000-0001-6145-4979

Григор'єва Анжеліка Станіславівна
*студентка
Університету митної справи та фінансів*
Hryhorieva Anzhelika
*Student of the
University of Customs and Finance*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8410

АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ У ЗАЛІЗНИЧНІЙ СФЕРІ

ANALYSIS AND IMPROVEMENT OF ANALYTICAL ACCOUNTING OF INCOME AND COSTS IN THE RAILWAY FIELD

Анотація. У статті досліджено підхід до аналітичного обліку витрат основної операційної діяльності залізничної галузі з метою визначення собівартості послуг та робіт на прикладі структурного підрозділу «Дніпровської регіональної філії «Придніпровської залізниці»» АТ «Укрзалізниці». Досліджено природу виникнення витрат та доходів на підприємствах залізничної галузі та систему управління витратами. Виконаний пошук можливих способів удосконалення та оптимізації обліку витрат і доходів за основним видом операційної діяльності підприємства. Визначено проблемні питання щодо методологічних аспектів відображення доходів і витрат в бухгалтерському обліку та запропоновані шляхи їх вдосконалення. У статті було виявлено, що варто приділяти увагу детальному аналізу джерел виникнення доходів і витрат для ефективного використання виробничих ресурсів, формування управлінської звітності та прийняття своєчасних і правильних управлінських рішень.

Ключові слова: бухгалтерський облік, доходи, витрати, управлінська звітність, аналітичний облік, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Summary. The article examines the approach to the analytical accounting of the costs of the main operating activities of the railway industry in order to determine the cost of services and works on the example of the structural division of the Dnipro Regional Branch of Prydniprovskia Zaliznytsia JSC Ukrzaliznytsia. The nature of the occurrence of costs and revenues at enterprises of the railway industry and the system of cost management have been studied. The search for possible ways to improve and optimize the accounting of expenses and income by the main type of operational activity of the enterprise was carried out. Problematic issues regarding the methodological aspects of reflecting income and expenses in accounting are identified and ways of their improvement are proposed. The article revealed that it is worth paying attention to a detailed analysis of the sources of income and expenses for the effective use of production resources, the formation of management reporting and the adoption of timely and correct management decisions.

Key words: accounting, income, expenses, management reporting, analytical accounting, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. Для забезпечення швидкої інтеграції економіки України в Європейський та світовий простір необхідно перш за все адаптувати до нових умов роботи транспортну інфраструктуру, яка є важливою ланкою забезпечення зростання національної економіки, збільшення суми внесків податків до бюджету країни, підвищення якості логістики перевезень, забезпечення обороноздатності України та можливість досягнення високоєфективних зовнішньоекономічних відносин. Все це вимагає від залізничної галузі України, крім вирішення технічних, організаційних, управлінських та законодавчих питань, оптимізації обліку та аналізу операційної діяльності, ефективності ведення бухгалтерського та управлінського обліку, а також підвищення якості послуг. Важлива роль в реалізації цього завдання відводиться обліку, аналізу, аудиту витрат та доходів підприємства. Облік має забезпечувати вирішення економічних питань і розв'язання проблем, які виникають у практичній діяльності підприємств залізничних доріг України. Це, насамперед, задоволення економічних потреб населення та країни у перевезеннях з оптимальними, науково обґрунтованими витратами, ціноутворенням, постійним збільшенням перевізних можливостей залізничних доріг.

За допомогою детального аналізу процесу виробництва і надання послуг можна ідентифікувати недоліки облікового процесу та передбачити можливі варіанти удосконалення та попередження виникнення проблем у довгостроковій перспективі. Без застосування аналітичних процедур немає можливості зробити висновок про ефективність діяльності підприємства в цілому. Тому комплексний підхід до обліку витрат та доходів повинен містити детальний аналіз у розрізі кожного з субрахунків 7–9 класів Плану рахунків бухгалтерського обліку, який визначає сферу, обсяги діяльності підприємства та формує інформаційну базу для створення управлінської звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній літературі особливе місце займають дослідження економічних проблем та теоретико-методологічних основ обліку витрат та доходів, зокрема у роботах Паранюка В. [1], Лоханової Н. О. [2], Бутинець Ф. Ф. [3], Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [4], Червінська С. Л. [5], Скасюк Р. В. [6] й інших. Однак, в своїх роботах автори більше приділяли увагу питанням фінансування транспортної галузі, можливостям скорочення витрат на основі прийняття управлінських рішень, які залежать від своєчасності отримання техніко-економічної інформації діяльності підприємств. Наразі деякі питання вимагають подальшого вивчення, а саме — оптимізація аналітичного обліку витрат та доходів підприємства залізничного транспорту.

Формування мети та завдання статті. Метою даної статті є дослідження питань оптимізації ведення бухгалтерського обліку на рахунках аналітичного обліку 7–9 класів на прикладі чинного Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій АТ «Укрзалізниця».

Виклад основного матеріалу. Залізничний транспорт України — це складне господарство, до складу якого входять не тільки залізниці, але й підприємства, які безпосередньо залучені до єдиного перевізного процесу або забезпечують його. Такою ж складною є і організаційна структура управління залізничним транспортом, яка повинна забезпечити, з одного боку — централізоване керівництво і, з іншого, — надати можливість розширення прав і самостійності у прийнятті рішень виробничо-технологічним підрозділам. Отже, основою побудови фінансових відносин на залізничному транспорті служить ієрархія розподілу їх учасників відповідно до організаційної структури, де виділяється — на першому рівні — Товариство в цілому, на другому — бізнес-сегменти,

на третьому — регіональні філії, акціонерні товариства, що входять до складу АТ «Українська залізниця», на четвертому — види економічної діяльності. Важливою складовою розвитку як залізничної галузі, так і окремого підприємства чи сегмента є деталізований облік доходів і витрат для формування фінансової та управлінської звітності. Недостатня деталізація і відсутність співставлення доходів і витрат призводить до неякісного аналізу операційної діяльності, а в довгостроковій перспективі до прийняття неправильних управлінських рішень. Відсутність аналізу субрахунків доходів і витрат підприємства несе у собі загрозу збільшення збитків у майбутніх періодах, оскільки управлінський персонал не має достатньої та повної інформації стосовно формування джерел доходів і витрат у розрізі кожної сфери діяльності та структурного підрозділу. Аналіз не може ґрунтуватися виключно на даних, отриманих з системи бухгалтерського обліку та звітності, адже існують також чинники, які необхідно брати до уваги на основі певних управлінських рішень та управлінської документації підприємства. Отримання необхідних даних на основі первинних документів вимагає багато часу, а в деяких випадках є зовсім неможливим. Для отримання таких даних необхідно складати звітність про виробничі витрати не лише за їх видами та калькуляційним статтями, а й враховувати вплив середовища на формування витрат і зміни, що в ньому відбуваються [7].

Відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід», Паранюк В. у своїх працях зазначав, що операційна діяльність — це основна діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства [1].

Трактування поняття «фінансові результати» різними науковцями відрізняються одне від одного, але це не впливає на суть визначення. Наприклад, Ф. Ф. Бутинець вважає, що фінансовий результат — це прибуток або збиток організації. Зіставлення доходів та витрат підприємства відображено у звіті. А. Г. Загородній і Г. Л. Вознюк визначають фінансовий результат як різницю між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час, приріст чи зменшення вартості власного капіталу внаслідок діяльності у звітному періоді; С. Л. Червінська — як різницю між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду; Р. В. Скалюк — як підсумкову категорію результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигід, отриманих (утрачених)

підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства.

Станом на 01.01.2022 р. основну частку доходів АТ «Укрзалізниця» традиційно становлять вантажні перевезення. Ці доходи збільшилися з 30,6 до 31,2 млрд. грн. Доходи від перевезення пасажирів та багажу також зросли з 1,9 до 2,4 млрд. грн. Загалом доходи збільшилися з 35,6 до 37,0 млрд. грн. У звіті зазначений розподіл доходів від вантажних перевезень за складовими. При цьому видно, що суттєво збільшилася серед інших вагонна складова. Операційні витрати АТ «Укрзалізниця» скоротилися з 39,2 до 38,6 млрд. грн. Це відбулося в основному за рахунок витрат на матеріали, ремонт та обслуговування (з 2,9 до 1,6 млрд. грн.), а також амортизацію (6,5 проти 6,1 млрд. грн.). Деяко скоротилися витрати на соціальне забезпечення (з 186 до 166 млн. грн.). Натомість зросли витрати на оплату праці персоналу (з 20,7 до 20,9 млрд. грн.), електроенергію (з 3,5 до 4,5 млрд. грн.), паливе (з 2,7 до 3,3 млрд. грн.) та податки (з 1,8 до 2,1 млрд. грн., не враховуючи податок на прибуток). Операційний збиток скоротився порівняно з аналогічним періодом з 3,6 до 1,6 млрд. грн. [8].

Залізничні перевезення на транспорті поділяються за видами сполучення на внутрішні, приміські та міжнародні. Різні види сполучення вимагають різних інструментів регулювання, для них характерні різні умови організації, різна дальність перевезень, а також присутні відмінності у використанні рухомого складу, швидкості руху, і, відповідно, різний рівень збитковості чи рентабельності. Значним недоліком в порядку ведення обліку можна вважати відсутність зведеної інформації про витрати за видами перевезень. Так на прикладі Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій АТ «Укрзалізниця» нами розроблено порівняльну таблицю аналітичних рахунків доходів і витрат (табл. 1).

Розгляд та аналіз Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій АТ «Укрзалізниця» показав, що підприємство веде розгалужену аналітику субрахунків доходів, але не проводить достатній аналіз для співставлення доходів і витрат за операційною діяльністю підприємства через відсутність відповідних аналітичних рахунків витрат. Пропонується відкрити додаткові субрахунки

Таблиця 1

Порівняльний аналіз рахунків 7 та 9 класу та пропозиції щодо визначення аналітичних рахунків до субрахунку 903 «Собівартість реалізованих і послуг»

Клас 7. Доходи і результати діяльності		Клас 9. Витрати діяльності	
1		2	
70 Доходи від реалізації:		90 Собівартість реалізації:	
703 Дохід від реалізації робіт і послуг розроблено аналітику до рахунків		903 Собівартість реалізованих робіт і послуг	
7030	Дохід від пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) та міжнародному сполученнях	9030	Собівартість реалізованих послуг з пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) та міжнародному сполученнях
	70300 Дохід від пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) та міжнародному сполученнях регіональної філії-залізниці	Запропоновані аналітичні рахунки	90300 Собівартість пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) та міжнародному сполученнях регіональної філії-залізниці
	70301 Дохід від пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) та міжнародному сполученнях підрозділів регіональної філії- залізниці		90301 Собівартість пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) та міжнародному сполученнях підрозділів регіональної філії- залізниці
	70302 Дохід від пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) сполученні філії «УЗШК»)		90302 Собівартість пасажирських перевезень у внутрішньому (крім приміського) сполученні філії «УЗШК»)
7031	Дохід від пасажирських перевезень у приміському сполученні	9031	Собівартість реалізованих послуг з пасажирських перевезень у приміському сполученні
	70310 Дохід від пасажирських перевезень у приміському сполученні регіональної філії-залізниці	Запропоновані аналіт. рахунки	90310 Собівартість пасажирських перевезень у приміському сполученні регіональної філії-залізниці
	70311 Дохід від пасажирських перевезень у приміському сполученні підрозділів регіональної філії-залізниці		90311 Собівартість пасажирських перевезень у приміському сполученні підрозділів регіональної філії-залізниці
7032	Дохід від вантажних перевезень	9032	Собівартість реалізованих послуг з вантажних перевезень
	70320 Дохід від вантажних перевезень регіональної філії-залізниці	Запропоновані аналіт. рахунки	90320 Собівартість вантажних перевезень регіональної філії-залізниці
	70321 Дохід від вантажних перевезень підрозділів регіональної філії-залізниці		90321 Собівартість вантажних перевезень підрозділів регіональної філії-залізниці
	70322 Дохід від вантажних перевезень інших філій		90322 Собівартість вантажних перевезень інших філій
7033	Дохід від утримання та експлуатації об'єктів інфраструктури	9033	Собівартість реалізованих робіт і послуг з утримання та експлуатації об'єктів інфраструктури
	70330 Дохід від утримання та експлуатації об'єктів інфраструктури регіональної філії-залізниці	Запропоновані аналіт. рахунки	90330 Собівартість утримання та експлуатації об'єктів інфраструктури регіональної філії-залізниці
	70331 Дохід від утримання та експлуатації об'єктів інфраструктури підрозділів регіональної філії-залізниці		90331 Собівартість утримання та експлуатації об'єктів інфраструктури підрозділів регіональної філії-залізниці
7034	Дохід від надання послуг локомотивної тяги (в пасажирському та вантажному русі)	9034	Собівартість реалізованих робіт з надання послуг локомотивної тяги
	70340 Дохід від надання послуг локомотивної тяги (в пасажирському та вантажному русі) регіональної філії-залізниці	Запропоновані аналіт. рахунки	90340 Собівартість послуг локомотивної тяги (в пасажирському та вантажному русі) регіональної філії-залізниці
	70341 Дохід від надання послуг локомотивної тяги (в пасажирському та вантажному русі) підрозділів регіональної філії-залізниці		90341 Собівартість послуг локомотивної тяги (в пасажирському та вантажному русі) підрозділів регіональної філії-залізниці

Продовження табл. 1

7035	Дохід від надання послуг з ремонту рухомого складу		9035	Собівартість реалізованих робіт і послуг з ремонту рухомого складу	
	70350	Дохід від надання послуг з ремонту рухомого складу регіональної філії-залізниці	Запропоновані анал. рахунки	90350	Собівартість послуг з ремонту рухомого складу регіональної філії-залізниці
	70351	Дохід від надання послуг з ремонту рухомого складу підрозділів регіональної філії- залізниці		90351	Собівартість послуг з ремонту рухомого складу підрозділів регіональної філії- залізниці

Джерело: власна розробка авторів за даними Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій АТ «Укрзалізниця»

90300-90302 і так за кожним аналітичним субрахунком за аналогією з рахунками 703 і 903. На нашу думку, це дозволить провести більш якісний аналіз доходів і витрат у формах управлінської фінансової звітності підприємства. Так, для розподілу собівартості реалізованих послуг з пасажирських перевезень у внутрішньому, приміського та міжнародному сполученнях можна використати показник «Кількість відправлених пасажирських потягів прямого — місцевого, приміського або міжнародного сполучення» або показник «Пасажирообіг» чи «Вантажообіг». Для визначення фінансового результату від послуг з ремонту рухомого складу необхідно порівняти показники за субрахунком 7035 «Дохід від надання послуг з ремонту рухомого складу» за відповідними аналітичними рахунками та 9035 «Собівартість реалізованих робіт і послуг з ремонту рухомого складу (перевезення)». Для визначення ж фінансового результату регіональної філії — залізниці та її структурних підрозділів пропонуємо розподіляти Собівартість реалізованих робіт і послуг з ремонту рухомого складу (перевезення). Базою для такого розподілу може бути, наприклад, кількість відремонтованих локомотивів або вагонних секцій за видами ремонтів або ж інший показник, який підприємство вважає за можливий для застосування. Такі рішення повинні бути прописані в Наказі (Положенні) Про облікову політику.

Так як в структурі залізничних підприємств є обслуговуючі підрозділи, то для обліку витрат на їх утримання теж доцільно встановити певні критерії і показники розподілу. Наприклад, для розподілу витрат між сортувальними і вантажними станціями пропонуємо застосовувати показник «Кількість відправлених вагонів» або «Кількість завантаженого або розвантаженого вантажу».

Для визначення витрат на утримання підрозділів електропостачання і списання вартості їх послуг на споживачів доцільно, на наш погляд,

використовувати показник «Кількість електроенергії, відпущеної для тяги потягів» і «Кількість електроенергії, відпущеної споживачам».

Організація обліку, отримання детальної і своєчасної інформації в результаті обробки бухгалтерської та податкової інформації в структурних підрозділах залізничних підприємств, обробка первинних і зведених документів для проведення аналізу та прийняття рішень на робочих місцях неможливе без застосування інформаційних технологій. На сьогодні для отримання такої інформації застосовується Автоматизована Система Бухгалтерського Обліку Фінансового Обліку Бухгалтерського Обліку та Статистики (АСВО ФОБОС) структурних підрозділів залізниць, з використанням Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій залізничного транспорту України, затвердженого наказом Укрзалізниці від 19.01.2000 р. № 17-Ц, методичними рекомендаціями по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку, обліковою політикою Укрзалізниці та Методичними рекомендаціями по застосуванню на залізничному транспорті Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та особливостями організації бухгалтерського обліку в окремих структурних підрозділах. Додаткову детальну інформацію можуть надавати окремі продукти і модулі інших програмних продуктів. Так, наприклад, інформаційний продукт «Арт: Залізничне відвантаження» — надає можливість отримувати оперативні дані щодо руху і навантаження вагонів на залізничній дільниці. Система впроваджує єдині і зрозумілі правила обліку залізничного транспорту для підвищення ефективності оперативного управління, мінімізує використання паперових документів, замінюючи їх на електронні версії; оперативно та своєчасно отримувати дані про тривалість вантажних операцій з вагонами, оповіщення щодо наднормативних затримок,

побудову оперативної системи контролю та обліку вантажопотоку, завантаження дислокації порожніх вагонів із пошти та інших джерел; прибуття вагонів на станцію; формування залізничних накладних з відправкою в АС «Клієнт УЗ» із даних зважування і іншу інформацію, яку можна використовувати для формування оперативних і статистичних звітів, використання в управлінському обліку для деталізації витрат і доходів.

Розробка та впровадження корисної управлінської звітності для потреб аналізу витрат є одним з основних факторів, що обумовлюють достовірність та оперативність результатів обліку. Такий аналіз може стати ефективним інструментом для щоденного контролю операційної діяльності підприємства, що дозволить досягати планових показників. Це особливо важливо в умовах системи управління, що базується на децентралізації, що характерна для великих промислових підприємств. Необхідно також зазначити потреби та запити користувачів внутрішнього та зовнішнього середовища. Це стане підставою до формування методики аналізу операційних витрат, яка буде враховувати та покращувати комунікаційний зв'язок між основними ланками, задіяними в процесі

прийняття управлінських рішень в сфері оптимізації обліку витрат та доходів підприємства.

В таблиці 2 представлено основні напрямки запитів потенційних внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб щодо формування інформації про операційні витрати.

Враховуючи різницю у запитах нами сформовано відмінність у ролі аналізу основних операційних витрат. Так, для зовнішніх користувачів це аналіз звітності в розрізі витратної частини; аналіз порівняння фактичних та нормативних показників виробничого процесу; виявлення помилок та відхилень; аналіз виробничих витрат за видами та калькуляційними статтями для цілей складання звітності, аналіз фінансового та майнового стану підприємства в коротко — та довгостроковій перспективі, аналіз структури виробничих витрат. Для внутрішніх — застосування методів аналізу структури, динаміки, порівняння, факторного та функціонально-вартісного аналізу операційних витрат, аналіз структури виробничих витрат за видами та калькуляційними статтями; порівняння фактичних, планових, договірних та нормативних показників виробничого процесу; виявлення помилок в процесі виробництва, відхилень та їх

Таблиця 2

Інформаційні запити потенційних внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб, що впливають на вибір методики аналізу операційних витрат

Ознака порівняння	Бухгалтерський облік	Управлінський облік
Користувачі інформації	Внутрішні: топ-менеджери, управлінський персонал різних рівнів; Зовнішні: кредитори, акціонери, постачальники, банки, споживачі, інвестори, податкова служба, міські та регіональні адміністрації, аудиторські фірми тощо	Внутрішні: управлінський персонал різних рівнів
Мета	Формування фінансових звітів для зовнішніх користувачів	Надання інформації менеджерам для прогнозування, планування, контролю, аналізу
Об'єкт	Підприємство в цілому	Центри відповідальності за товарною, організаційною або функціональною ознакою
Відкритість інформації	Публічність	Комерційна таємниця
Регламентация	Закони, стандарти, нормативні акти	Підприємство самостійно встановлює форму та порядок ведення обліку з урахуванням різних параметрів та чинників
Періодичність	Квартальна та річна	Оперативна, щоденна, щотижнева, щомісячна
Ступінь точності інформації	Висока точність, об'єктивність, достовірність	Допускаються приблизні та експертні оцінки
Обов'язковість ведення	Обов'язково з дати реєстрації до ліквідації	За рішенням адміністрації
Грошові вимірники	Єдиний грошовий	Натуральні та якісні
Ступінь відповідальності	В межах встановлених законодавством	Перед керівництвом

Джерело: власна розробка авторів

оперативне коригування на підставі даних отриманих в ході економічного аналізу витрат основного виду діяльності. Доцільно обґрунтувати важливість організаційно-аналітичного процесу, який формується під впливом факторів внутрішнього середовища. У зв'язку з цим, в таблиці 3 узагальнено вплив вибору методу обліку витрат на процес здійснення аналізу виробничих витрат. Це дозволить дати більш детальну оцінку існуючим методикам аналізу і окреслити ті методи, які повинні застосовуватися для аналізу саме операційних витрат, допомогти у розв'язанні поставлених задач може економічна наука, а саме — економічний аналіз. Економічний аналіз відіграє важливу роль у розвитку будь-якої сфери діяльності. Він виступає з'єднувальною ланкою між бухгалтерським обліком і кінцевим прийняттям управлінських рішень [9].

З 2018 року нормативною основою визнання доходів і витрат для підприємств, що звітують за міжнародними стандартами, є МСФЗ 15. Концептуальною основою фінансової звітності встановлено, що витрати — це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у зв'язку з вибуттям або амортизацією активів чи виникненням зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення через здійснення виплат учасникам [10].

Як бачимо, визначення витрат, наведене у Концептуальній основі, за своєю сутністю аналогічне визначенню, що міститься в абзаці четвертому п. 3 НП(С)БО 1 [11].

На відміну від національних стандартів, міжнародні не містять окремих положень, що регулюють собівартість та інші витрати операційної ді-

Таблиця 3

Вплив процесу управління витратами на вибір методу аналізу

Методи управління операційними витратами	Особливості застосування методів аналізу операційних витрат
Позамовний метод	методи порівняння, групування, відносні та середні величини використовуються як за окремими замовленнями/договорами тощо, так і за загальним процесом операційної діяльності з метою оцінки фактичних результатів до планових. Крім того, можна застосовувати факторний аналіз, що визначатиме вплив окремих замовлень/договорів на загальний стан витрат та фінансовий результат
Попередільний метод	методи порівняння, групування, а також відносні та середні величини застосовуються окремо за кожним з переділів та за операційним процесом кожного виду продукції, що забезпечує виявлення недоліків на технологічних етапах всього виробництва. Застосування факторного аналізу та методів математичного моделювання дозволяє встановлювати вплив зміни виробничої собівартості на фінансовий результат за окремими переділами (етапами операційної діяльності)
Нормативний метод	основна мета аналізу — виявлення причин відхилень фактичних показників операційної діяльності від нормативних та оцінка їх впливу на фінансовий результат — досягається за рахунок використання традиційних методів (групування, порівняння) та факторного аналізу
Фактичний метод	аналізується структура витрат за калькуляційними статтями та за їх видами. Також здійснюється факторний аналіз та можуть будуватися математичні моделі прогнозування виробничих витрат
Змішаний метод	методи порівняння, групування, а також відносні та середні величини, факторний аналіз використовуються з метою аналізу виробничих витрат та ідентифікації шляхів мінімізації витрат і максимізації фінансового результату операційної діяльності
Метод «директ-костинг»	підставою для аналізу є поділ витрат на постійні та змінні, що впливає на використовувані методи групування та порівняння витрат. Також моделі факторного аналізу виробничої собівартості будують з припущення, що до собівартості включаються лише змінні виробничі витрати
Метод «стандарт-костинг»	необхідність постійного контролю значень відхилень фактичних показників від нормативних призводить до здійснення оперативного аналізу причин виникнення цих відхилень і тенденцій їхньої зміни в часі, виявлення шляхів мінімізації відхилень або здійсненні коригування встановлених норм
Метод «поглинутих» затрат	основною відмінністю від інших методів управління витратами є порядок формування виробничої собівартості та, зокрема, розподіл загальновиробничих витрат. Це і впливає на здійснення групування витрат, їх порівняння, побудову факторних і математичних моделей

Джерело: узагальнення інформації на основі [7]

яльності. Окремі аспекти формування собівартості й визнання витрат передбачено в МСФЗ 15 [12], МСБО 2 [12], МСБО 16 [14], однак чимало питань залишаються на розсуд управлінського персоналу підприємства, зокрема:

- класифікація витрат;
- склад прямих і змінних витрат;
- бази й методи розподілу накладних витрат;
- порядок розподілу витрат у попроцесному виробництві;
- об'єкти розрахунку собівартості тощо.

Висновок. Проаналізувавши структуру субрахунків та аналітичних рахунків обліку доходів і витрат за Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій АТ «Укрзалізниця» можемо дійти висновку про недостатність порівняння та співставлення розгалуженої системи аналітичних рахунків призводить до відсутності відповідного аналізу у формах управлінського обліку, а в довгостроковій перспективі до прийняття неправильних управлінських рі-

шень. Саме запропоноване удосконалення методики обліку і розподілу витрат з метою формування собівартості послуг підрозділів залізничної галузі надасть можливість достовірно визначати фінансові результати їх роботи та приймати участь у формуванні загального фінансового показника прибутковості чи збитковості діяльності підприємства.

Сучасні темпи інтеграції економіки України до міжнародного простору висувають перед великими промисловими підприємствами нові умови функціонування і потребують угодженої та прозорої інформації у бухгалтерському обліку та звітності. Перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності надає змогу оптимізувати діяльність підприємств на міжнародному рівні, дає можливість зовнішнім користувачам інформації отримувати достовірні дані щодо їхньої діяльності. Складання фінансової звітності на основі вимог МСФЗ для суб'єктів господарювання є необхідною основою для їх ефективної взаємодії з міжнародним економічним простором.

Література

1. Парнюк В. Визначення поняття «Доход» в економічній теорії. Економіка України. 2012. № 3. С. 36–48.
2. Лоханова Н. О. Облік виручки по договорах з клієнтами — нові підходи до визнання відповідно до МСФЗ 15. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 21. С. 38–41.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит»; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. [5-те вид., доп. і перероб.] Ж.: ПП «Рута», 2003. 726 с.
4. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. К.: Знання, 2007. 1072 с.
5. Червінська С. Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. Облік і фінанси АПК. 2015. № 6. С. 107–110.
6. Скасюк Р. В. Сутність і значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. URL: http://www.nbuiv.gov.ua/portal1/natural/npkntu_e (дата звернення 24.11.2022).
7. Норд Г. Л., Фокін О. К. Передумову удосконалення методологічного забезпечення аналізу витрат виробництва. Ефективна економіка. 2017. № 8. С. 17–18.
8. Основні моменти фінансового звіту УЗ за першу половину року: веб-сайт. URL: <https://www.railinsider.com.ua/osnovni-momenty-finansovogo-zvitu-uz-za-pershu-polovynu-roku/> (дата звернення 09.10.2022 р.).
9. Шило Л. А., Замедянська Н. А. Сучасні методи економічного аналізу. Проблеми економіки транспорт у: зб. Матеріалів доп. учасн. XIII Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро: ДНУЗТ, 2015. С. 88–89.
10. Концептуальна основа фінансової звітності від 01.09.2010 р.: Концепція РМСБО. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (дата звернення 09.10.2022 р.).
11. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом М-ва фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 09.10.2022 р.).
12. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення 09.10.2022 р.).
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (дата звернення 09.10.2022 р.).
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення 09.10.2022 р.).

References

1. Parnyuk V. (2012). Vznachenyha ponyattya «dohod» v ekonomichnij teorii. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3, pp. 36–48.
2. Lohanova N. O. (2014). Oblik viruchki po dogovorah z kliyentami — novi pidhodi do viznannya vidpovidno do MSFZ 15. *Investiciyi: praktika ta dosvid*, no 21, pp. 38–41.
3. Butinec F. F. (2003). *Buhgalterskij finansovij oblik: pidruchnik dlya studentiv specialnosti «Oblik i audit»*; za red. prof. F. F. Butincya. [5-te vid., dop. i pererob.]. Zh.: PP «Ruta», 726 pp.
4. Zagorodnij A. G. (2007). *Finansovo-ekonomichnij slovnik* / A. G. Zagorodnij, G. L. Voznyuk. K.: Znannya, 1072 pp.
5. Chervinska S. L. (2015). Osoblivosti viznachennya finansovih rezultativ diyalnosti agrarnih pidpriyemstv. *Oblik i finansi APK*, no 6, pp. 107–110.
6. Skasyuk R. V. *Sutnist i znachennya finansovih rezultativ u sistemi rozvitku gospodarskoyi diyalnosti promislivih pidpriyemstv*: URL: http://www.nbu.gov.ua/portal1/natural1/npkntu_e
7. Nord Gh. L., Fokin O. K. (2017). *Peredumovu udoskonalennja metodologichnogho zabezpechennja analizu vytrat vyrobnyctva. Efektyvna ekonomika*, no. 8, pp. 17–18.
8. *Osnovni momenty finansovogho zvitnu UZ za pershu polovynu roku: veb-sajt*. URL: <https://www.railinsider.com.ua/osnovni-momenty-finansovogo-zvitnu-uz-za-pershu-polovynu-roku/>
9. Shylo L. A., Zamedjansjka N. A. (2015). *Suchasni metody ekonomichnogho analizu. Proceedings of the Problemy ekonomiky transportu: III Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Dnipro: DNUZT, 2015, pp. 88–89).*
10. *Konceptualjna osnova finansovoji zvitnosti vid 01.09.2010 r.: koncepcija RMSBO*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (data zvernennja 09.10.2022 r.).
11. *Ministerstvo finansiv Ukrainy. Ofitsiyni sait. Pro zatverdzhennja Nacionaljnogho polozhennja (standartu) bukhgaltersjkogho obliku 1 «Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti»: zatv. nakazom vid 07.02.2013 r., no 73*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
12. *Mizhnarodnyj standart finansovoji zvitnosti 15 «Dokhid vid dogovoriv z kliyentamy»*. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf
13. *Mizhnarodnyj standart bukhgaltersjkogho obliku 2 «Zapasy»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021
14. *Mizhnarodnyj standart bukhgaltersjkogho obliku 16 «Osnovni zasoby»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014

Болквядзе Наталя Іванівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Західноукраїнський національний університет*

Bolkvadze Nataliia
*PhD, Associate Professor of the Department of
International Economic Relation
West Ukrainian National University
ORCID: 0000-0002-1253-5892*

Мигаль Оксана Феліксісмівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Західноукраїнський національний університет*

Myhal Oksana
*PhD, Associate Professor of the Department of
International Economic Relation
West Ukrainian National University
ORCID: 0000-0002-0968-3608*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8436

ОСОБЛИВОСТІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

PECULIARITIES OF PROCUREMENT LOGISTICS IN INTERNATIONAL BUSINESS

Анотація. Вступ. Сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу характеризуються динамічними глобальними процесами, в яких важливу роль відіграє закупівельна логістика, спрямована на вирішення низки завдань підприємства щодо забезпечення його життєдіяльності на міжнародних ринках. Закупівельна логістика допомагає підприємству налагодити ефективні зв'язки зі споживачами та посередниками в міжнародному бізнес-середовищі шляхом забезпечення його необхідними ресурсами в процесі управління матеріальними потоками, гарантує надійне та безперебійне постачання й виробництво певних товарів та послуг, сприяє ефективній організації збутової діяльності. Тому обрана тема дослідження є надзвичайно актуальною, своєчасною, практикоорієнтованою, спрямованою на вирішення конкретних проблем з ефективної організації закупівельних процесів на міжнародних ринках.

Мета. Метою статті є узагальнення теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розвитку закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Визначена мета обумовлює виконання таких завдань, як обґрунтування поняття «закупівельна логістика» в міжнародному бізнесі, виявлення особливостей закупівельної логістики на міжнародних ринках, розробка практичних рекомендацій щодо ефективної організації закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що провадять свої науково-практичні дослідження у сфері закупівельної логістики, зокрема щодо її реалізації в міжнародному бізнес-середовищі.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного дослідження (для обґрунтування сутності закупівельної логістики в міжнародному бізнесі, виявлення особливостей її розвитку); аналізу та синтезу (для визначення основних факторів впливу на закупівельну логістику загалом, і на вибір постачальника зокрема в міжнародному бізнесі, обґрунтування етапності процесу вибору постачальника на міжнародних ринках); графічного (для побудови рисунків з метою наочної демонстрації факторів впливу на закупівельну логістику в міжнародному бізнесі та етапності вибору постачальника); логічного узагальнення результатів (для формулювання висновків).

Результати. У науковій статті обґрунтовано поняття «закупівельна логістика». Запропоновано авторське визначення закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Під ним розуміється комплекс заходів щодо управління матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками підприємства в міжнародному бізнес-середовищі з метою забезпечення його усіма необхідними ресурсами для ефективної діяльності на міжнародних ринках.

Визначено основні фактори впливу на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі, які мають важливе значення при її розвитку. Обґрунтовано основні групи факторів впливу на вибір постачальника в закупівельній логістиці на міжнародних ринках та проаналізовано процес вибору постачальника, який складається з кількох етапів, кожен з яких вимагає від підприємства виконання необхідних дій для ефективної роботи з постачальником.

Загалом, усі висновки та пропозиції даного дослідження стосуються ефективної організації закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Перспективи. В подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на умовах взаємодії підприємства з постачальником в різних кризових ситуаціях в міжнародному бізнес-середовищі; на вибір економічно обґрунтованого розміру замовлення на міжнародних ринках; на обґрунтування оптимальної системи постачання в міжнародному бізнесі та поглиблення досліджень умов поставок Інкотермс в міжнародних бізнес-операціях.

Ключові слова: закупівельна логістика, міжнародний бізнес, постачальник, матеріальні ресурси, підприємство.

Summary. Introduction. Modern trends in the development of international business are characterized by dynamic global processes, in which procurement logistics plays an important role, aimed at solving a number of tasks of the enterprise to ensure its survival in international markets. Procurement logistics helps the enterprise to establish effective relations with consumers and intermediaries in the international business environment by providing it with the necessary resources in the process of managing material flows, guarantees reliable and uninterrupted supply and production of certain goods and services, and contributes to the effective organization of sales activities. Therefore, the chosen research topic is extremely relevant, timely, practice-oriented, aimed at solving specific problems of the effective organization of procurement processes on international markets.

Purpose. The purpose of the article is to summarize theoretical and methodological provisions and substantiate practical recommendations regarding the development of procurement logistics in international business. The defined goal determines the fulfillment of such tasks as substantiating the concept of «procurement logistics» in international business, identifying the peculiarities of procurement logistics in international markets, developing practical recommendations for the effective organization of procurement logistics in international business.

Materials and methods. The research materials are the works of domestic and foreign authors who conduct their scientific and practical research in the field of procurement logistics, in particular, regarding its implementation in the international business environment.

In the process of carrying out the research, the following scientific methods were used: theoretical research (to justify the essence of procurement logistics in international business, to identify the features of its development); analysis and synthesis (to determine the main factors of influence on procurement logistics in general, and on supplier selection in particular in international business, substantiating the stages of the supplier selection process in international markets); graphic (to create drawings for the purpose of visual demonstration of factors affecting procurement logistics in international business and the stages of supplier selection); logical generalization of results (for formulating conclusions)

Results. The concept of «procurement logistics» is substantiated in the scientific article. An author's definition of procurement logistics in international business is offered. It is understood as a set of measures to manage the company's material, financial and information flows in the international business environment in order to provide it with all the necessary resources for effective activity on international markets.

The main influencing factors on the formation of features of procurement logistics in international business, which are important for its development, have been determined. The main groups of influencing factors on supplier selection in procurement logistics on international markets are substantiated and the supplier selection process, which consists of several stages, each of which requires the enterprise to perform the necessary actions for effective work with the supplier, is analyzed.

In general, all the conclusions and proposals of this study relate to the effective organization of procurement logistics in international business.

Discussion. In further research, it is proposed to focus attention on the conditions of interaction between the enterprise and the supplier in various crisis situations in the international business environment; to choose an economically justified order size on international markets; on substantiation of the optimal supply system in international business and deepening of studies of Incoterms supply conditions in international business operations.

Key words: procurement logistics, international business, supplier, material resources, enterprise.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу характеризуються динамічними глобальними процесами, в яких важливу роль відіграє закупівельна логістика, спрямована на вирішення низки завдань підприємства щодо забезпечення його життєдіяльності на міжнародних ринках.

Закупівельна логістика допомагає підприємству налагодити ефективні зв'язки зі споживачами та посередниками в міжнародному бізнес-середовищі шляхом забезпечення його необхідними ресурсами в процесі управління матеріальними потоками, гарантує надійне та безперебійне постачання й виробництво певних товарів та послуг, сприяє ефективній організації збутової діяльності. Тому обрана тема дослідження є надзвичайно актуальною, своєчасною, практикоорієнтованою, спрямованою на вирішення конкретних проблем з ефективної організації закупівельних процесів на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою дослідження закупівельної логістики стали ідеї вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Балабанова Л. В. [1], Безугла Л. С. [2], Германчук А. М. [1], Жарська І. О. [7], Ільченко Т. В. [2], Кондратюк Д. М. [8], Крикавський Є. В. [9], Макаренко М. О. [10], Лищенко Н. О. [10], Мороз О. В. [11], Музика О. В. [11], Пальчик І. М. [2], Поляков А. П. [13], Собчичин В. М. [14], Юрченко Н. І. [2] та інших.

Автори у своїх працях комплексно розглядають питання закупівельної логістики, обґрунтовують її сутність, місце в загальній логістичній структурі та окреслюють її основні функції та завдання. Дослідження їхні здебільшого спрямовані на розгляд реалізації закупівельної логістики на національних ринках.

Проблематика міжнародного бізнесу, зокрема особливості логістики в міжнародному бізнес-середовищі висвітлені в працях Бабій І. В. [12], Бауерсокса Д. Дж. [7], Брейлі Р. [7], Воловика Д. В. [12], Гукалюка А. Ф. [4], Клосса Дж. [7], Ліндерса М. [7], Павлової Г. Є. [12], Сербіної Т. [15], Трушкіної Н. [15] й інших. Так, Гукалюк А. Ф. в своїх працях обґрунтовує особливості створення ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації та конкуренції [4]. Трушкіна Н. та Сербіна Т. визначають ключові аспекти логістичного забезпечення організації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання [15]. Павлова Г. Є., Бабій І. В., Воловик Д. В. систематизують теоретичні засади становлення логістики на рівні міжнародних економічних відносин [12].

Проте, незважаючи на значні наукові дослідження даної тематики, у більшості робіт не приділено уваги вивченню особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі, що і спонукало до вибору теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розвитку закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Визначена мета обумовлює виконання таких завдань, як обґрунтування поняття «закупівельна логістика» в міжнародному бізнесі, виявлення особливостей закупівельної логістики на міжнародних ринках, розробка практичних рекомендацій щодо ефективної організації закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі існує безліч визначень терміну «закупівельна логістика», в цьому самому сенсі вживаються і терміни «логістика постачання» та «заготівельна логістика».

Хоч деякі зарубіжні вчені вважають, що «логістика постачання» є ширшим поняттям [3, с. 150], проте все ж більшість досліджень доводять, що усі ці терміни є тотожними [14, с. 86]. Розглянемо детальніше їх тлумачення.

У своїх працях Макаренко Н. О. та Лищенко М. О. розглядають заготівельну логістику як управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [10, с. 54]. Тобто науковці в своїх визначеннях розглядають закупівельну логістику як управлінський процес лише матеріальними потоками.

Жарська І. О. під закупівельною логістикою розуміє вирішення комплексу завдань, пов'язаних із забезпеченням організації всіма ресурсами, необхідними для здійснення підприємницької діяльності. При цьому головною метою закупівельної логістики, на думку автора, є гарантія надійності поставок [7, с. 28]. Як бачимо, згідно цього тлумачення, закупівельна логістика пов'язана із усіма необхідними для підприємства ресурсами.

В своїх працях Безугла Л. С., Юрченко Н. І., Ільченко Т. В., Пальчик І. М., Воловик Д. В. під закупівельною логістикою розглядають процес забезпечення підприємств матеріальними ресурсами, розміщення ресурсів на складах підприємства, їх зберігання і видачі у виробництво, а також управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [2, с. 66]. Тут автори більш ширше підходять до тлумачення даного поняття і розглядають його

у відповідності до послідовності дій з його реалізації.

Дещо доповненим дане визначення є в працях Л. В. Балабанової та А. М. Германчук, де науковці в закупівельній логістиці, крім матеріального потоку, виділяють ще й інформаційний потік. Закупівельна логістика, на думку цих авторів, — це управління рухом товарних та інформаційних потоків від постачальника до підприємства з метою задоволення потреб у товарах та забезпечення економічної ефективності [1, с. 74].

Є. В. Крикавський під логістикою постачання розуміє комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів, сировини, покупних частин і відповідного інформаційного потоку в процесі їх переміщення від постачальника у сферу початкового виробничого складування з метою оптимізації витратних та часових характеристик процесів [9, с. 202]. Як бачимо з даного визначення, автор комплексно підходить до тлумачення цього поняття і окреслює основні особливості закупівельної логістики, починаючи з її планування.

Більш глибоко тлумачать закупівельну логістику Мороз О. В. та Музика О. В. За їхнім визначенням, логістика постачання — це система планування, організації й контролювання ефективних витрат та інформаційного забезпечення процесу створення, переміщення і зберігання адекватних за якістю матеріалів, сировини, напівфабрикатів від моменту закупівлі у постачальника до моменту розміщення в складських приміщеннях або використання у виробництві з метою задоволення потреб споживача цих ресурсів. [11, с. 9].

В. М. Собчишин під закупівельною логістикою розуміє діяльність підприємства, що здійснюється на оперативному рівні та спрямована на оптимізацію матеріальних, інформаційних і фінансових потоків у процесі постачання, складування закуплених чи вироблених самостійно товарів та (або) їх підготовки до виробничого використання за оптимальних логістичних витрат [14, с. 87]. Автор в даному визначенні виділяє ще й фінансові потоки як важливу складову закупівельної логістики.

Обґрунтувавши дані тлумачення, можна дійти висновку, що на сьогодні науковцями ще не сформоване чітке поняття закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Отож запропонуємо власне визначення цього терміна. На нашу думку, закупівельна логістика в міжнародному бізнесі — це комплекс заходів щодо управління матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками підприємства в міжнародному бізнес-середовищі з метою

забезпечення його усіма необхідними ресурсами для ефективної діяльності на міжнародних ринках.

Відповідного до цього визначення, основною метою закупівельної логістики у міжнародному бізнесі є забезпечення підприємства усіма необхідними ресурсами для успішної реалізації його міжнародної бізнес-стратегії. Для здійснення цієї мети, підприємству необхідно виконати безліч функцій та завдань, пов'язаних із ефективним плануванням, аналізом та організацією закупівельної діяльності в міжнародному бізнес-середовищі. При цьому необхідно брати до уваги усі фактори міжнародного середовища компанії, які матимуть значний вплив на її діяльність.

Міжнародний бізнес — це основа економічної співпраці між країнами, він пов'язаний саме з переміщенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди), товарів (готові складники, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична та банківська діяльність) з однієї країни в іншу. Відмінною рисою міжнародного бізнесу є і те, що на цю діяльність має вплив багато обставин, у тому числі відмінності у мові, географічне положення, валютні курси, тарифні бар'єри, політичні проблеми та зміни в економіці [5, с. 32].

Становленню логістики на міжнародному рівні сприяє актуальна нині тенденція глобалізації. Їй піддаються ринки постачання матеріальними ресурсами, робочої сили, капіталу, виробництва, збуту готової продукції, характерні ринки великих транснаціональних корпорацій і фінансово-промислових груп.

Крім того, на цьому фоні створюються та активно розвиваються міждержавні транспортно-логістичні, телекомунікаційні, дистрибутивні та інші макрологістичні системи [12, с. 140].

Очевидно, що закупівельна логістика у міжнародному бізнесі може істотно відрізнитися від закупівельної логістики на національних ринках. В першу чергу це пов'язано зі складністю міжнародного середовища, наявністю великої кількості різноманітних постачальників, термінами постачання замовлень, великими відстанями між країнами тощо.

Слід зазначити, що на даний час організація міжнародної логістичної діяльності в Україні гальмується через безліч бар'єрів. До них можна віднести такі:

- порушення ланцюгів постачання продовольства;
- зниження обсягів експортних поставок продукції унаслідок блокування морських портів;
- неналежне виконання умов і термінів зовнішньоекономічних контрактів;

- збільшення трансакційних витрат і на логістику;
- дефіцит палива через знищення паливних складів і складну транспортну логістику;
- обмежений обсяг прямих інвестицій у формування й функціонування відповідної логістичної інфраструктури (термінали, складські комплекси, розподільчі центри);
- державна монополія на транспортні артерії;
- відсутність механізму розведення логістичних маршрутів за категоріями в умовах війни тощо [15, с. 111].

Проте, незважаючи на численні труднощі в організації логістичних процесів на зарубіжних ринках, компанії намагаються шукати способи вирішення різноманітних проблем шляхом розвитку різного роду міжнародних відносин та пошуком надійних партнерів й постачальників.

На нашу думку, основними завданнями закупівельної логістики в міжнародному бізнесі є:

- визначення потреби в ресурсах (які саме ресурси, у якій кількості, якої якості потрібні підприємству);
- прийняття рішення про закупівлю (самостійно, з допомогою постачальників);
- планування закупівель (аналіз міжнародної діяльності підприємства та перспектив її розвитку, частота закупівель, їх обсяг, період закупівлі, пошук та вибір постачальників тощо);
- контроль закупівельної діяльності в міжнародному бізнесі (контроль діяльності постачальників, якості закупівельних матеріалів, термінів поставок тощо);
- оцінка ефективності закупівельної діяльності на міжнародних ринках.

Варто зазначити, що крім основних, ще є безліч похідних завдань, які спрямовані на ефективну організацію закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Зазначимо, що здійснюючи міжнародну діяльність, компанії часто передають свою логістичну функцію на аутсорсинг. Тоді аутсорсингова компанія повністю або частково переймає на себе вирішення низки завдань щодо логістичних операцій компанії-замовника і, відповідно, компанія-замовник позбавляє себе вирішення багатьох завдань щодо організації закупівельної логістики. Але досить часто компанії не віддають логістичні послуги стороннім організаціям з різних причин, вони створюють власні відділи логістики. Найчастіше це відбувається при безперервних виробництвах, в спеціалізованих бізнес-процесах, де для власника бізнесу важливо зберігати свої унікальні логістичні схеми.

На наш погляд, формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі залежатимуть від впливу таких основних факторів (рис. 1).

Як можна побачити з рисунка, серед основних факторів впливу на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі можна виокремити вид міжнародного бізнесу, вид діяльності підприємства, фінансові можливості підприємства, країну діяльності підприємства, постачальника і вид закупівельних матеріалів.

Загалом, велике значення при формуванні закупівельної логістики має вид міжнародного бізнесу. Серед основних видів міжнародного бізнесу виділяють експортно-імпорتنу діяльність, спільне підприємництво, ліцензування, прямі іноземні інвестиції, франчайзинг, аутсорсинг, офшоринг, мультинаціональні корпорації тощо. Наприклад, при експортній діяльності компанія може працювати як з внутрішніми, так і з зовнішніми постачальниками та брати на себе велику частину зобов'язань щодо пошуку постачальника та роботи з ним. А у випадку коли компанія створює спільне підприємництво на міжнародних ринках — прийняття рішення щодо закупівельної діяльності можуть відбуватися спільно із компанією-партнером, якщо це обумовлено їхньою діяльністю.

Також компанія може здійснювати пряме іноземне інвестування, при цьому об'єднувати свої зусилля з постачальниками (зворотна інтеграція). При такому виді міжнародного бізнесу теж будуть виникати свої особливості при закупівельній



Рис. 1. Основні фактори впливу на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі

Джерело: розроблено авторами

діяльності. Або ж, наприклад, компанія вирішила купити франшизу на міжнародних ринках, то закупівельна діяльність підприємства в такому випадку буде формуватися виходячи із загальних правил та вимог компанії-франчайзера. Вплив матиме також і стратегія міжнародного бізнесу, яка може бути спрямована на експортну діяльність підприємства лише в одній країні, або ж націлюватися на розвиток бізнесу в глобальному середовищі.

Важливе значення також матиме і вид діяльності підприємства. Наприклад, якщо це виробниче підприємство, то, відповідно, обсяги закупівельної логістики будуть значно більшими, ніж у випадку, коли підприємство просто перепродує певні товари чи послуги на міжнародних ринках або ж здійснює обслуговування клієнтів.

Також закупівельна логістика залежатиме від фінансової спроможності компанії, оскільки, чим вона буде вищою, тим більшими можуть бути обсяги закупівель або ж вимоги до якості продукції.

Варто зазначити, що важливе значення в міжнародній закупівельній логістиці має країна розміщення підприємства-замовника та постачальника. Адже закупівлі можуть відбуватися як всередині національної країни, так і за її межами. До того ж, значення матиме відстань між країнами, в яких ведеться бізнес, наявність та розташування складських запасів, розташування виробничих цехів, складів тощо. Крім того, підприємство може здійснювати діяльність в кількох країнах одночасно, то в такому випадку закупівельна логістика теж матиме свої особливості і формуватиметься відповідно до першочергових завдань збуту.

Значний вплив на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі матимуть також і постачальник та вид закупівельних матеріалів. Адже кожен постачальник формує умови взаємодії з підприємством відповідно до його основної діяльності, умов роботи на конкретному ринку та спеціалізації закупівель. Те ж саме стосується і виду закупівельних матеріалів, які можуть бути в обмеженій кількості, в дефіциті, або ж навпаки у великих кількостях і розміщуватися лише в конкретній країні тощо.

Перед тим як прийняти рішення про вибір постачальника, необхідно розв'язати так зване завдання «МОВ» (Make-or-Buy-Problem) — завдання «зробити або купити». Тобто підприємству, в першу чергу, необхідно визначитися з тим, чи воно буде самостійно виготовляти необхідні вироби й комплектуючі, чи буде закупляти їх із зовнішніх джерел. Остаточне прийняття рішення буде базуватися на порівнянні витрат на власне ви-

робництво необхідних матеріалів з витратами на їх закупівлю.

Щодо типів закупівель, то на сьогодні існують три основних типи організації закупівель матеріальних ресурсів залежно від тривалості та складності, які також матимуть місце і у міжнародному бізнесі: сталі закупівлі; модифіковані закупівлі (у яких змінюється або постачальник, або параметри закупаюваних матеріальних ресурсів); нові закупівлі, викликані потребами нового внутрішньофірмового користувача [13, с. 87].

Прийнявши рішення про закупівлю ресурсів із зовнішніх джерел, підприємству потрібно визначити тип необхідних закупівель та обрати одного чи кількох постачальників для цього. Кількість їх буде залежати від масштабів діяльності підприємства на міжнародних ринках та обсягів закупівель.

Вибір постачальників є головною умовою успішних закупівель в міжнародних логістичних операціях, тому цьому процесу приділяється особлива увага. Обираючи постачальника, компанія заздалегідь планує чи буде вона здійснювати разові закупівлі, чи це будуть закупівлі регулярного характеру. Виходячи з цього, можна визначити основні групи факторів, які впливатимуть на вибір постачальників на міжнародних ринках (рис. 2).

Як можна побачити з рисунка, основними групами факторів впливу на вибір постачальника на міжнародних ринках, на наш погляд, є внутрішні, пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємства та зовнішні, обумовлені зовнішніми умовами постачання. До внутрішніх факторів можна віднести потребу в ресурсах, яка може бути разовою, регулярною, терміновою чи нетерміновою. Наприклад, якщо підприємству терміново необхідно одержати відповідні ресурси, то вибір постачальника може відбуватися спонтанно, з врахуванням тих можливостей, які є на момент прийняття рішення. Також до внутрішніх факторів можна віднести фінансові можливості підприємства, сферу діяльності підприємства, тип ресурсів, необхідних для постачання, країна знаходження підприємства тощо.

Зовнішні фактори характеризуються особливостями діяльності постачальника. Сюди можна віднести вартість постачання, репутацію та імідж постачальника, його досвід роботи на міжнародних ринках, умови співпраці з постачальниками, термін виконання замовлення та країну знаходження постачальника.

Важливе значення при організації закупівельної логістики у міжнародному бізнесі має процес вибору постачальника, який складається з кількох основних етапів (рис. 3).

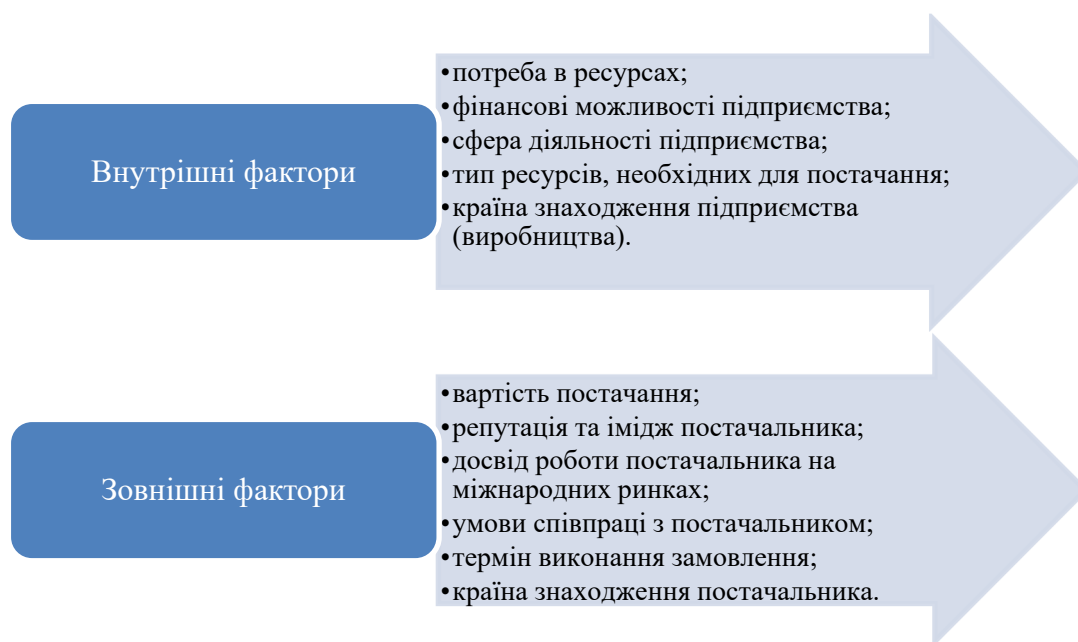


Рис. 2. Фактори впливу на вибір постачальника на міжнародних ринках

Джерело: складено авторами

Як бачимо, процес вибору постачальника складається з певної послідовності етапів, на кожному з яких підприємству потрібно прийняти низку важливих рішень щодо роботи з конкретним постачальником.

На першому етапі необхідно здійснити пошук потенційних постачальників. Пошук постачальників в міжнародному бізнес-середовищі може відбуватися через: міжнародні виставки та ярмарки; міжнародні спеціалізовані видання; оголошення конкурсу (тендера); вивчення міжнародних рекламних матеріалів; спеціалізовані сайти Інтернет-мережі; особисті контакти з потенційними постачальниками з інших міжнародних компаній тощо.

На другому етапі необхідно здійснити аналіз потенційних постачальників, який зазвичай може здійснюватися за такими критеріями: надійність постачальника; терміни постачань; репутація постачальника; вартість послуг постачальника; досвід роботи постачальника на міжнародних ринках; наявність додаткових вигод (знижки, сервіс й інше); фінансове становище постачальника тощо.

В зарубіжній економічній практиці існує декілька підходів до формування системи критеріїв, на основі яких відбувається формування рейтингу потенційних постачальників ресурсів. Розглянемо найбільш поширені з них.

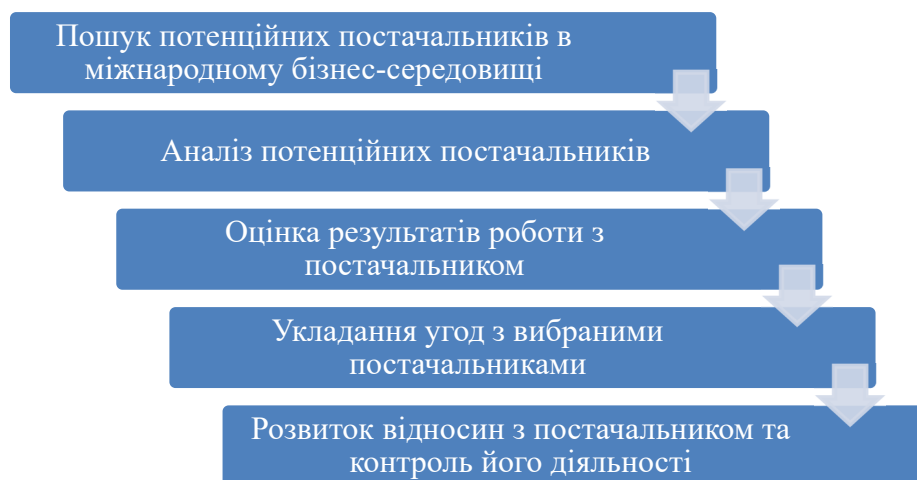


Рис. 3. Процес вибору постачальника в закупівельній логістиці міжнародного бізнесу

Джерело: складено авторами на основі [1; 2; 7; 9; 10]

Відповідно до підходу Дж. Бауерсокса і Д. Дж. Клосса при виборі потенційних постачальників слід використовувати таку систему характеристик: надійність постачання; якість продукції; ціна; відстань між постачальником і споживачем матеріальних ресурсів; терміни виконання поточних і екстрених замовлень, здатність забезпечити поставку запасних частин протягом усього терміну служби поставленого обладнання та інструменту; психологічний клімат в трудовому колективі постачальника; організація управління якістю продукції у постачальника; кредитоспроможність та фінансове становище постачальника; репутація постачальника і роль в своїй галузі; оформлення товару (упакування); наявність резервних потужностей у постачальника [7, с. 40–41].

Інша шкала критеріїв вибору постачальника була запропонована Майклом Р. Ліндерсом і Харольдом Е. Фіроном (критерії розташовані відповідно до зменшення їх пріоритетності): якість продукції; своєчасність доставки; ціна; обслуговування; повторні пропозиції з розробки продукції або послуги, щодо зниження ціни; технічна, інженерна та виробнича потужність; оцінка дистриб'юторських можливостей; детальна оцінка фінансів та управління [7, с. 41–42]. Ця шкала часто використовується потужними закордонними виробниками для попереднього відбору постачальників матеріальних ресурсів на міжнародних ринках.

На третьому етапі для оцінки результатів роботи з постачальником часто використовують методику ранжування, яка допомагає визначитися з перевагами того чи іншого постачальника в конкретній ситуації. Для цього експертами здійснюється оцінка найбільш важливих критеріїв діяльності постачальника, згідно яких в кінцевому підсумку і виводиться загальний рейтинг постачальника. Компанія обирає того постачальника, умови роботи з яким є найбільш прийнятними для неї. Недоліком цього методу є суб'єктивність експертів при виборі між двома чи трьома постачальниками. Проте при зростанні їх кількості фактор суб'єктивізму зменшується, так як збільшується кількість оцінок [8].

Також постачальників можна оцінити, застосувавши аналітичний підхід, який ґрунтується на розрахунковому ряді показників. Проте, при цьому методі теж можуть бути недоліки, оскільки постачальники можуть не надавати повної інформації про себе.

На четвертому етапі здійснюють підписання коротко чи довгострокових угод постачання з ви-

браним постачальником на обумовлених умовах. На практиці для закупівель матеріальних ресурсів переважно використовується договір поставки, предметом якого може бути поставка як наявних товарів, так і товарів майбутнього виготовлення (у англійській літературі використовується термін «замовлення на поставку»). В договорі вказуються: назва і асортимент продуктів, які є об'єктом купівлі-продажу, обсяг і строки поставки, ціна, умови Інкотермс, тара і порядок її експлуатації після приймання товару споживачем, відповідальність сторін, форс-мажорні обставини [7, с. 36].

На останньому етапі необхідно здійснювати регулярний контроль діяльності постачальника для того, щоб мати можливість в будь-який момент коригувати умови взаємодії з ним. До того ж, якщо робота постачальника є ефективною, то необхідно розвивати відносини з ним через спільні міжнародні проекти, об'єднувати зусилля для реалізації певних закупівельних завдань тощо.

З позицій логістичних процесів, які відбуваються в міжнародному просторі, важливо переосмислити також всі можливі стратегії постачання, наприклад, вдосконалювати із використанням концепцій Single Sourcing (мінімальна кількість постачальників), Global Sourcing чи Eine Quelle Versorgung (єдиний постачальник), виробничо-синхронне постачання, Just-in-time (точно, своєчасно), Zulieferintegration (інтеграція постачальників у розвиток виробництва) [4, с. 51]. Для реалізації таких концепцій необхідно враховувати ризики економічного та політичного характеру сучасного глобалізованого світу, а також доцільно здійснювати раціональну диверсифікацію джерел постачання для того, щоб уберегти фінансово-господарську діяльність від загроз ззовні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що закупівельна логістика в міжнародному бізнесі має свої особливості і залежить від низки факторів, які мають вирішальний вплив на її формування. Проте, безперечно, ефективне впровадження системи закупівельної логістики в діяльність підприємства тільки позитивно вплине на розвиток міжнародного бізнесу і принесе усім учасникам міжнародних бізнес-операцій безліч переваг та стабільний прибуток.

Не дивлячись на численні дослідження цієї проблематики, на сьогодні ще існує низка нерозв'язаних проблем в закупівельній логістиці міжнародного бізнесу, які потребують подальших

уточнень та досліджень. Зокрема, це: умови взаємодії з постачальником в різних кризових ситуаціях в міжнародному бізнес-середовищі; вибір економічно обґрунтованого розміру замовлення на

міжнародних ринках; обґрунтування оптимальної системи постачання в міжнародному бізнесі; поглиблення досліджень умов поставок Інкотермс в міжнародних бізнес-операціях тощо.

Література

1. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: навч. посіб. К.: Професіонал, 2004. 288 с.
2. Безугла Л.С., Юрченко Н.І., Ільченко Т.В., Пальчик І.М., Воловик Д.В. Логістика: навч. посібник. Дніпро: Пороги, 2021. 252 с.
3. Варченко О.М., Герасименко І.О., Варченко О.О., Вернюк Н.О. Обґрунтування методів управління закупівлями матеріальних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Економічний аналіз. 2022. Том 32. № 1. С. 147–159.
4. Гукалюк А.Ф. Удосконалення ланцюгів постачання в умовах трендів міжнародного бізнесу. Економічний аналіз. 2015. Том 21. № 2. С. 48–54.
5. Давидюк Л.П., Кліщук Ю.О. Тенденції розвитку міжнародного бізнесу в Україні. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2019. Випуск 37. С. 31–36.
6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 2. / ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2001. 848 с.
7. Жарська І.О. Логістика: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2019. 209 с.
8. Кондратюк Д.М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємства. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53.
9. Крикавський Є.В. Логістика. Для економістів: підруч. Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. 448 с.
10. Макаренко Н.О., Лищенко М.О. Логістика. Теоретичні основи: навч.-методичний посібник. Суми: «Буринська районна друкарня», 2019. 144 с.
11. Мороз О.В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах: Монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. 165 с.
12. Павлова Г.Є., Бабій І.В., Воловик Д.В. Становлення логістики на рівні міжнародних економічних відносин. Innovation and Sustainability. 2022. № 2. С. 139–136.
13. Поляков А.П., Терещенко О.П., Терещенко Є.О.. Логістичний підхід при постачанні підприємства сировиною та транспортуванні продукції споживачам. Вісник машинобудування та транспорту. 2015. № 1. С. 86–95.
14. Собчишин В.М. Закупівельна логістика й логістичне управління закупівлями: сутність, функції та відмінності. Ефективна економіка. 2013. № 9. С. 86–95. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2308>
15. Трушкіна Н., Сербіна Т. Міжнародна логістика у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства. International Science Journal of Management, Economics & Finance. 2022. Vol. 1. No. 3. P. 101–114.

References

1. Balabanova L. V., Hermanchuk A. M. (2004). Komertsiiina diialnist: marketynh i lohistyka [Commercial activity: Marketing and Logistics]. Kyiv: Profesional. 288 s.
2. Bezuhla L. S., Yurchenko N. I., Pchenko T. V., Palchuk I. M., Volovyk D. V. (2021). Lohistyka: navch. posibnyk [Logistics], Dnipro: Porohy. 252 s.
3. Varchenko O. M., Herasyenko I. O., Varchenko O. O., Verniuk N. O. (2022). Obhruntuvannia metodiv upravlinnia zakupivliamy materialnykh resursiv silskohospodarskymy pidpriemstvamy [Justification of methods of management of purchases of material resources by agricultural enterprises], Ekonomichnyi analiz [Economic analysis]. Tom 32. № 1. S. 147–159.
4. Hukaliuk A. F. (2015) Udoskonalennia lantsiuhiv postachannia v umovakh trendiv mizhnarodnoho biznesu [Improvement of supply chains in terms of international business trends]. Ekonomichnyi analiz [Economic analysis]. Tom 21. № 2. S. 48–54.
5. Davydiuk L. P., Klishchuk Y. O. (2019). Tendentsii rozvytku mizhnarodnoho biznesu v Ukraini [Trends in the development of international business in Ukraine]. Svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [World economy and international economic relations]. Vypusk № 2. S. 31–36.

6. Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh (2001) [Economic encyclopedia]. Tom 2. Red. Kol. S. V. Mocherny-ita in. K.: Akademiia [Academy]. 848 s.
7. Zharska I. O. (2019). Lohistyka: navch. posib. [Logistics]. Odesa: ONEU. 209 s.
8. Kondratiuk D. M. (2014). Optymalni postachalnyk yak chynnnyk konkurentospromozhnosti pidpriemstva [The optimal supplier as a factor of enterprise competitiveness]. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii [Economy. Management. Innovations]. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53
9. Krykavskiy Ye. V. (2004). Lohistyka: Dlia ekonomistiv: pidruch. [Logistics]. Lviv: Vyd-vo nats. un-tu «Lvivs'ka politekhnikha» [Lviv Polytechnic]. 448 s.
10. Makarenko N. O., Lyshenko M. O. (2019). Lohistyka. Teoretychni osnovy: navch.-metod. posibnyk [Logistics]. Sumy: «Burynska raionna drukarnia» [Buryn district printing house]. 144 s.
11. Moroz O. V. (2007). Systemni faktory efektyvnosti lohistychnoi kontseptsii postachannia na pidpriemstvakh: Monohrafiia [System factors of the effectiveness of the logistics concept of supply at enterprises: monography]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia. 165 s.
12. Pavlova H., Babii I., Volovik D. (2022). Stanovlennia lohistyky na rivni mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [Establishment of logistics at the level of international economic relations]. Innovation and Sustainability, № 2. S. 139–146.
13. Poliakov A. P., Tereshchenko O. P., Tereshchenko Ye. O. (2015). Lohistychnyi pidkhid pry postachanni pidpriemstva syrovynoiu ta transportuvanni produktsii spozhyvacham [Logistical approach when supplying the enterprise with raw materials and transporting products to consumers]. Visnyk mashynobuduvannia ta transportu [Herald of mechanical engineering and transport]. № 1. S. 86–95.
14. Sobchysyn V. M. (2013). Zakupivna lohistyka y lohistychno upravlinnia zakupivliamy: sutnist, funktsii ta vidminnosti [Procurement logistics and procurement logistics management: essence, functions and differences]. Efektyvna ekonomika [Effective economy]. № 9. S. 86–95. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2308>
15. Trushkina N., Serbina T. (2022). Mizhnarodna lohistyka u systemi zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva [International logistics in the system of foreign economic activity of the enterprise]. International Science Journal of Management, Economics & Finance. 2022. Vol. 1. No. 3. P. 101–114.

Гавриляк Анатолій Степанович

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

Havryliak Anatolii

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

Гавриляк Степан Анатолійович

*аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

Havryliak Stepan

*Graduate Student of the Department of
Administrative and Financial Management
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-1324-9027*

Данилович Олег Тарасович

*студент
Інституту будівництва та інженерних систем
Національного університету «Львівська політехніка»*

Danylovych Oleh

*Student of the
Institute of Civil Engineering and Building Systems
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-0461-2157*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8423

АВТОМАТИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ У БУДІВНИЦТВІ, ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

AUTOMATION OF MANUFACTURING PROCESSES IN THE CONSTRUCTION AS A FACTOR OF INCREASE IN ITS EFFICIENCY

Анотація. Метою цього дослідження є обґрунтування ефективності автоматизації виробничих процесів у будівництві на основі впровадження 3D технологій. У процесі дослідження було розглянуто заходи щодо підвищення ефективності виробничих процесів у будівництві, які умовно можна поділити на дві групи: перша група – збільшення екстенсивного навантаження; друга група – підвищення інтенсивного навантаження. Серед названих заходів підвищення інтенсивного навантаження найбільш перспективним є автоматизація виробничих процесів. Розглянуто ефективність автоматизації влаштування бетонної суміші в фундаменти за допомогою використання будівельного 3D-принтеру. Показано, що автоматизація будівельного процесу по влаштуванню бетонної суміші в фундаменти є одним з важливих чинників його ефективності, а саме скорочення тривалості виконання будівельного процесу, ефективності використання матеріалів та

зменшення витрат. Тому одним із суттєвих характеристик сучасного будівельного виробництва є зростання рівня його автоматизації, що значно підвищить його ефективність та вирішить багато проблем, пов'язаних з організацією та обслуговуванням. Наведено переваги та недоліки автоматизації виробничих процесів у будівництві. Отримані результати дослідження можуть бути застосовані у будівництві для підвищення ефективності виробничих процесів.

Ключові слова: будівництво, автоматизація будівельних процесів, 3-D технології, 3D-принтер, ефективність виробничого процесу.

Summary. The purpose of this study is to substantiate the effectiveness of automation of production processes in construction based on the implementation of 3D technologies. In the course of the study, measures to increase the efficiency of production processes in construction were considered, which can be conditionally divided into two groups: the first group – an increase in extensive loading; the second group – increasing the intensive load. Among the mentioned measures to increase the intensive load, the most promising is the automation of production processes. The effectiveness of automating the placement of concrete mixture in foundations using a construction 3D printer is considered. It is shown that the automation of the construction process for placing the concrete mixture in the foundations is one of the important factors of its efficiency, namely, the reduction of the duration of the construction process, the efficiency of the use of materials, and the reduction of costs. Therefore, one of the essential characteristics of modern construction production is the increase in the level of its automation, which will significantly increase its efficiency and solve many problems related to organization and maintenance. The advantages and disadvantages of automation of production processes in construction are given. The obtained research results can be applied in construction to improve the efficiency of production processes.

Key words: construction, automation of construction processes, 3-D technologies, 3D-printer, efficiency of the production process.

Постановка проблеми. В умовах конкуренції, розвитку штучного інтелекту, 3-D технологій, традиційні технічні засоби, які застосовуються у будівельному виробництві не задовольняють сучасні вимоги. Все більше будівельних компаній звертають увагу на автоматизацію будівництва в тому числі виробничих процесів, як інноваційне рішення з випуску якісної, дешевої будівельної продукції. Автоматизація будівельного виробництва змінює традиційні підходи до виконання будівельних робіт в таких елементах та поняттях виробничого процесу як: знаряддя та предмети праці, інформація, організація праці, час, простір. Наведені елементи справляють великий вплив на основні техніко-економічні показники будівельного виробництва. Однак визначення впливу автоматизації виробничих процесів у будівництві на його ефективність потребують додаткових досліджень.

В цілому, це дозволить оцінити перспективи автоматизації виробничих процесів у будівництві та її ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день в будівництві великими темпами відбувається автоматизація будівництва починаючи від автоматизації проектування будівництва, завершуючи автоматизацією введення в експлуатацію. Завдяки автоматизації стає легше генерування велику кількість рішень та вибирати оптимальні. В 1995 році Японська корпорація Obayashi розробила першу у світі автоматизовану

систему будівництва «BigCanopy» для висотних каркасних залізобетонних будівель. Застосування даної системи дозволило збільшити продуктивність праці, зменшити тривалість будівництва, що в кінцевому результаті значно знизило загальну вартість будівництва [1; 2; 3].

Автоматизацією будівництва, його окремих процесів зокрема автоматизацію проектування висвітлено в роботах [4; 5]. Програмне забезпечення для виконання проєктів з кожним разом все більше спрощують розробку проєктів, що в свою чергу робить процес розробки менш трудомістким та більш організованим.

В роботах [6; 7] розглядається питання застосування в будівництві роботів, зокрема промислових роботів та мобільні роботизовані платформи, які в найближчому майбутньому будуть відігравати важливу роль при автоматизації будівництва. Проте великі початкові інвестиції в дослідження та створення будівельних роботів та роботизованих платформ на даний час стримують цей напрямок розвитку. За останні роки набула широкої популярності використання 3-D технологій в будівництві [8; 9].

Разом з тим, у літературі не достатньо уваги приділено обґрунтуванню ефективності автоматизації будівельних виробничих процесів на основі впровадження 3-D технологій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування ефектив-

ності автоматизації будівельних виробничих процесів на основі впровадження 3-D технологій. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі головні завдання: визначити напрями та шляхи підвищення ефективності виробничих процесів у будівництві; розглянути автоматизацію укладання бетонної суміші з використання будівельного 3D-принтера; порівняти ефективність використання будівельного 3D-принтера у виробничому процесі з традиційними способами укладання бетонної суміші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заходи щодо підвищення ефективності виробничих процесів у будівництві можна умовно поділити на дві групи:

- перша група — збільшення екстенсивного завантаження;
- друга група — підвищення інтенсивного навантаження.

До першої групи слід віднести: збільшення змінності роботи машин і механізмів, зменшення простоїв машин і механізмів та зменшення питомої ваги непрацюючих машин. До другої групи відносимо: механізація та автоматизація виробництва, оновлення та модернізація машин і механізмів, використання сучасних технологій та організації будівельного виробництва.

Якщо перша група на сьогодні не повністю реалізована проте вона обмежується календарним фондом часу, то друга група має ширші можливості для підвищення ефективності виробничих процесів. Серед названих заходів підвищення інтенсивного навантаження найбільш перспективним є автоматизація виробничих процесів.

Автоматизація виробничих процесів у будівництві — це застосування сучасних прогресивних технологій і організаційних заходів з використанням високоефективних машин і механізмів для автоматизації основних, допоміжних і обслуговуючих процесів у будівництві.

Автоматизацію виробничих процесів у будівництві почали значно пізніше ніж у інших галузях виробництва. Це пов'язано відмінністю будівельної галузі від інших галузей виробництва в організації виконання виробничих процесів. Якщо у промисловому виробництві виконавці працюють на стаціонарних робочих місцях а предмети праці переміщуються, то у будівельному виробництві виконавці переміщуються а предмети праці залишаються нерухомими.

Поштовхом для автоматизації виробничих процесів у будівництві став швидкий розвиток 3-D технологій. За останні роки технологія 3D друку

набула широкої популярності в будівництві. Консалтингова компанія Grand View Research прогнозує, що ринок будівельного 3D-друку до 2028 року зростатиме на 91,5% щорічно [8].

Будівельні 3D принтери в своїй основі використовують технологію екструзії. Дана технологія полягає в тому, що під час виконання робіт відбувається пошарове накладання бетонної суміші в конструкцію (фундамент, стіни, перегородки).

В деяких випадках 3D-принтери використовують і в модульному будівництві. Після друку елементів з яких складається будівля вже вручну або за допомогою спеціальної техніки виконується монтаж цих модулів.

Одним з найвідоміших прикладів використання технологій 3D друку в масовому будівництві є зведення 500 будинків для людей, які опинилися за межею бідності в місті Наказуці що у Мексиці. Під час роботи над цим проектом було використано принтер Icon Vulcan II, який зводив будинок менш ніж за 24 години. Розмір принтера становить: ширина — 2.6 м, висота — 8.5 м, а довжина визначається з потреб та габаритів об'єктів друку і виконується по напрямку виконання робіт. В якості матеріалу використовувався бетон [8]. При цьому весь процес укладання бетонної суміші контролюється за допомогою планшету. Процес влаштування бетонної суміші з використанням технологій 3D друку зображено на рис. 1.

Для порівняння ефективності автоматизації виробничого процесу у будівництві над традиційними способами укладання бетонної суміші розглянемо три варіанти монтажу монолітного фундаменту обсягом 100 м³: Перший варіант — машинний (укладання бетонної суміші з використанням бетононасосу). Другий варіант — машинно-ручний (укладання бетонної суміші кранами в бадях). Третій варіант — автоматизований (укладання бетонної суміші з використання будівельного 3D-принтера).

Використання будівельних машин та механізмів, людських, матеріальних ресурсів при різних варіантах монтажу монолітного фундаменту наведено в табл. 1.

Знаходимо прямі витрати при різних варіантах зведення монолітного стрічкового фундаменту до яких входить вартість матеріалів, заробітна плата працівників і вартість експлуатації машин та механізмів. Розрахунок прямих витрат складений у поточних цінах станом на 20 листопада 2022 року.

Результати розрахунків занесено в табл. 2.

За результатами розрахунку видно, що використання 3D-принтера при монтажу монолітного



Рис. 1. 3D-принтер Icon Vulcan II (США)

фундаменту є дешевшим в порівнянні з першими двома варіантами, це відбулося за рахунок зменшення вартості матеріалів та конструкцій (відсутність опалубочно-розпалубочних робіт) та зменшення заробітної плати (менша кількість працівників).

Також суттєво зменшилась загальна трудомісткість виконання будівельних робіт.

Використання технологій 3D друку в будівництві має ряд переваг та недоліків. До переваг використання технологій 3D-принтерів в будівництві можна віднести:

– Екологічність. Під час будівництва з використанням 3D-принтерів можна використовувати екологічно чисті матеріали. Також деякі 3D-принтери працюють від сонячних батарей.

- Доступність житла. Використання 3D-принтерів дозволяє зменшити собівартість житла, що робить його доступним для людей.
- Масштабування. Технологія 3D-друку з використанням 3D-принтерів зменшує витрати на будівництво при цьому якість та міцність конструкцій не погіршується.
- Ефективність використання матеріалів, машин і механізмів, праці робітників.
- Зменшення термінів будівництва.

До недоліків використання технологій 3D-принтерів в будівництві слід віднести:

- Великі початкові інвестиції. На даний момент виробництво будівельних 3D-принтерів є досить дорогим і вартість такого приладу місцями може сягати до мільйона доларів.

Таблиця 1

Матеріально-технічне забезпечення монтажу монолітного фундаменту

Будівельні процеси	Основні матеріали	Будівельні машини та механізми	Кількість працівників, роб
Перший варіант — машинний (використання бетононасосу)			
Опалубочно-розпалубочні роботи	Опалубка	Кран	2
*Вкладання бетонної суміші	Бетонна суміш	Бетононасос	2
Другий варіант — машинно-ручний (використання крану та бадді)			
Опалубочно-розпалубочні роботи	Опалубка	Кран	2
*Вкладання бетонної суміші	Бетонна суміш	Кран, баддя	2
Третій варіант — автоматизований (використання 3D-принтера)			
*Вкладання бетонної суміші	Бетонна суміш	3D-принтер	2

* бетонну суміш готують безпосередньо на об'єкті за допомогою бетономішалки.

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 2

Розрахунок прямих витрат та трудомісткості при різних варіантах монтажу монолітного фундаменту

№ п/п	Показники	Перший варіант — машинний (використання бетононасосу)	Другий варіант — машинно-ручний (використання крану та бадді)	Третій варіант — автоматизований (використання 3D-принтера)
1	Разом прямі витрати Всього, грн	740637	740008	421 473
	в тому числі:			
2	Вартість матеріалів, виробів та конструкцій, грн	655905	655905	367 500
3	Заробітна плата, грн	57416	57429	9173
4	Вартість експлуатації машин і механізмів, грн	27316	26674	44 800
5	Загальна трудомісткість, люд-год.	631,88	636,31	103,33

Джерело: сформовано авторами

- Часткове будівництво будинків. Технологія на даному етапі розвитку передбачає будівництво тільки каркасу.
- Відсутність норм будівництва. На даний момент відсутні нормативні документи, правила та методи навчання та сертифікації спеціалістів для використання 3D-друку, що в свою чергу не дозволяє розвиватися даній технології та її масштабному використанню.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Автоматизація виробничих процесів у будівництві змінює традиційні підходи до виконання будівельних робіт та справляє великий вплив на основні техніко-економічні показники будівельного виробництва.

Розглянуто використання будівельних машин та механізмів, людських, матеріальних ресурсів та розраховано прямі витрати при різних варіантах зведення монолітного стрічкового фундаменту, а саме: укладання бетонної суміші з викорис-

танням бетононасосу; укладання бетонної суміші кранами в баддях та укладання бетонної суміші з використання будівельного 3D-принтера.

Результат розрахунку показав, що використання 3D-принтера при монтажу монолітного фундаменту є дешевшим в порівнянні з іншими варіантами, за рахунок зменшення вартості матеріалів і конструкцій та заробітної плати а також дозволило суттєво скоротити тривалість виконання даного процесу. Отже, основним з шляхів здешевлення та скорочення тривалості будівельних процесів та будівництва в цілому є його автоматизація за допомогою використання 3D технологій.

Встановлено переваги та недоліки автоматизації будівництва з використанням 3D технологій.

Подальші дослідження потребують більш повного врахування чинника автоматизації на ефективність виконання виробничого процесу в будівництві.

Література

1. Thomas Linner. Automated and Robotic Construction: Integrated Automated Construction Sites // Lehrstuhl für Baurealisierung und Baurobotik. München: Technische Universität München, 2013.
2. Miyakawa H., Ochiai J., Oohata K. Andshioka. Application of automated-building construction system for high-rise of ficebuilding. Proceedings of the 17-th International Symposium on Automation and Robotics in Construction. Sept. 2000. P. 1007–1012.
3. Черненко К.В. Аналіз автоматизованого будівництва багатоповерхових житлових громадських будинків і споруд в Японії // Містобудування та територіальне планування. 2014. С. 662–671.
4. Gerth R., Sandberg M., Lu W., Jansoon G., Design automation in construction: An overview [Online], Conference: Proceedings of the 33rd CIB W78 Conference 2016, Oct. 31st-Nov. 2nd 2016, Brisbane, Australia, 2016.
5. Begić H., Galić M., Dolacek-Alduk Z. Digitalization and automation in construction project's life-cycle: a review. Journal of Information Technology in Construction (ITcon). 2022. Vol. 27. P. 441–460. doi: 10.36680/j.itcon.2022.021.

6. Davis M., Autodesk Sr. Director. What Is Construction Automation, and How Will It Drive the Future of Building? URL: <https://redshift.autodesk.com/articles/construction-automation>
7. Cartwright D. Senior Marketing Manager — Software. 5 Examples of Automation in Construction. URL: <https://www.buildsoft.com.au/blog/5-examples-of-automation-in-construction>
8. Biolog-center. 3D принтери для будівництва будинків: міф чи реальність. 2018. URL: <http://www.dialogue-center.com/blog/3d-pryntery-dlia-budivnytstva-budynkiv-mif-chy-realnist>.
9. Gavrylyak S.A. New technologies in the field of construction. Using 3d printers // Academic Journals and Conferences. JTBP. 2021. Vol. 3, № 1. P. 15–22.

References

1. Thomas Linner. Automated and Robotic Construction: Integrated Automated Construction Sites // Lehrstuhl für Baurealisierung und Baurobotik. München: Technische Universität München, 2013.
2. Miyakawa H., Ochiai J., Oohata K. Andshioka. Application of automated-building construction system for high-rise of ficebuilding. Proceedings of the 17-th International Symposium on Automation and Robotics in Construction. Sept. 2000. P. 1007–1012.
3. Chernenko K.V. Analiz avtomatyzovanoho budivnytstva bahatopoverkhovykh zhytlovykh hromadskykh budynkiv i sporud v Yaponii // Mistobuduvannia ta terytorialne planuvannia. 2014. S. 662–671.
4. Gerth R., Sandberg M., Lu W., Jansoon G., Design automation in construction: An overview [Online], Conference: Proceedings of the 33rd CIB W78 Conference 2016, Oct. 31st-Nov. 2nd 2016, Brisbane, Australia, 2016.
5. Begić H., Galić M., Dolaček-Alduk Z. Digitalization and automation in construction projects life-cycle: a review. Journal of Information Technology in Construction (ITcon). 2022. Vol. 27. P. 441–460. doi: 10.36680/j.itcon.2022.021.
6. Davis M., Autodesk Sr. Director. What Is Construction Automation, and How Will It Drive the Future of Building? URL: <https://redshift.autodesk.com/articles/construction-automation>
7. Cartwright D. Senior Marketing Manager — Software. 5 Examples of Automation in Construction. URL: <https://www.buildsoft.com.au/blog/5-examples-of-automation-in-construction>
8. Biolog-center. 3D pryntery dlia budivnytstva budynkiv: mif chy realnist. 2018. URL: <http://www.dialogue-center.com/blog/3d-pryntery-dlia-budivnytstva-budynkiv-mif-chy-realnist>.
9. Gavrylyak S.A. New technologies in the field of construction. Using 3d printers // Academic Journals and Conferences. JTBP. 2021. Vol. 3, № 1. P. 15–22.

Гордієнко Микола Іванович
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет

Hordienko Mykola
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of accounting and taxation
Sumy National Agrarian University
ORCID: 0000-0001-7524-8893

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8378

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING THE BASIS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM

Анотація. У науковій статті обґрунтовано значення бухгалтерського обліку в інформаційній системі управління підприємством, як особливої функції управління. Розроблено модель взаємодії двох взаємопов'язаних підсистем – суб'єкта управління та об'єкта управління. Проаналізовано та наведено якісні характеристики облікової інформації передбачені національними стандартами з бухгалтерського обліку. Відтворено взаємозв'язок між системою обліку та системою управління підприємством. Визначено, що у сучасних умовах господарювання роль бухгалтерського обліку як інформаційної системи полягає не лише у фіксації інформації про події, які мали місце в минулих звітних періодах, а передусім у сприянні та допомозі системі управління підприємством визначити поточну та стратегічну цілі діяльності та змоделювати стратегічні управлінські рішення.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управління, інформаційна система, суб'єкт управління, об'єкт управління.

Summary. The scientific article substantiates the significance of accounting in the enterprise management information system as a special management function. A model of the interaction of two interconnected subsystems – the subject of management and the object of management – has been developed. The qualitative characteristics of accounting information provided by national accounting standards are analyzed and given. The relationship between the accounting system and the enterprise management system has been recreated. It was determined that in modern business conditions, the role of accounting as an information system is not only in recording information about events that took place in past reporting periods, but primarily in facilitating and helping the enterprise management system to determine current and strategic goals of activity and to model strategic management decisions

Key words: accounting, management, information system, management subject, management object.

Постановка проблеми. Українські підприємства в сучасних умовах господарювання потребують чітко визначеної гнучкої системи заходів, спрямованих на забезпечення та вдосконалення управління господарською діяльністю.

Основу системи управління підприємством в частині забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів становить бухгалтерський облік. Ефективна реалізація функцій управління в повній мірі залежить від повноти, достовірності, релевантно-

сті та якості бухгалтерської інформації. В цьому контексті організація бухгалтерського обліку, як частина інформаційної системи підприємства, повинна надавати інформацію не лише про події (операції, процеси) які відбулися, а перш за все для формування та обґрунтування майбутніх управлінських рішень.

Враховуючи викладене, система бухгалтерського обліку повинна знаходитися в безперервному та постійному вдосконаленні, з урахуванням сучасних вимог суб'єктів управління до інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню невирішених питань обліку, як інформаційної системи для управління підприємством, присвячено значну кількість наукових публікацій вчених-економістів. Серед них доцільно виділити Л. М. Васильєву, І. В. Жиглей [1], В. М. Жука [2], В. М. Проценка, М. С. Пушкаря [7], Н. Л. Правдюк [6], В. В. Сопко, В. Фаріона та інших.

Поряд з цим, на сьогодні в умовах сталого розвитку та соціально-орієнтованої економіки держави, посилюються вимоги до інформаційного наповнення фінансової та внутрішньогосподарської (управлінської) звітності, що в свою чергу вимагає здійснення подальших досліджень системи обліку, як джерела інформації.

Мета статті полягає у дослідженні місця та ролі бухгалтерського обліку й розробки моделі його взаємозв'язку, як основної складової, в інформаційній системі підприємства для прийняття об'єктивних та ефективних управлінських рішень в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. В сучасних економічних умовах від належної організації бухгалтерського обліку, від того настільки обліковий процес зможе забезпечити перетворення обліково-економічної інформації про явища та процеси, залежить ефективність функціонування системи управління підприємства.

Процес управління підприємством передбачає сукупність узгоджених дій, які забезпечують досягнення загальної мети, що стоїть перед підприємством. З метою координації дій в системі управління підприємством має бути створений спеціальний орган, який реалізує функції управління.

Інформаційне забезпечення системи управління сприяє як формуванню і розвитку конфлікту серед ключових суб'єктів управління, так і його вирішенню. Це пов'язане з тим, що одна й та сама інформація сприймається користувачами по-різному, виходячи з їх цільового запиту, сфери діяльності, досвіду управлінської роботи, індивідуальних особливостей сприйняття даних тощо.

Сучасний етап розвитку суб'єктів підприємництва передбачає докорінно новий підхід до інформаційного забезпечення його системи управління, яка визначає ефективність господарювання, провідна роль в якому відводиться раціональній організації системи бухгалтерського обліку залежно від особливостей функціонування економічних суб'єктів та мінливості економічних умов.

Інформаційна функція бухгалтерського обліку полягає у забезпеченні зовнішніх та внутрішніх користувачів відповідною інформацією для

прийняття управлінських рішень. Інформаційна функція обліку лежить в основі інших його функцій, оскільки тільки володіючи інформацією можна здійснити контроль, оцінку та аналіз діяльності суб'єкта господарювання. Як відмічав Жук В. М., бухгалтерський облік є невід'ємним атрибутом не лише окремо взятого підприємства, але й держави та глобальної економіки, забезпечуючи інформаційну комунікацію окремих та в цілому соціально-економічних середовищ [2].

Управління в широкому розумінні — цілеспрямований вплив людини на об'єкт, процес, систему та на людей, які беруть у них участь з метою спрямування діяльності в потрібному напрямку для отримання бажаних результатів. Управління як самостійна діяльність формувалась і удосконалювалась протягом всієї історії розвитку суспільства. Воно почало існувати з моменту поділу праці, з моменту виникнення потреби в суспільній праці.

Управління будь-якою системою у найпростішому вигляді може бути розглянуто, як сукупність двох взаємодіючих підсистем — суб'єкта управління і об'єкта управління. Об'єкт управління — елемент системи управління (предмет, явища), на який спрямовано управлінську діяльність. Об'єкт управління завжди має конкретне значення, свої властивості і характеристики.

На рисунку 1 представлено модель взаємодії між суб'єктом та об'єктом у системі управління підприємством.

В свою чергу, суб'єкт управління — той, хто здійснює управлінську діяльність. Сенсом існування і функціонування суб'єкта управління є вплив на об'єкт управління, з яким вони утворюють систему управління.

Взаємодія між об'єктом і суб'єктом управління здійснюється за допомогою управлінської праці. Для ефективної взаємодії необхідно, щоб і об'єкт і суб'єкт були зацікавленими в чіткій взаємодії на принципах зворотного зв'язку. Тобто, можливість суб'єкта ефективно управляти обумовлена готовністю об'єкта своєчасно і точно виконувати вказівки, розпорядження, завдання, що надходять.

Продуктом суб'єкта управління, як бачимо з рисунку 1 є управлінські рішення, які приймаються на основі бухгалтерської інформації та передаються для виконання об'єктом управління. Управлінські рішення ухвалюються як результат прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування та вибору альтернативи із багатьох варіантів досягнення визначеної мети підприємства.

Інформація, яка формується в системі бухгалтерського обліку, має складну ієрархічну струк-

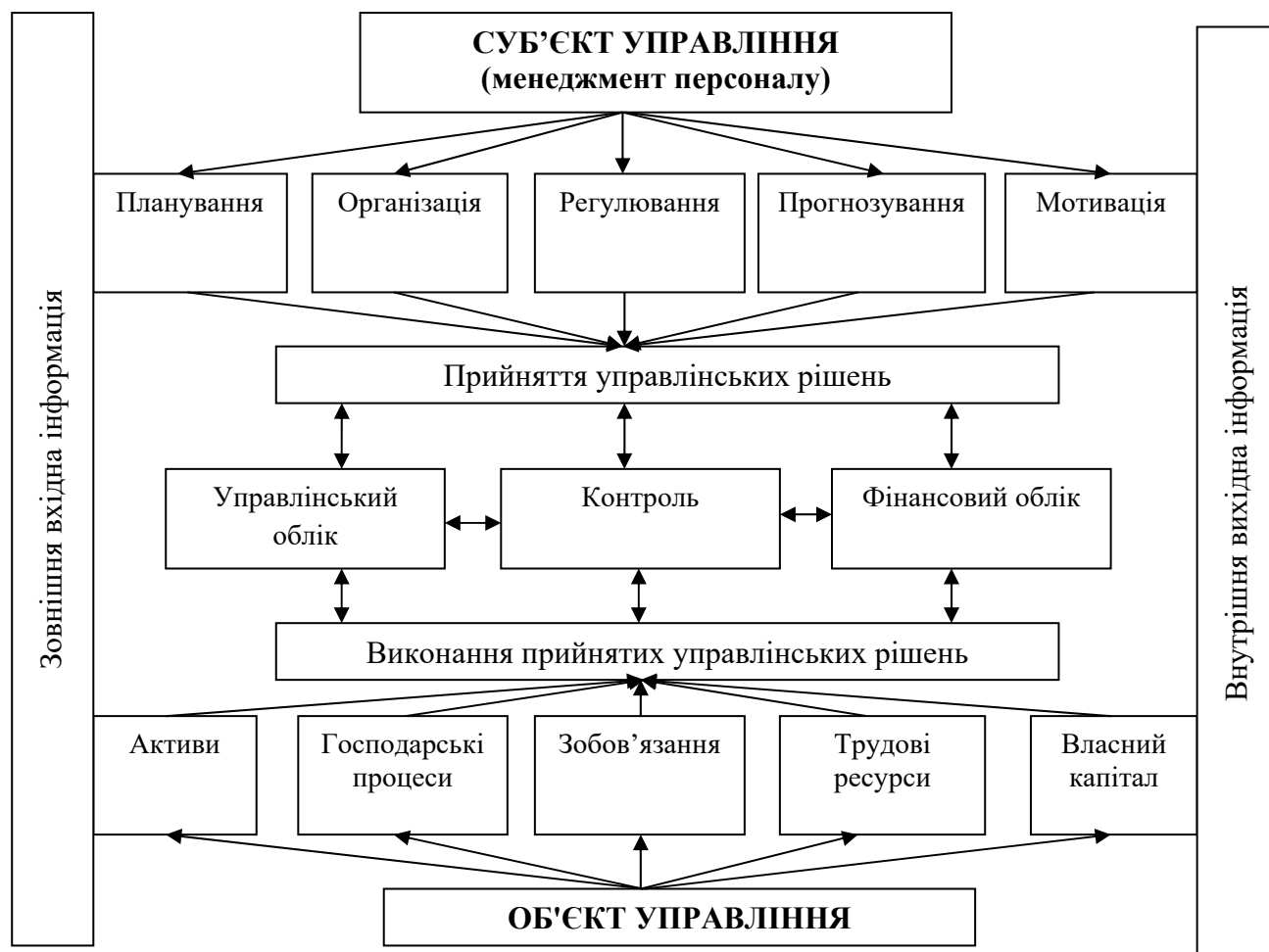


Рис. 1. Модель системи управління підприємством

Джерело: розроблено автором

туру та одну важливу особливість, вона в повній мірі залежить від суб'єкта, який її формує. Заслужує на увагу думка Жиглей І. В., яка зазначає, що бухгалтерський облік належить до тих наук, результат яких напряду залежить від людського чинника, від їх інтелектуальних здібностей, професійних навичок та рівня культури [1].

Об'єкт (від лат. *objectum* — «предмет») — у загальному значенні — «те, на що спрямована певна діяльність» (на противагу суб'єкту, який здійснює таку діяльність). Тобто, під об'єктом слід розуміти — матеріальний предмет пізнання і практичного впливу з боку людини (суб'єкта).

До об'єктів управління підприємства ми відносимо активи, зобов'язання, власний капітал, трудові ресурси, виробничу й інтелектуальну діяльність, тощо.

У процесі управління підприємством необхідна інформація реєструється, передається, зберігається, накопичується і обробляється. В сукупності комплекс цих процедур становить інформаційний процес управління.

Згідно вимог НП(С)БО 1 облікова інформація повинна відповідати наступним якісним характеристикам: = дохідливість, тобто бути дохідливою і зрозумілою її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації; = доречність, інформація, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому; = достовірність, інформація є достовірною (правдивою), якщо вона не містить помилок та перекозень, які здатні вплинути на рішення користувачів; = порівнюваність, інформація дає змогу порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди, а також фінансові звіти різних підприємств; = зіставність, передбачає наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику та її зміни [4].

Мета обліку полягає в тому, щоб збільшити число та інтенсивність застережень, щоб дати нам такі повідомлення, які ми не можемо отримати

через зовнішні відчуття. Мета бухгалтерського обліку — управління господарськими явищами і процесами, його змістом виступає інформація про факти господарської діяльності, а робочою функцією є процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Дослідження наукової літератури свідчать, що не існує єдиної точки зору щодо виокремлення обліку як окремої функції управління, проте на нашу думку, облік був і залишається специфічною і важливою функцією управління, без якої жодна інша функція не можуть бути виконані повною мірою. Професор Малюга Н. М. у своїй науковій праці констатує, що облікова система підприємства є першоджерелом створення інформаційного поля для реалізації всіх інших функцій управління.

На рисунку 2 нами здійснена спроба відтворити взаємозв'язок між системою обліку та системою управління підприємством.

Облік має одну важливу особливість, він повертає нас до минулого та дозволяє зазирнути в майбутнє. Система обліку підприємства, за даними рисунку представлена трьома видами обліку, це фінансовий, управлінський (внутрішньогосподарський) та стратегічний облік. Кожен з них має свою мету та головні завдання, але сутність їх

єдина, вони забезпечують кінцеву ціль підприємства у режимах оперативного, поточного та стратегічного управління.

Стратегічне управління спрямоване на реалізацію довгострокових інтересів бізнесу, а передумовою його успіхів є ефективне використання потенціалу підприємства. При формуванні стратегічного управління основним завданням стає визначення й урахування майбутніх змін і тенденцій, моделювання та обґрунтування стратегічних управлінських рішень

В сучасних умовах глобалізації навколишнє бізнес-середовище змінюється достатньо стрімко, саме тому періодично виникає потреба вносити гнучкість у плани. Поряд з цим, необхідною умовою є корегування не лише довгострокових цілей, а також і поточних, що в свою чергу є передумовою запровадження на вітчизняних підприємствах стратегічного управління.

Стратегічне управління — це стиль управління (мотивований споживачами, орієнтований у майбутнє, спрямований на конкуренцію) та методи комунікації, передачі інформації, прийняття рішень, за допомогою яких апарат управління вчасно приймає і конкретизує рішення, що стосуються стратегічної мети діяльності підприємства.

Висновки. Виходячи з національних інтересів України і сформованих стратегічних орієнтирів, одним із ключових завдань сьогодення є перехід підприємств на сучасні моделі управління. Ос-

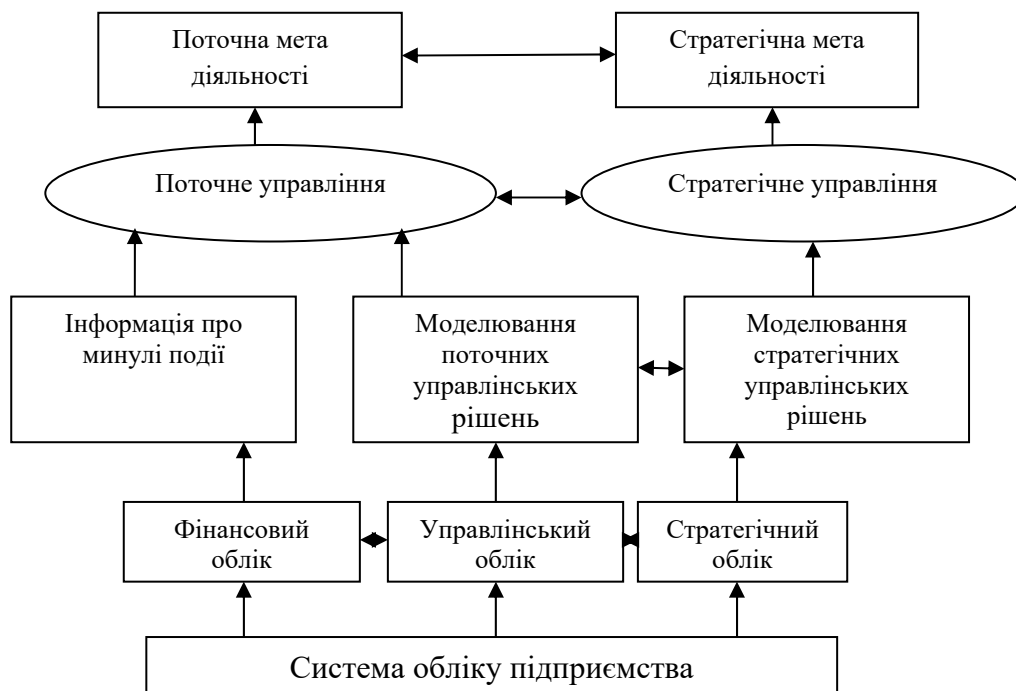


Рис. 2. Взаємозв'язок системи обліку та системи управління підприємством

Джерело: розроблено автором

новою для прийняття будь-якого управлінського рішення, незалежно від моделі управління яка застосовується на підприємстві, є наявність правдивої, релевантної та своєчасної інформації у формуванні якої основна роль відводиться системі бухгалтерського обліку.

Як зазначав відомий британський державний та політичний діяч Бенджамін Дізраелі: «найбіль-

шого успіху досягає той, хто володіє кращою інформацією».

Тому подальші наукові дослідження повинні бути направлені на вирішення проблеми підвищення якості інформації, а особливо облікової інформації відповідно до потреб користувачів з урахуванням сучасного стану зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища.

Література

1. Жиглей І. В. Еволюція бухгалтерського обліку в контексті розвитку соціальних відносин / І. В. Жиглей // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2009. Вип. 1(13). С. 64–74.
2. Жук В. М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. 2012. № 2. С. 14–22.
3. Засадний Б. А. Бухгалтерський облік в інформаційній системі управління підприємством / Б. А. Засадний // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Вип. 17. Частина 1. 2016. С. 146–149.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України № 73 від 7 лютого 2013 року (в редакції наказу № 0984-21 від 10 серпня 2021 року): Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 року (в редакції Закону № 2435-IX від 10 серпня 2022 року). Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
6. Правдюк Н. Л., Коваль Л. В., Коваль О. В. Організація процесу формування облікової інформації для прийняття управлінських рішень: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2021. 492 с.
7. Пушкар М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджера): монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2006. 334 с.

References

1. Zhyhlei I. V. (2009). Evoliutsiia bukhhaltenskoho obliku v konteksti rozvytku sotsialnykh vidnosyn / I. V. Zhyhlei // Problemy teorii ta metodolohii bukhhaltenskoho obliku, kontroliu i analizu. Vyp. 1(13). S. 64–74. [in Ukrainian].
2. Zhuk V. M. (2012). Naukova hipoteza traktuvannia bukhhaltenskoho obliku yak sotsialno-ekonomichnoho instytutu / V. M. Zhuk // Oblik i finansy APK. № 2. S. 14–22. [in Ukrainian].
3. Zasadnyi B. A. (2016). Bukhhalterskyi oblik v informatsiinii systemi upravlinnia pidpriemstvom / B. A. Zasadnyi // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia Ekonomichni nauky. Vyp. 17. Chastyna 1. S. 146–149. [in Ukrainian].
4. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhaltenskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti»: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy № 73 vid 7 liutoho 2013 roku (v redaktsii nakazu № 0984-21 vid 10 serpnia 2021 roku): Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> [in Ukrainian].
5. Pro bukhhaltenskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy № 996-XIV vid 16 lypnia 1999 roku (v redaktsii Zakonu № 2435-IX vid 10 serpnia 2022 roku). Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> [in Ukrainian].
6. Pravdiuk N. L., Koval L. V., Koval O. V. (2021). Orhanizatsiia protsesu formuvannia oblikovoi informatsii dlia pryiniattia upravlinskykh rishen: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury», 492 s. [in Ukrainian].
7. Pushkar M. S. (2006). Kreatyvnyi oblik (stvorennia informatsii dlia menedzhera): monohrafiia. Ternopil: Kart-blansh, 334 s. [in Ukrainian].

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*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8426

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ СХИЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДО БАНКРУТСТВА

EVALUATION METHODS AND DIRECTIONS FOR REDUCING THE PROPENSITY OF ENTERPRISES TO BANKRUPTCY

Анотація. Серед негативних сценаріїв функціонування підприємств одним з найбільш розповсюдженим є той, за якого фірми стають нездатними виконувати свої боргові зобов'язання. До головних причин, що зумовлюють настання такої ситуації, варто віднести занадто високий обсяг позикових коштів, які залучило підприємство, та погану кон'юнктуру на ринках збуту його продукції. Усунення загрози настання банкрутства фірми передбачає зниження негативного впливу чинників, які призводять до втрати платоспроможності. При цьому важливо володіти інформацією про те, наскільки певне підприємство близьке до стану його банкрутства. Одним з головних способів одержання такої інформації є оцінювання схильності підприємств до банкрутства. Таке оцінювання, своєю чергою, виступає підґрунтям розроблення заходів із запобігання банкрутству суб'єктів підприємництва. Тому метою цього дослідження є вдосконалення методів оцінювання та визначення напрямів зниження схильності підприємств до банкрутства. Розглянуто існуючі на теперішній час моделі оцінювання схильності компаній до банкрутства. Описано недоліки цих моделей. Запропоновано підхід до оцінювання схильності компаній до банкрутства, який базується на вимірюванні ймовірності його настання. Представлено два способи реалізації цього підходу, а саме: шляхом врахування ймовірностей тих чи інших сценаріїв одержання підприємством певної величини фінансових результатів його діяльності та на засадах розрахунку граничного (максимального) обсягу боргових зобов'язань, які досліджуване підприємство може утримувати на балансі без загрози опинитися банкрутом. Запропоновано теоретичні засади розроблення стратегії запобігання банкрутству підприємства. Показано, що ця стратегія повинна передбачати постійний моніторинг величини та структури позикового капіталу суб'єкта підприємництва та регулювання процесу зміни обсягу такого капіталу. При цьому зазначений капітал у будь-який момент часу повинен підтримуватися на рівні, що не перевищуватиме граничну величину позики, яку може утримувати підприємство, щоб гарантовано виконувати свої кредитні зобов'язання. Розроблено модель формування потенціалу зниження схильності підприємства до банкрутства.

Ключові слова: схильність до банкрутства, підприємство, позика, позиковий капітал, фінансовий результат, стратегія запобігання банкрутству.

Summary. Among the negative scenarios of the functioning of enterprises, one of the most widespread is the one in which firms become unable to fulfill their debt obligations. The main reasons for the occurrence of such a situation include the excessively high volume of loan funds that the company has raised and the poor situation in the markets for the sale of its products. Eliminating the threat of bankruptcy of the firm involves reducing the negative impact of factors that lead to loss of solvency. At the same time, it is important to have information about how close a certain company is to its bankruptcy state. One of the main ways of obtaining such information is to assess the propensity of enterprises to bankruptcy. Such assessment, in turn, acts

as a basis for developing measures to prevent bankruptcy of business entities. Therefore, the purpose of this study is to improve assessment methods and determine the directions for reducing the propensity of enterprises to bankruptcy. Currently existing models for assessing companies' propensity to bankruptcy are considered. The shortcomings of these models are described. An approach to assessing the propensity of companies to bankruptcy is proposed, which is based on measuring the probability of its occurrence. Two ways of implementing this approach are presented, namely: by taking into account the probabilities of certain scenarios of the enterprise receiving a certain amount of financial results of its activities and on the basis of calculating the maximum amount of debt obligations that the enterprise under study can keep on the balance sheet without the threat of being bankrupt. The theoretical principles of developing a strategy to prevent bankruptcy of the enterprise are proposed. It is shown that this strategy should provide for constant monitoring of the amount and structure of the loan capital of the business entity and regulation of the process of changing the amount of such capital. At the same time, the specified capital at any moment of time must be maintained at a level that will not exceed the maximum amount of the loan that the enterprise can hold in order to guarantee the fulfillment of its credit obligations. A model of the formation of the potential for reducing the tendency of the enterprise to bankruptcy has been developed.

Key words: propensity to bankruptcy, enterprise, loan, loan capital, financial result, bankruptcy prevention strategy.

Постановка проблеми. Погіршення умов провадження господарської діяльності, яке відбулося впродовж останніх років в Україні, справило негативний вплив на платоспроможність та фінансову стійкість багатьох вітчизняних підприємств. Внаслідок цього низка підприємств опинилася у стані фінансово-економічної кризи, подальший розвиток якої може завершитися банкрутством суб'єктів підприємництва. Банкрутство підприємства завжди пов'язано з різними втратами, як фінансовими, так і з втратою репутації. Тому необхідно намагатися уникнути стану банкрутства. Як показує досвід господарювання, навіть за умов тимчасової неплатоспроможності можливо провести фінансову санацію та інші заходи антикризового фінансового управління, внаслідок чого підприємство може вийти з кризового стану. Однак, кращим варіантом є запобігання настанню кризи неплатоспроможності, що потребує постійного моніторингу фінансової стійкості підприємств та розроблення й впровадження заходів, спрямованих на її підвищення. Зокрема, необхідним є періодичне оцінювання наявного рівня схильності підприємств до банкрутства та визначення шляхів зниження цього рівня.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На теперішній час існує значна кількість наукових досліджень, у яких розглядаються закономірності настання та розвитку на підприємствах фінансово-економічної кризи, пропонується інструментарій оцінювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання та їх схильності до банкрутства, обґрунтовуються шляхи зменшення імовірності його настання. При вирішенні перелічених питань суттєвих успіхів досягли, зокрема, такі науковці, як С. Ганзюк [1], Н. Гапак [2], В. Даніч [3], О. Денисюк [4], Д. Долбнева [5], Л. Зверук [6], Н. Ко-

вальчук [7], І. Кривов'язюк [8], О. Романович [9], Т. Сак [10], В. Чепка [11] та ін. Цими та іншими науковцями сформовано теоретичні засади розроблення заходів із недопущення потрапляння підприємств у кризовий стан та виходу з нього. Водночас, методи оцінювання схильності підприємств до банкрутства, як і існуючі на теперішній час механізми зниження цієї схильності потребують подальшого вдосконалення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення методів оцінювання та визначення напрямів зниження схильності підприємств до банкрутства. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких головних завдань: вдосконалити існуючі підходи до оцінювання схильності компаній до банкрутства; розробити методологічні засади формування стратегії запобігання банкрутству підприємств; побудувати модель формування потенціалу зниження схильності підприємства до банкрутства.

Виклад основного матеріалу. Передбачення можливості настання на підприємстві фінансової кризи є доволі складним завданням, що вимагає застосування відповідного методологічного апарату, важливе місце у якому належить показникам і методам оцінювання схильності компанії до банкрутства. При цьому отримання об'єктивної оцінки такої схильності має виключно важливе значення з точки зору попередження настання на підприємстві кризових явищ.

Існуючі на теперішній час моделі оцінювання схильності компаній до банкрутства характеризуються низкою особливостей, а саме: 1) вони містять ряд часткових індикаторів, за допомогою яких аналізується фінансовий стан підприємств; 2) вони, як правило, є адитивними, оскільки їхня конструкція містить операцію сумування добутоків

значень певних наперед обраних часткових індикаторів на відповідні коефіцієнти, що характеризують значимість цих індикаторів; 3) дають можливість виконати діагностування схильності фірм до банкрутства за допомогою поділу області можливих значень певного інтегрального індикатора, який є результатом розрахунку відповідної моделі, на кілька діапазонів значень; 4) поділяються на індикатори, які базуються на використанні фінансових коефіцієнтів, та показники, що формуються на засадах проведення порівняльних оцінок. При цьому такі моделі розроблено переважно за даними іноземних компаній, тому існуючий рівень адаптованості переважної більшості цих моделей для умов провадження підприємництва в Україні може виявитися недостатнім. Також цим моделям є властивий певний суб'єктивізм, оскільки відбір часткових показників фінансового стану підприємств, що містяться у цих моделях, та встановлення рівня значущості цих показників не завжди є достатньою мірою обґрунтованими.

Зазначених недоліків значною мірою є позбавленим підхід до оцінювання схильності компаній до банкрутства, який базується на вимірюванні ймовірності його настання. З цією метою пропонується виконувати таку послідовність дій:

- 1) встановлюється множина ситуацій, в яких може опинитися досліджувана компанія. Кожна з цих ситуацій характеризується деякою комбінацією чинників, які впливають на величину прибутку підприємства. Зокрема, такими чинниками вступають ціни на продукцію, яка реалізується досліджуванім підприємством, та на ресурси, що ним використовуються, обсяги наявного попиту на продукцію тощо. При цьому, загалом, кількість ситуацій, в яких може опинитися компанія, є необмеженою. Однак завжди можливо виконати їхнє укрупнення, що надасть можливість обмежити загальну кількість ситуацій;
- 2) проводиться оцінка ймовірності настання кожної ситуації, у якій може опинитися досліджуване підприємство. Для цього може бути застосовано метод експертного опитування (тоді експертами можуть виступати як фахівці і менеджери самого підприємства, так і ті сторонні особи, що добре обізнані із особливостями діяльності відповідної галузі економіки та досліджуваного підприємства);
- 3) здійснюється прогноз значень низки показників діяльності досліджуваної компанії за кожною ситуацією, у якій ця компанія може опинитися. Передусім, до цих показників варто віднести: річний дохід підприємства; його річні витрати (крім

фінансових); прибуток підприємства до сплати відсотків та податків з прибутку; річна величина фінансових витрат; річний прибуток компанії після сплати відсотків за узятими нею позиками;

- 4) визначається величина позикових можливостей досліджуваного підприємства в кожній ситуації, у якій це підприємство може опинитися (тобто обчислюється максимально можливий обсяг позикових зобов'язань, які компанія зможе своєчасно й у повному обсязі виконати);

- 5) оцінюється ймовірність банкрутства підприємства. Таке оцінювання може відбуватися двома способами, а саме: з врахуванням ймовірностей тих чи інших можливих сценаріїв одержання підприємством певної величини фінансових результатів його діяльності (шляхом встановлення ймовірності того, що значення річного прибутку компанії після сплати нею відсотків за позиками виявиться від'ємним) та на засадах розрахунку граничного (максимального) обсягу боргових зобов'язань, які досліджуване підприємство може утримувати на балансі (шляхом встановлення ймовірності того, що обсяг позикових можливостей компанії виявиться недостатнім для своєчасного погашення узятих нею позик).

Використання описаної послідовності дій при оцінюванні схильності підприємств до банкрутства дасть можливість підвищити вірогідність результатів цього оцінювання.

Як свідчить практика господарювання, власники багатьох підприємств погоджуються на додаткове залучення зовнішніх джерел фінансування підприємницької діяльності, зокрема банківського кредиту, якщо ризик позикового фінансування буде компенсований зростанням середньої доходності активів. Однак власники компаній, як правило, не згодні із тим, щоб ризик позикового фінансування трансформувався у загрозу можливого банкрутства підприємств. У зв'язку з цим актуальним є питання розробки стратегії запобігання банкрутству компаній. Для формування такої стратегії потрібно, насамперед, проаналізувати ретроспективну інформацію про показники прибутковості підприємств та скласти прогноз зміни цих показників у майбутньому.

Розроблення стратегії запобігання банкрутству підприємства повинно базуватися на визначенні таких граничних (максимальних) обсягів залучення кредитних ресурсів, перевищення яких може призвести до неможливості підприємства виконувати свої кредитні зобов'язання повною мірою (зокрема, сплачувати у повному обсязі відсотки за користування банківським кредитом).

Необхідно відзначити, що у першому наближенні гранична величина позики, яку може утримувати підприємство, щоб гарантовано виконувати свої кредитні зобов'язання у частині сплати відсотків за одержаними позиками, буде визначатися з такого рівняння:

$$(K'_e + K'_n) \cdot E_m = E_n \cdot K'_n, \quad (1)$$

де K'_e — власний капітал підприємства на певну дату, грошових одиниць;

K'_n — позиковий капітал підприємства на певну дату, грошових одиниць;

E_m — мінімально можлива прибутковість активів підприємства за величиною прибутку до сплати процентів та податків, частки одиниці;

E_n — середня ставка відсотка за користування позиками, узятими підприємством, частки одиниці.

З рівняння (1) отримуємо:

$$K'_e = (K'_n \cdot E_m) / (E_n - E_m), \quad (2)$$

де K'_e — гранична (максимальна) величина позики, яку може утримувати підприємство, щоб гарантовано виконувати свої кредитні зобов'язання, грошових одиниць.

Варто зазначити, що стратегія запобігання банкрутству підприємства за своєю сутністю є безризиковою стратегією, тобто при її розробці орієнтуються на найгірші (найбільш несприятливі) умови господарської діяльності (найнижчу прибутковість активів).

Якщо на даний момент часу прибутковість активів підприємства є значно вищою за мінімально можливу, то її спадання (якщо діяльності підприємства не властиві стрибкоподібні процеси) буде тривати певний проміжок часу. У зв'язку з цим гранична величина позикового капіталу буде більшою від тієї його величини, яка розраховується за формулою (2).

З урахуванням вкладеного вище стратегія запобігання банкрутству підприємства повинна передбачати постійний моніторинг величини та структури позикового капіталу суб'єкта підприємництва та регулювання процесу зміни обсягу такого капіталу. При цьому він у будь-який момент часу повинен підтримуватися на рівні, що не перевищуватиме граничну (максимальну) величину позики, яку може залучити підприємство, щоб гарантовано виконувати свої кредитні зобов'язання.

Загалом, можна стверджувати, що схильність підприємств до банкрутства залежить від чотирьох основних факторів, а саме: від середнього у часі обсягу тих надходжень, які суб'єкти го-

сподарювання можуть спрямувати на повернення узятих ними позик та сплату відсотків за користування цими позиками; від середньої за усіма складниками позикового капіталу підприємств величини позикового відсотка; від середнього за усіма складниками позикового капіталу підприємств терміну погашення усіх узятих суб'єктами господарювання позик та від сукупної величини узятих підприємствами позик. Відповідно, можливо виокремити чотири головні шляхи зниження схильності підприємств до банкрутства, а саме:

- збільшення величини надходжень, які суб'єкти підприємництва можуть спрямовувати на погашення узятих ними позик та сплату відсотків за користування цими позиками. Таке збільшення можливо забезпечити, насамперед, завдяки оптимізації рівня цін та обсягів реалізації продукції підприємств, зменшення питомих витрат на її виготовлення та збут, виходу підприємств на нові ринку збуту своєї продукції, розширенню її асортименту тощо [12; 13];
 - зменшення величини позикового відсотка за узятими підприємствами позиками. Таке зменшення можливо досягти, серед іншого, завдяки підвищенню фінансової стійкості компаній шляхом регулювання структури їх капіталу (як сукупного, так і позикового), пошуку кредиторів, які погодяться запропонувати меншу ставку кредитного відсотка, тощо;
 - зростання середнього строку погашення усіх узятих суб'єктами господарювання позик. Напрямки забезпечення такого зростання в цілому співпадають із напрямками зниження ставки позикового відсотка;
 - скорочення величини сукупного обсягу одержаних підприємствами позик. Таке скорочення можливо досягти, насамперед, зменшивши обсяги активів підприємств завдяки вивільненню тих з них, що не є потрібними підприємствами для ведення їх господарської діяльності. Передусім, це стосується зайвих основних засобів та наявних у підприємств надмірних залишків оборотних коштів. Тоді, зменшивши зайві активи, підприємства зможуть на величину цього зменшення скоротити наявний у них позиковий капітал. За таких умов величина фінансових результатів діяльності підприємств не зменшаться, а, навпаки, може зрости завдяки скороченню видатків на утримання непотрібних підприємствам активів.
- Враховуючи викладене, видається доцільним при розробленні стратегії запобігання банкрутства підприємств використовувати оптимізаційний підхід, згідно якого визначається така сукупність

організаційних, соціально-економічних та інших заходів, реалізація якої забезпечуватиме мінімальний рівень схильності підприємств до банкрутства. При цьому усі ці заходи повинні забезпечували підприємствам одержання невід'ємної величини надприбутку, тобто невід'ємної різниці між збільшенням чистого прибутку завдяки впровадженню заходів та добуток обсягу інвестицій, вкладення яких необхідно здійснити для реалізації заходів, на норму прибутковості інвестицій (рис. 1).

Застосування представленої на рис. 1 моделі з метою визначення шляхів формування потенціалу зниження схильності підприємства до банкрутства видається більш доцільним, ніж використан-

ня для цього досить розповсюдженого підходу, що базується на досягненні нормативів фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Це зумовлено тим, що зазначені нормативи не завжди є достатньо обґрунтованими.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Оцінювання схильності компаній до банкрутства повинно базуватися на вимірюванні ймовірності його настання. З цією метою пропонується виконувати таку послідовність дій: 1) встановлюється множина ситуацій, в яких може опинитися досліджувана компанія; 2) проводиться оцінка ймовірності настання кожної ситуації, у якій може опинитися досліджуване підприємство;

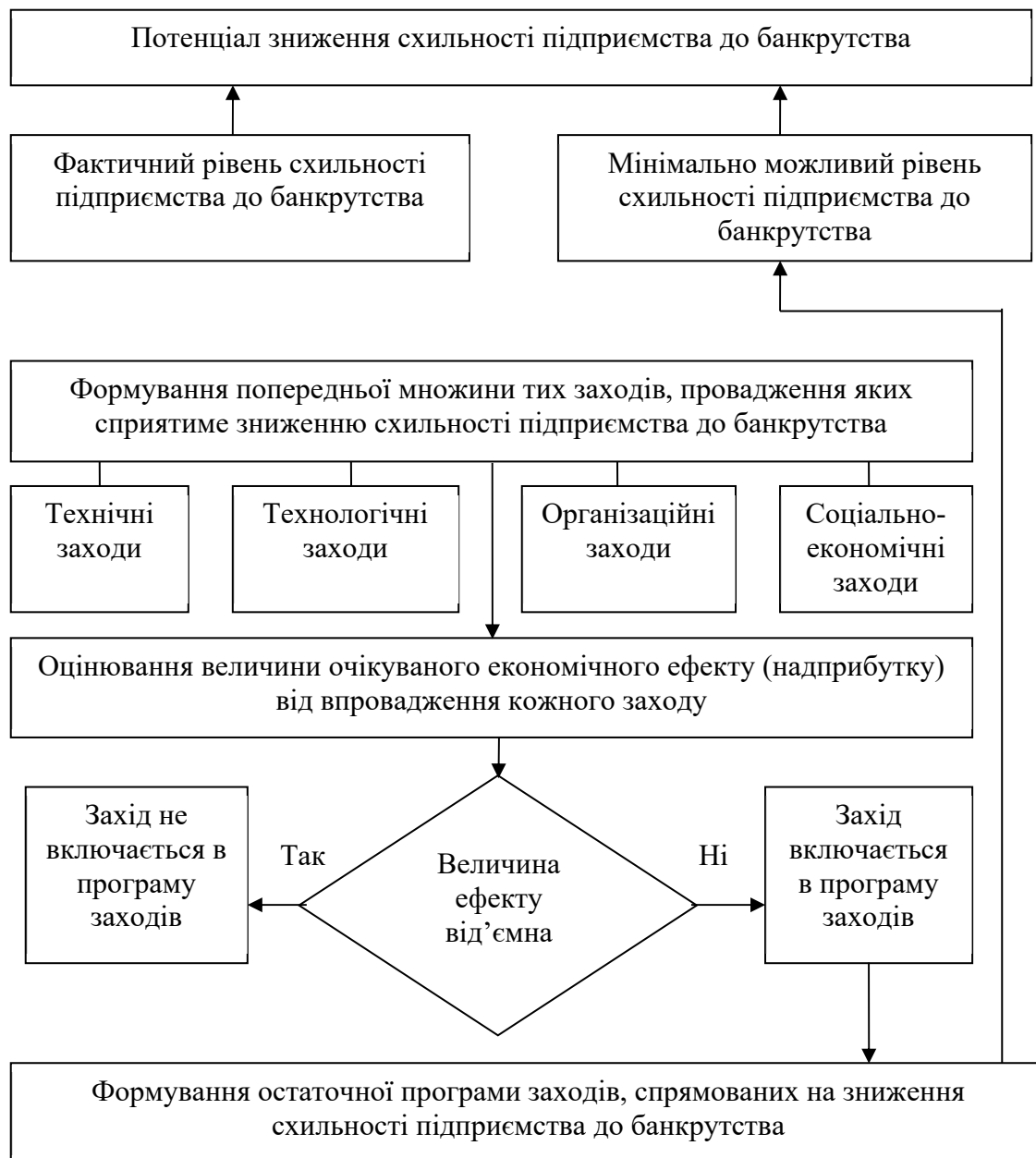


Рис. 1. Модель формування потенціалу зниження схильності підприємства до банкрутства

Джерело: розроблено автором

3) здійснюється прогноз значень низки показників діяльності досліджуваної компанії за кожною ситуацією, у якій ця компанія може опинитися; 4) визначається величина позикових можливостей досліджуваного підприємства в кожній ситуації, у якій це підприємство може опинитися; 5) оцінюється імовірність банкрутства досліджуваного підприємства. При цьому можливими є два способи реалізації запропонованого підходу до оцінювання схильності компаній до банкрутства, а саме: шляхом врахування ймовірностей тих чи інших сценаріїв одержання підприємством певної величини фінансових результатів його діяльності та на засадах розрахунку граничного (максимального) обсягу боргових зобов'язань, які досліджуване

підприємство може утримувати на балансі без загрози опинитися банкрутом. Що стосується стратегії запобігання банкрутству підприємства, то ця стратегія повинна передбачати постійний моніторинг величини та структури позикового капіталу суб'єкта підприємництва та регулювання процесу зміни обсягу такого капіталу. При цьому зазначений капітал у будь-який момент часу повинен підтримуватися на рівні, що не перевищуватиме граничну (максимальну) величину позики, яку може залучити підприємство, щоб гарантовано виконувати свої кредитні зобов'язання. Подальші дослідження повинні передбачати формування ефективних механізмів реалізації потенціалу зниження схильності підприємства до банкрутства.

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'яно 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., Kusiya 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. Gharak N. M., Kapshtan S. A. Osoblyvosti vyznachennja finansovoji stijkosti pidpryjemstv // Naukovyj visnyk Uzhghorodskijogho 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 Zhytomyrs'kogo derzhavnogo tekhnologichnogho universytetu. 2015. № 1. S. 80–87.
5. Dolbnjeva D. V. Suchasni tendenciji bankrutstva pidpryjemstv v Ukrajinі 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 suspiljstvo. 2016. № 3. S. 203–208.
8. Kryvov'jazjuk I. V., Striljchuk R. M. Diagnostyka kryzovogho stanu innovacijno aktyvnykh mashynobudivnykh pidpryjemstv na bazi dyskryminantnoji modeli // Aktualjni 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 Ukrajinі // Ekonomika i suspiljstvo. 2018. № 19. S. 604–611.
11. Chepka V. V., Matjash O. K. Finansova stijkistj pidpryjemstva: sutnistj ta faktory vplyvu // Ekonomika i suspiljstvo. 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., Kusiy 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.

Ємцев Віктор Іванович

доктор економічних наук, професор

Національний університет біоресурсів та природокористування України

Yemtsev Viktor

Doctor of Economics, Professor

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ORCID: 0000-0001-5684-186X

Слободянюк Наталія Михайлівна

кандидат технічних наук, доцент

Національний університет біоресурсів та природокористування України

Slobodyaniuk Nataliya

PhD, Associate Professor

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ORCID: 0000-0002-7724-2919

Ємцева Галина Федорівна

старший викладач

Національний університет харчових технологій

Yemtseva Halyna

Teacher

National University of Food Technologies

ORCID: 0000-0001-9375-0254

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8433

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF POULTRY IN UKRAINE

Анотація. Згідно даних ООН, починаючи з 1975 р. кожні 12 років населення планети догає по мільярду людей. Останній рубіж – 7 млрд. людей, людство пододало у 2011 р. А у листопаді 2022 р. подолалий ще один рубіж – у світі стало 8 млрд. людей [1].

Зростання населення планети викликає проблему, пов'язану з забезпеченням його продовольством, особливо тваринними білками, в яких навіть вже існуюче населення планети відчуває значний дефіцит. Крім цього, глобальний стрибок цін на продовольство, енергоресурси та добрива, який спостерігається внаслідок війни в Україні, загрожує поширенням проблем у забезпеченні продовольством в багатьох країнах світу і може призвести до глобальної дестабілізації та масової міграції населення малорозвинутих країн у небачених раніше масштабах.

Одним із основних напрямів подолання цього дефіциту та існуючої у світі та Україні проблеми забезпечення населення білками тваринного походження є розширення можливостей його виробництва за основними джерелами їх походження – нарощування обсягів виробництва м'яса та риби.

Саме тому розв'язання питань забезпечення збалансованого харчування та достатнього споживання тваринних білків населенням планети, вирішення проблеми його забезпечення якісним і безпечним продовольством в обсягах, що відповідають науково обґрунтованим нормам споживання та визначення основних напрямів розвитку вітчизняного виробництва білків тваринного походження є дуже актуальними і потребує подальших досліджень.

У статті визначено місце вітчизняних тваринництва та м'ясної галузі у світовому виробництві білками тваринного походження. Проаналізовано джерела та динаміку середньорічних вітчизняних обсягів та структури виробництва, експорту, обсягів продаж і рівня споживання м'яса в країні взагалі та, зокрема, м'яса птиці протягом останніх років. Результати дослідження свідчать про загальне зростання значень цих показників, що свідчить про динамічний розвиток вітчизняної м'ясної галузі.

Визначено країни-лідери щодо імпорту вітчизняних м'яса птиці та яєць.

Рекомендовано нарощувати обсяги виробництва м'яса птиці, адже у птахівництві найбільш коротка тривалість виробничого циклу, виробництво має більшу економічну ефективність, а споживачі позитивно сприймають харчові властивості пташиного м'яса. Зростання поголів'я птиці та обсягів виробництва курятини посилює цінову конкуренцію на внутрішньому та світовому ринках.

Ключові слова: білки тваринного походження, м'ясо, птахівництво, м'ясо птиці, курятина, яйцепродукти, ринок м'ясної продукції.

Summary. According to UN data since 1975 every 12 years the world's population adds a billion people. The last milestone – 7 billion people – was crossed by humanity in 2011. And in November 2022, another milestone was crossed – there were 8 billion people in the world [1].

However, the growth of the planet's population causes a problem related to nutrition security, especially animal proteins that even existing population of the planet feels a significant deficit of. In addition, the global jump in prices for food, energy resources and fertilizers, which is observed as a result of the war in Ukraine, threatens to spread problems of food supply in many countries of the world and may lead to global destabilization and mass migration of the population of underdeveloped countries at an unprecedented scale.

One of the main directions for overcoming this deficit and the existing global problem of providing the population with proteins of animal origin is expanding the possibilities of its production according to the main sources of their origin – increasing the volume of meat and fish production.

That is why solving the issues of ensuring a balanced diet and sufficient consumption of animal proteins by the global population, solving the problem of providing it with high-quality and safe food in quantities that correspond to scientifically based consumption norms, and determining the main directions of development of the domestic production of animal proteins are very urgent and require further of research.

The article defines the place of domestic animal husbandry and the meat industry in the world production of proteins of animal origin. The sources and dynamics of the average annual domestic volume and structure of production, export, sales volume and level of consumption of meat in the country in general and, in particular, poultry meat during the last years are analyzed. The results of the study indicate a general increase in the values of these indicators, which indicates the dynamic development of the domestic meat industry.

The leading countries in the import of domestic poultry meat and eggs have been determined

It is recommended to increase the volume of poultry meat production, because in poultry farming, the duration of the production cycle is the shortest, production has greater economic efficiency, and consumers positively perceive the nutritional properties of poultry. The growth of the poultry population and the volume of chicken production will increase price competition in the domestic and world markets.

Key words: protein, meat, poultry, chicken, egg products, meat products market.

Постановка проблеми. Дослідження умов функціонування АПК та пошук напрямків розв'язання проблеми забезпечення населення країни якісним та безпечним продовольством в обсягах, що відповідають науково обґрунтованим нормам споживання, особливо забезпечення збалансованого харчування та достатнього споживання тваринних білків населенням та забезпечення продовольчої безпеки є актуальними для більшості країн світу, у тому числі і для України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, пов'язані із дослідженням та розробкою теоретичних засад розв'язання проблем забезпечен-

ня населення країни м'ясом та м'ясопродуктами, знайшло відображення у працях В. Я. Амбросова [1], В. І. Бойко [2], В. І. Власова [3], А. Д. Діброва [4], О. М. Ільчука [5], В. Я. Месель-Веселяка [6], С. І. Урби [7] та багатьох інших.

Однак, багато питань інтенсифікації розвитку птахівництва і забезпечення, за рахунок цього, підвищення ефективності виробництва м'яса і м'ясних продуктів залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

Мета статті — дослідити сучасний стан, особливості, проблеми і перспективи розвитку вітчизняного птахівництва як фактору підвищення рівня забезпе-

чення населення країни якісним та безпечним м'ясом і м'ясними продуктами в обсягах, що відповідають науково обґрунтованим нормам споживання.

Виклад основних результатів дослідження. Україна з кожним роком все впевненіше заявляє про себе як про країну, яка є світовим експортером продовольства, в тому числі м'яса птиці. Проте, системна економічна криза 1990–2000 рр., світова економічна криза 2008–2009 рр., криза «двох інтервенцій» 2014–2016 рр. призвели до трансформації економіки країни без урахування її особливостей та можливостей.

Результатом існування цих процесів стало те, що вітчизняне виробництво всіх видів м'яса всіма категоріями господарств у 2021 р. склало 2478 тис. т, тобто знизилось на 43,14% проти 1990 р., в основному за рахунок скорочення обсягів виробництва яловичини та свинини. В той же час, за цей період в 1,92 рази збільшилось загальне виробництво м'яса птиці. Загальні обсяги виробництва м'яса (табл. 1) у розрахунку на одну особу, зменшилися з 83,0 кг/люд/рік у 1990 р. до 53,8 кг/люд/рік — у 2021 р. [8].

Останніми роками галузь птахівництва в Україні розвивалась доволі швидкими темпами і, на сьогоднішній день, відіграє одну із головних ролей щодо забезпечення переробної промисловості сировиною, а населення країни — поживними хар-

човими продуктами (табл. 1; 2; 3). У процесі відновлення вітчизняного птахівництва, збільшилися обсяги виробництва, майже повністю відновилось поголів'я свійської птиці, яке у 2021 р. склало 202,4 млн. голів або 82,24% від 1990 р. Загальний обсяг виробництва м'яса птиці (в забійній масі) у 2021 р. становив 1374 тис. т. Таким чином, м'ясне птахівництво — єдина підгалузь тваринництва, яка перевищила показники 1990 р. (табл. 2).

Як свідчать результати проведених досліджень, частка України у світовому поголів'ї птиці у 2020 р. склала 0,1% (у 1990 р. — 3,8%), у світових обсягах виробництва м'яса птиці — 0,9% (у 1990 — 1,7%).

Споживання м'яса птиці у розрахунку на душу населення склало 25,0 кг/люд/рік проти 13,76 кг/люд/рік — у 1990 р.

Змінилась і структура виробництва м'яса в країні. Як випливає з даних (табл. 3) зменшилась питома вага в загальних обсягах виробництва всіх видів м'яса, окрім м'яса птиці, яка у 2021 р. збільшилась до 56,35% або у 4,28 рази проти 1990 р. На свинину припадає 28,69% у загальних обсягах виробництва всіх видів м'яса, на яловичину — 12,75%, на інші види м'яса — 1,18%.

Від інших галузей тваринництва високотехнологічний птахівницький агробізнес, на сьогоднішній день, відрізняється найбільш низькими питомими

Таблиця 1

Динаміка виробництва м'яса в Україні

Показник	Роки								
	1990	2000	2005	2010	2015*	2017*	2019*	2021*	2021 до 1990, %
Виробництво м'яса, всього, тис. т	4357,8	1663	1597	2059	2323	2318	2492	2438	56,86
Виробництво м'яса на одну особу, кг/ люд. рік	83	32,8	39,1	52,0	50,9	51,7	53,6	53,8	64,05

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, а також без урахування тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: [8]

Таблиця 2

Динаміка поголів'я свійської птиці та виробництва м'яса птиці в Україні

	1990	2000	2005	2010	2015	2021	2021 до 1990, %
Поголів'я птиці, млн. гол	246,1	126,1	152,78	203,8	204,0	202,4	82,24
Виробництво м'яса птиці тис. т	708	193	764	954	1167	1374	1,94 рази
Виробництво м'яса птиці на душу населення в рік, кг	13,76	3,9	16,15	23,2	23,6	25,0	1,82 рази

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, а також без урахування тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: [8; 9; 10; 11]

Таблиця 3

Динаміка структури виробництва м'яса в Україні, % від загального обсягу виробництва

Вид м'яса	1990	2000	2010	2021	2021 до 1990, %
Яловичина	46,6	45,4	20,8	12,75	27,36
Свинина	35,3	40,6	30,6	28,2	78,88
М'ясо птиці	16,2	11,6	46,3	56,7	3,48 рази
М'ясо інших тварин	1,9	2,4	2,3	2,35	123,6

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, а також без урахування тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: [8; 9; 10; 11]

витратами на одиницю продукції, високими темпами відтворення, скоростиглістю, низькими витратами кормів при виробництві птиці. Так, за конверсією корму (складають 60–70% у собівартості виробництва одиниці продукції) м'ясне птахівництво перевершує всі інші тваринницькі підгалузі, оскільки на виробництво 1 кг м'яса бройлерів витрачається 1,8–2,6 кг кормів, що в 2 і 2,5 рази менше, ніж у свинарстві та м'ясному скотарстві [9].

До війни, підгалузь тваринництва — птахівництво України функціонувало доволі стабільно. Збільшувалась часка поголів'я птиці, що утримувалось в сільгосп підприємствах. Так з 202,4 млн. голів птиці у 2021 р. аграрні підприємства утримували більше 113,5 млн. курей або 56,67% від їх загальної кількості в країні. В той же час, качок — лише 3%, гусей — близько 6%. Вирощування індиків у 2020 р. на 46% було зосереджено в середніх сільськогосподарських підприємствах, тоді як у 2001 р. поголів'я індиків практично на 100% знаходилось в господарствах населення.

Результати аналізу свідчать, що лідером серед вітчизняних виробників м'яса птиці є група «МХП», яка у 2020 р. виробляла понад 60% внутрішнього ринку курячого м'яса. При цьому треба відзначити, що МХП у 2020 р. також посів 2 місце серед європейських виробників курятини та 14-те місце — серед провідних компаній-виробників курятини у світі.

Ще шість вітчизняних виробників м'яса птиці (птахокомплекс «Дніпропетровський», АПП «Пан Курчак», Компанія «Агро-Овен», ПрАТ «Володимир-Волинська птахофабрика», ТзОВ «Західний торговельний ресурс» (УЛАР), ТОВ «Комплекс «Агромарс» (збанкрутував у 2021 р.) — разом займали частку у розмірі 30% ринку.

Менше 9% виробництва м'яса птиці приходилось на велику кількість дрібних підприємств та фермерських господарств.

Здебільшого великі виробники курячого м'яса орендують значні площі ріллі, вирощують власні

кормові культури, мають власні елеватори, комбікормові заводи, інкубатори, забій та інші підрозділи повного циклу виробництва (від вирощування зернових до виготовлення кормів та від виробництва інкубаційного яйця до продажу кінцевої продукції). Це дозволяє великим підприємствам бути більш незалежними на всіх фазах виробництва, дає можливість створювати пропозицію на ринку не лише курятиною, але й іншою сировиною, яйцями, субпродуктами та готовою продукцією.

Експорт продукції птахівництва в Україні в останніх 10 років має позитивну динаміку. Так у 2020 р. країна займала 6 місце в рейтингу світових експортерів курятини (3,06% світових обсягів) з обсягами 436 тис т або \$555 млн. При цьому, структура вітчизняного експорту продукції птахівництва у 2020 р. була наступною: бройлери — \$553 млн., кури-несучки — \$7,2 млн., індики — \$348 тис., качки — \$16,8 тис. Найбільший виробник курячого м'яса в Україні — група «МХП», є і найбільшим експортером з часткою близько 90% від обсягів експорту курячого м'яса [12].

Результати досліджень свідчать, що найбільшими споживачами продукції українського птахівництва у 2020 р. стали наступні країни: Саудівська Аравія — 84,3 тис. т, Нідерланди — 53,5 тис. т, ОАЕ — 33 тис. т, Ірак — 23 тис. т та Казахстан — 18,3 тис. т продукції українських птахівників [12].

Потрібно зазначити, що в останні роки українські сертифіковані підприємства активно займалися виробництвом та експортом халяльної курятини. Вже майже 40 країн Африки і Близького Сходу купували у 2020 році українську курятину Халяль. Найбільше за всіх у 2020 р. халяльної курятини було експортовано до Саудівської Аравії. Далі у рейтингу Азербайджан, Малі, Кувейт і Мальдіви [12]. При цьому, халяльну продукцію з України купують не лише країни арабомусульманського світу, а й деякі європейські, як, зокрема, Нідерланди та територія Гібралтар. З цього можна зробити висновок, що вітчизняні

птахівники мають усі можливості для нарощування власного експорту м'яса птиці.

Подальшому зростанню виробництва м'яса птиці повинно слугувати і те, що для вітчизняних виробників свійської птиці (окрім курей) з 2022 р. звільнили від сплати податку на прибуток терміном на 5 років згідно Закону України від 30.11.2021 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень» [13]. Ці кошти будуть використовуватись підприємствами для створення чи переоснащення матеріально-технічної бази, збільшення обсягу виробництва, впровадження новітніх технологій.

Нішевим для України може бути і виробництво органічного м'яса птиці та органічних яєць, яке може стати найшвидше зростаючим сегментом у наступні 10 років. Так, наприклад, органічні яйця містять вищий рівень омега-3 жирних кислот, ніж неорганічні яйця. Ці жири, як відомо, запобігають хронічним захворюванням і зменшують запалення, одночасно сприяючи функціонуванню і росту мозку. Омега-3 також відіграють важливу роль у здоров'ї серця та допомагають знизити рівень холестерину.

Результати досліджень свідчать, що до війни з РФ в країні спостерігалось стійке зростання обсягів виробництва курячих яєць. Так, в 2020 р. було вироблено біля 17 мільярдів штук яєць (16167 млн. шт), або у розрахунку на душу населення — 387 яєць/люд/рік. У 2021 р. виробництво яєць в Україні зменшилося на 13,0% порівняно із 2020 р, до 14,06 млрд. штук. У тому числі сільгосп підприємства одержали 6,98 млрд. яєць (на 21,7% менше), господарства населення — 7,08 млрд. (на 2,4% менше).

Основними виробниками яєць в Україні є дві порівняно однаково потужних групи виробників.

По-перше, це великі сільськогосподарські підприємства і ферми, частка яких у виробництві складає близько 56% від загальної кількості вироблених яєць. Майже половина курей-несучок знаходяться в Київській, Хмельницькій та Херсонській областях. В цих регіонах працювали великі виробники. Проте з початком війни стан підприємств-лідерів дуже змінився, поголів'я курей-несучок скорочується, підприємства зупиняються. Так найбільшими «гравцями» на внутрішньому ринку яєць у 2020 р. були: агрохолдинг «Авангард» (25% ринку), група компаній «Овостар» (20%) та група компаній «Інтер-Запоріжжя» (12%). Зазначені три компанії

у 2020 р. сумарно виробили 57% вітчизняної продукції, а агрохолдинг «Авангард» був на 19 місці серед світових виробників-компаній і на першому місці серед європейських компаній виробників яєць [9; 10; 11; 12].

По-друге, приватні господарства. На їх долю приходилось майже 44% виробництва яєць.

Результати дослідження свідчать, що експорт українських яєць у 2018 р. зріс на 20% (майже на 18 тис т.) у порівнянні з 2017 р., сягнувши позначки у 107,8 тис. т. У 2020 р. Україна експортувала 106,8 тис. т яєць, що на 22% поступається показнику 2019 р. (137,08 тис. т) і займала 11 місце у міжнародному рейтингу з часткою близько 1,5% всіх отриманих яєць у світі (у 1990 р. — 2,3%) [1; 5]. Основними експортерами яєць у 2020 р. були: агрохолдинг «Авангард» (46,7%), ТОВ «Ясенвіт» (20,73%) та група компаній «Інтер-Запоріжжя» (19,34%) сумарна частка яких в експорті яєць складає 86,77%.

Основними імпортерами українських яєць у звітний період були: ОАЕ — 36,57 тис. т на \$29,81 млн.; Саудівська Аравія — 20,19 тис. т на \$22,48 млн.; Латвія — 10,74 тис. т на \$11,11 млн.; Ліберія — 6,71 тис. т на \$5,52 млн.; Катар — 5,17 тис. т на \$4,32 млн. [10;12].

Негативний вплив на вітчизняний експорт м'яса птиці та яєць мала як пандемія Covid-19, так і спалахи пташиного грипу, які було зафіксовано у 2020 р. в деяких регіонах. Скорочення виробництва яєць не могло не вплинути на обсяги експорту. Так за результатами 10 місяців 2021 р. відбулось зменшення експорту яєць на 63% або 1 млрд. штук. Також відбулось зменшення переробки яєць, що також призвело до скорочення експорту яєчних продуктів на 37% або 2,6 тис. т. Недоотримано близько \$100 млн. Натомість, вперше за роки незалежності, Україна розпочала імпортувати яйця. З початку 2021 р було завезено 11,5 млн. шт харчових яєць з Білорусії, що є вкрай негативним фактором, який вказує на поглиблення кризових явищ в галузі.

Значні втрати птахівництву нанесла війна з РФ. За майже 9 місяців бойових дій було зруйновано значну кількість великих, заснованих на використанні індустриальних технологій, підприємств тваринництва та птахівництва у східних та південних регіонах країни, порушені бізнес-процеси, розірвані налагоджені зв'язки, логістичні схеми, була втрачена значна кількість поголів'я тварин, в тому числі, мільйони голів птиці. Все це вже негативно вплинуло на результати діяльності вітчизняного птахівництва.

Висновки. Проаналізувавши стан та тенденції розвитку виробництва продукції птахівництва можна стверджувати, що вона є однією з найперспективніших підгалузей тваринництва, яка може зміцнити продовольчу безпеку країни.

В Україні птахівництво відіграє одну із головних ролей щодо забезпечення підприємств м'ясопродуктового підкомплексу АПК України сировиною, а населення країни — поживними харчовими

продуктами. Завдяки цьому Україна, останніми роками, зменшила залежність від імпорتنих поставок продукції птахівництва. Щоб збільшити свій експортний потенціал, вітчизняним товаровиробникам потрібно забезпечити високу якість та безпеку продукції, розширити її асортимент за рахунок виробництва продуктів переробки яєць і підвищити його ефективність.

Література

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій. Економіка АПК. 2007. № 6. С. 14–20.
2. Бойко В.І. Ринок м'яса: проблеми формування ресурсного потенціалу. Економіка АПК. 2009. № 11. С. 97–103.
3. Власов В.І. Оцінка споживання основних харчових продуктів в Україні. Економіка АПК. 2008. № 10. С. 3–7.
4. Діброва А.Д. Ефективність державної підтримки виробництва продукції тваринництва. Економіка АПК. 2010. № 9. С. 54–60.
5. Ільчук О.М. Державна підтримка сільського господарства в Україні. Економіка АПК. 2019. № 2. С. 93–98.
6. Месель-Веселяк В. Я., Мазуренко О.В. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / Під наук. ред. акад. УААН П.Т. Саблука. Київ: ННЦ ІАЕ. 2004. 198 с.
7. Урба С.І. Реалізація експортного потенціалу аграрного сектору в системі зовнішньоекономічної безпеки України. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 33. С. 116–124.
8. Статистичний щорічник України. 2021». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 04.11.2022).
9. Статистичний збірник «Тваринництво України. 2021». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 5.11.2022).
10. Статистичний збірник «Сільське господарство України. 2021». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 04.11.2022).
11. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2021 рік». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 14.10.2022).
12. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України. 2020» URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 04.10.2021).
13. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-20#Text> (дата звернення 14.10.2022).

References

1. Ambrosov V. Ya. Velykotovarni pidpriemstva yak osnova vprovadzhenia innovatsii. Ekonomika APK. 2007. № 6. S. 14–20.
2. Boiko V.I. Rynok miasa: problemy formuvannia resursnoho potentsialu. Ekonomika APK. 2009. № 11. S. 97–103.
3. Vlasov V.I. Otsinka spozhyvannia osnovnykh kharchovykh produktiv v Ukraini. Ekonomika APK. 2008. № 10. S. 3–7.
4. Dibrova A.D. Efektyvnist derzhavnoi pidtrymky vyrobnytstva produktsii tvarynyntstva. Ekonomika APK. 2010. № 9. S. 54–60.
5. Ilchuk O.M. Derzhavna pidtrymka silskoho hospodarstva v Ukraini. Ekonomika APK. 2019. № 2. S. 93–98.
6. Mesel-Veseliak V. Ya., Mazurenko O.V. Rozvytok miasoproduktovoho pidkompleksu Ukrainy / Pid nauk. red. akad. UAAN P.T. Sabluka. Kyiv: NNTs IAE. 2004. 198 s.
7. Urba S.I. Realizatsiia eksportnoho potentsialu ahrarnoho sektoru v systemi zovnishnoekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Infrastruktura rynku. 2019. Vyp. 33. S. 116–124.

8. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy. 2021». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia 04.11.2022).
9. Statystychnyi zbirnyk «Tvarynnytstvo Ukrainy. 2021». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia 5.11.2022).
10. Statystychnyi zbirnyk «Silske gospodarstvo Ukrainy. 2021». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia 04.11.2022).
11. Statystychnyi zbirnyk «Balansy ta spozhyvannia osnovnykh produktiv kharchuvannia naselenniam Ukrainy za 2021 rik». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia 14.10.2022).
12. Statystychnyi zbirnyk «Zovnishnia torhivlia Ukrainy. 2020» URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia 04.10.2021).
13. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo zabezpechennia zbalansovanosti biudzhetykh nadkhodzhen». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-20#Text> (data zvernennia 14.10.2022).

Колещук Орест Ярославович

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

Koleshchuk Orest

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0001-8995-5206*

Смельянов 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*

Гаврась Дмитро Русланович

*аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Navras Dmytro

*Post-Graduate Student of the
Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University*

Данилович Олена Тарасівна

*аспірантка кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Danylovych Olena

*Post-Graduate Student of the
Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-3313-6276*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8430

**ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ
ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ
TECHNICAL REARMAMENT OF ENTERPRISES
AS A DIRECTION OF ENSURING THEIR TECHNICAL
AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT**

Анотація. Довготривале підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва потребує забезпечення їх економічного розвитку, важливим різновидом якого є техніко-технологічний розвиток підприємств. Своєю чергою, досягнення високих темпів техніко-технологічного розвитку компаній є можливим лише завдяки розробленню та реалізації комплексу заходів, спрямованих на оновлення техніко-технологічної бази підприємств. Таке оновлення повинно передбачати як заміну та модернізацію наявних у підприємств основних засобів, так і перехід до використання сучасних та більш ефективних технологічних процесів вироблення продукції. Вирішення цих завдань здійснюється, зокрема, у процесі технічного переозброєння підприємств. З урахуванням цього метою статті є розроблення методичних засад планування технічного переозброєння підприємств у контексті забезпечення їх техніко-технологічного розвитку. Встановлено, що цей розвиток доцільно тлумачити як стійкі якісні та кількісні зміни техніко-технологічної бази суб'єкта господарювання, що зумовлюють зростання його економічного потенціалу з подальшою реалізацією додатково набутих економічних можливостей. Запропоновано послідовність оцінювання втрат підприємства внаслідок підвищеного рівня зношення його основних засобів порівняно із найбільш технічно оснащеним підприємством даної галузі. Реалізація цієї послідовності у практиці аналізу технічного стану засобів праці на підприємствах дасть змогу здійснити обґрунтовану оцінку економічних наслідків зношеності основних засобів суб'єктів підприємництва. Визначено етапи процесу обґрунтування доцільності оновлення основних засобів підприємств. Зазначено, що остаточний висновок про доцільність заміни основних засобів потрібно ухвалювати за результатами зіставлення чистої теперішньої вартості проекту придбання нових основних засобів з теперішньою вартістю доходу від експлуатації старих основних засобів. Встановлено послідовність планування технічного переозброєння підприємства. Виконання усіх етапів цієї послідовності є запорукою успішної реалізації програми технічного переозброєння підприємств та, відповідно, підвищення ефективності їх господарської діяльності.

Ключові слова: технічне переозброєння, підприємство, техніко-технологічний розвиток, оновлення техніко-технологічної бази, основні засоби.

Summary. A long-term increase in the level of competitiveness of business entities requires ensuring their economic development, an important type of which is the technical and technological development of enterprises. In turn, achieving high rates of technical and technological development of companies is possible only thanks to the development and implementation of a set of measures aimed at updating the technical and technological base of enterprises. Such an update should include both the replacement and modernization of existing fixed assets at enterprises, as well as the transition to the use of modern and more efficient production processes. Solving these tasks is carried out, in particular, in the process of technical rearmament of enterprises. Taking this into account, the purpose of the article is to develop methodological principles for planning the technical rearmament of enterprises in the context of ensuring their technical and technological development. It has been established that this development should be interpreted as stable qualitative and quantitative changes in the technical and technological base of the economic entity, which lead to the growth of its economic potential with further realization of additionally acquired economic opportunities. The sequence of assessing the company's losses due to the increased level of wear and tear of its fixed assets compared to the most technically equipped company in this industry is proposed. The implementation of this sequence in the practice of analyzing the technical condition of labor equipment at enterprises will make it possible to make a reasonable assessment of the economic consequences of the wear and tear of the fixed assets of business entities. The stages of the process of justifying the expediency of updating the fixed assets of enterprises are determined. It is noted that the final conclusion on the expediency of replacing fixed assets should be made based on the results of comparing the net present value of the project of purchasing new fixed assets with the current value of income from the operation of old fixed assets. The planning sequence for the technical rearmament of the enterprise has been established. Completion of all stages of this sequence is the key to the successful implementation of the program of technical rearmament of enterprises and, accordingly, the improvement of the efficiency of their economic activity.

Key words: technical rearmament, enterprise, technical and technological development, renewal of the technical and technological base, fixed assets.

Постановка проблеми. Серед різноманітних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які справляють негативний вплив на фінансові результати діяльності підприємств України, окремої уваги заслуговує наявний рівень розвитку їх техніко-технологічної бази. У багатьох вітчизняних підприємств цей рівень є досить низьким,

що відображається у значній зношеності наявних у суб'єктів підприємництва основних засобів та у низькому ступені прогресивності застосовуваних цими суб'єктами технологічних процесів. Подолання цієї ситуації вимагає пришвидшення темпів та збільшення масштабів техніко-технологічного розвитку підприємств, що, своєю чергою, потребує

реалізації на цих підприємствах програм їх технічного переозброєння. Водночас, оскільки провадження таких програм пов'язано із вкладенням значних обсягів інвестиційних та інших ресурсів, існує необхідність розроблення методичних засад планування заходів з технічного переозброєння підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження закономірностей економічного розвитку підприємств, зокрема їх інноваційного розвитку, та розроблення методичних засад оцінювання та планування техніко-технологічних та інших заходів, спрямованих на забезпечення такого розвитку, здійснювалися багатьма науковцями. Цим питанням присвячені наукові публікації, зокрема, таких вчених, як О. Гончар [1], В. Гришко [2], А. Дунська [3], Л. Курило [4], Л. Лігоненко [5], Г. Ортіна [6], Г. Осовська [7], Л. Радченко [8], Т. Сльозко [4], Т. Тищенко [9], С. Удовиченко [4], Л. Федулова [10], А. Феценко [7], В. Хачатрян [1] та ін. Також низка праць, зокрема [11; 12], присвячена управлінню ресурсозберігаючими технологічними змінами на підприємствах. Водночас, ще не є остаточно завершеним процес розроблення методичних засад планування технічного переозброєння підприємств у контексті забезпечення їх техніко-технологічного розвитку. Зважаючи на актуальність цього питання, існує потреба в його подальшому розгляді.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення методичних засад планування технічного переозброєння підприємств у контексті забезпечення їх техніко-технологічного розвитку. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких головних завдань: визначення сутності техніко-технологічного розвитку підприємств; формування методичних засад обґрунтування доцільності технічного переозброєння підприємств; встановлення послідовності процесу планування технічного переозброєння суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Важливим різновидом економічного розвитку суб'єктів господарювання є їхній техніко-технологічний розвиток, під яким доцільно розуміти стійкі якісні та кількісні зміни техніко-технологічної бази суб'єкта господарювання, що зумовлюють зростання його економічного потенціалу з подальшою реалізацією додатково набутих економічних можливостей.

Забезпечення техніко-технологічного розвитку підприємств потребує проведення різноманітних заходів, спрямованих на вдосконалення їх техніко-технологічної бази. Поряд з розширенням та реконструкцією, важливим напрямом забезпе-

чення техніко-технологічного розвитку суб'єктів підприємництва є їх технічне переозброєння. Його здійснення передбачає реалізацію комплексу заходів з підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів та ділянок на базі впровадження передової техніки та технології, механізації і автоматизації виробництва, модернізації та заміни морально застарілого та фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним.

Необхідність проведення заходів з технічного переозброєння підприємств значною мірою зумовлена процесами фізичного зношення та морального старіння основних засобів, експлуатацію яких здійснюють суб'єкти господарювання. При цьому погіршення техніко-економічних показників функціонування основних засобів, яке відбувається у процесі їхнього зношення, призводить до виникнення у підприємств, що експлуатують ці засоби, додаткових втрат.

Пропоновану послідовність оцінювання втрат підприємства внаслідок підвищеного рівня зношення його основних засобів порівняно із найбільш технічно оснащеним підприємством даної галузі схематично зображено на рис. 1. Як впливає з рис. 1, втрати підприємства від підвищеного рівня фізичного зношення спричиняються, насамперед, зниженням величини виробничих можливостей підприємства та зростанням собівартості продукції (зокрема, внаслідок збільшення видатків на ремонт устаткування та інших основних засобів). Стосовно втрат підприємств від морального старіння основних засобів, то однією з головних причин цих втрат є зниження прибутковості господарської діяльності, яке, своєю чергою, зумовлюється підвищеним рівнем собівартості та (або) капіталомісткості продукції, що виготовляється за допомогою відповідних засобів праці.

Загалом, реалізація описаного підходу до оцінювання втрат підприємства внаслідок підвищеного рівня зношення його основних засобів у практиці аналізування технічного стану засобів праці на підприємствах дасть змогу здійснити обґрунтовану оцінку економічних наслідків зношеності основних засобів суб'єктів підприємництва.

Варто відзначити, що наявність певного рівня фізичного та (або) морального зношення основних засобів не завжди свідчить про необхідність термінового оновлення цих засобів. Потрібним є проведення обґрунтування необхідності такого оновлення, що передбачатиме здійснення певної послідовності дій, представленої на рис. 2.

Як впливає зі схеми, наведеної на рис. 2, обґрунтування доцільності оновлення основних

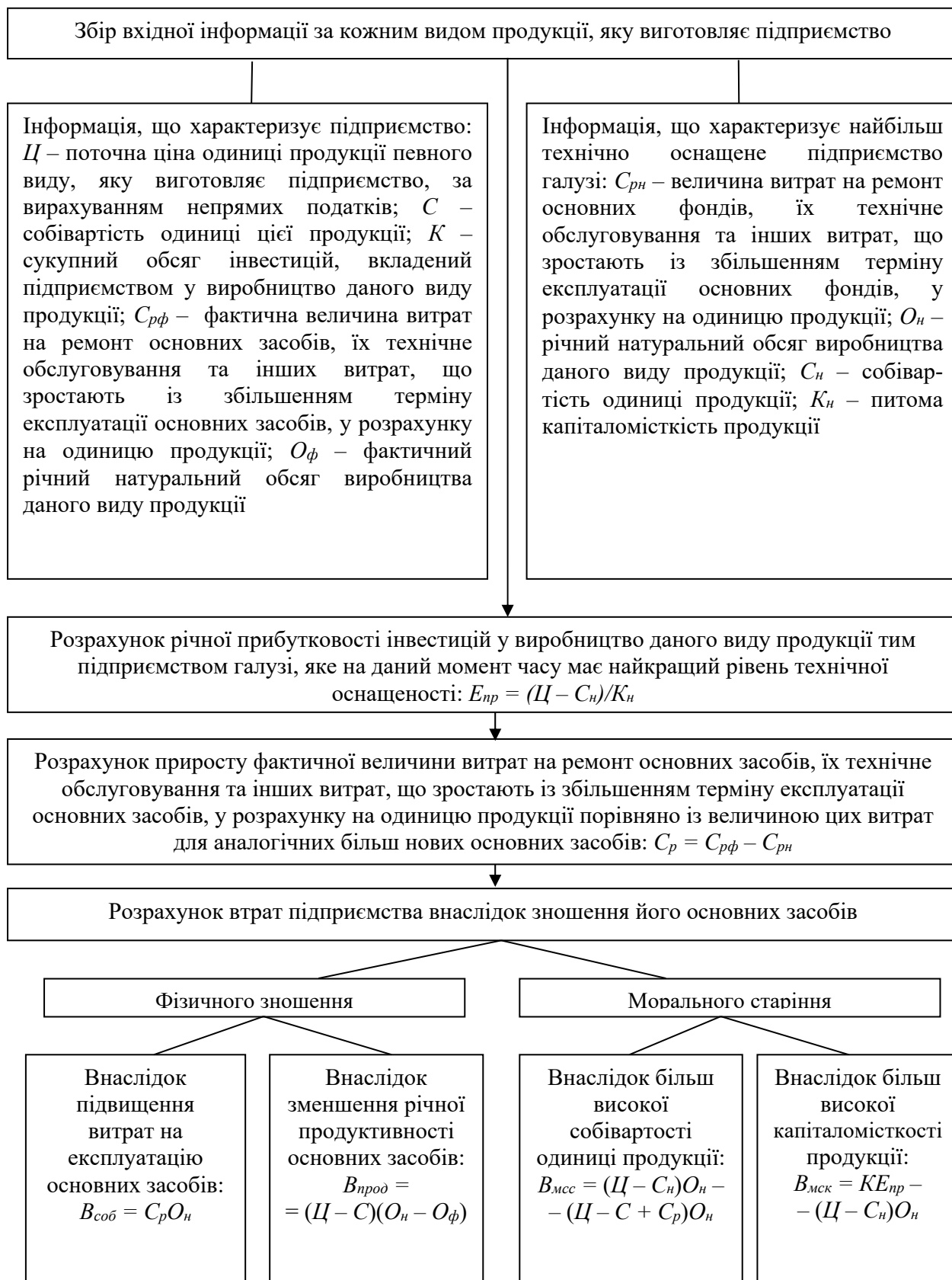


Рис. 1. Послідовність оцінювання втрат підприємства внаслідок підвищеного рівня зношення його основних засобів

Джерело: розроблено авторами

засобів підприємств повинно здійснюватися окремо за кожним елементом засобів праці на засадах обчислення поточної та прогнозованої величини чистого грошового потоку (суми прибутку та амортизаційних відрахувань). При цьому необхідно

враховувати наявність низки альтернативних форм відтворення основних засобів (капітального ремонту, модернізації, заміни тощо). Стосовно остаточного висновку про доцільність заміни основних засобів, то цей висновок повинен

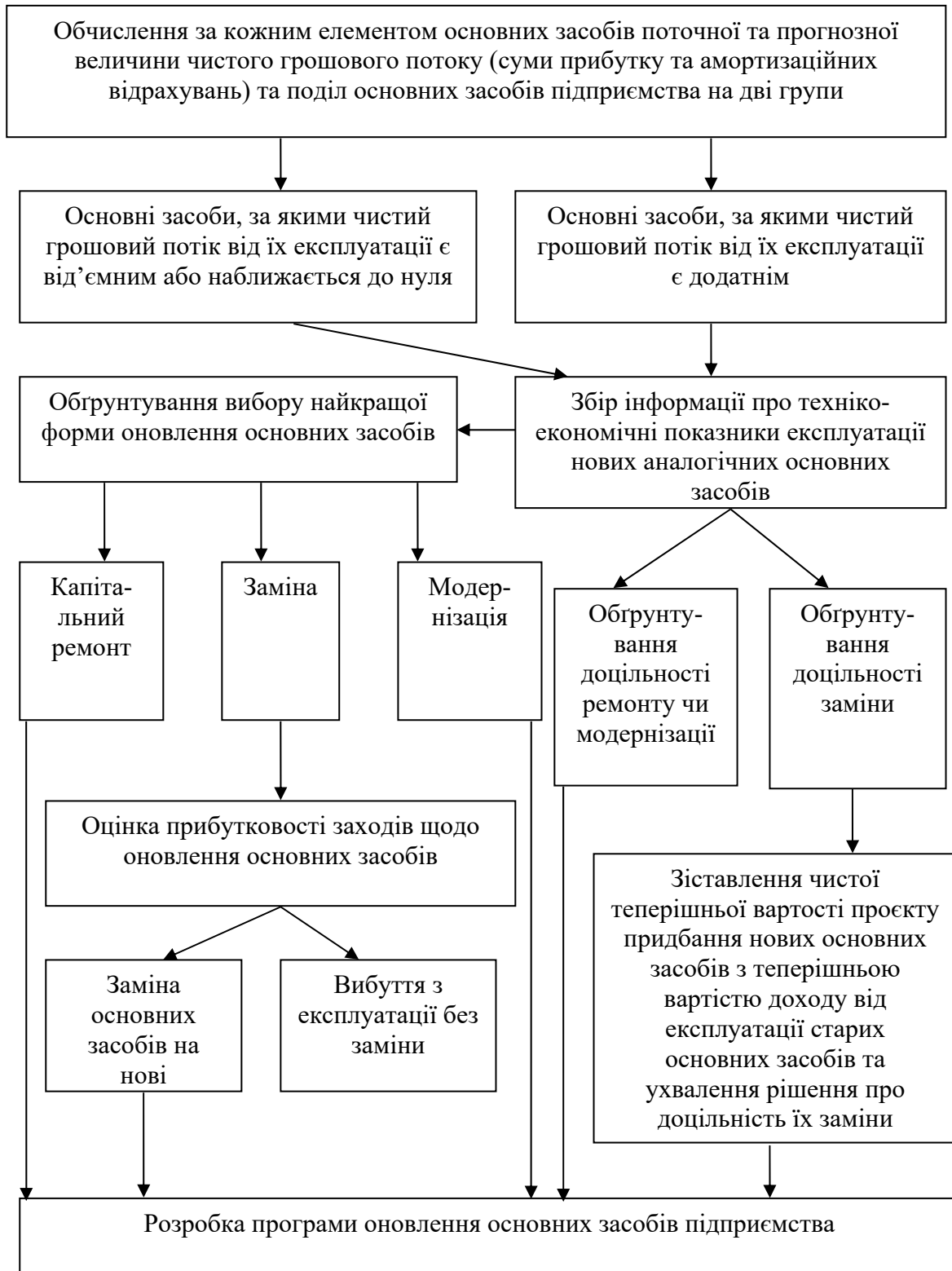


Рис. 2. Основні етапи процесу обґрунтування доцільності оновлення основних фондів підприємства

Джерело: розроблено авторами

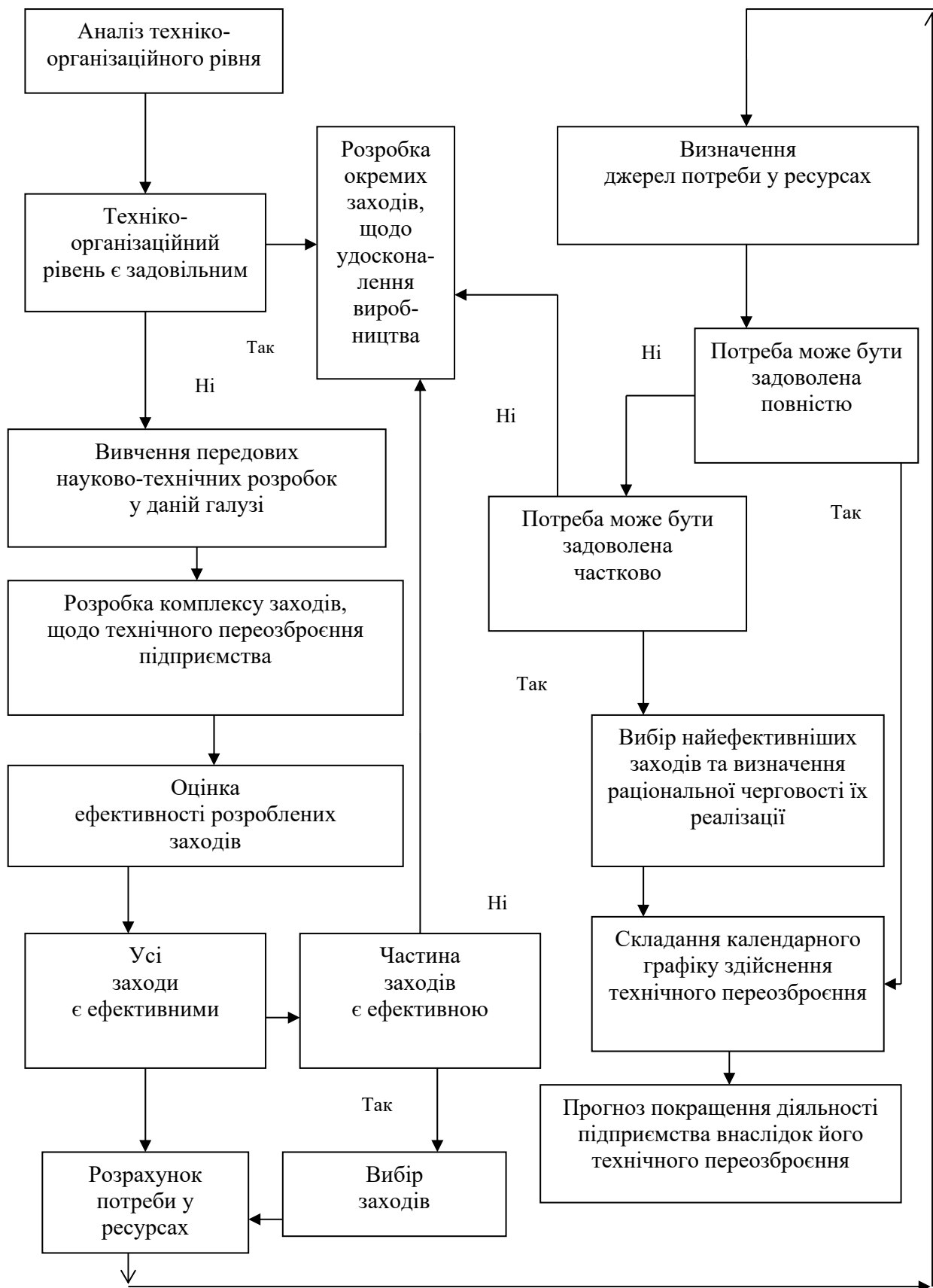


Рис. 3. Послідовність планування технічного переозброєння підприємства

Джерело: розроблено авторами

ухвалюватися за результатами зіставлення чистої теперішньої вартості проєкту придбання нових основних засобів з теперішньою вартістю чистого грошового потоку від експлуатації старих основних засобів.

Формування програми технічного переозброєння підприємства повинно передбачати реалізацію певної послідовності дій. Зокрема, на першому етапі цього процесу слід здійснювати докладне аналізування техніко-організаційного рівня підприємства. Результати цього аналізування повинні слугувати відправним пунктом ухвалення попереднього рішення щодо доцільності технічного переозброєння підприємства.

На другому етапі розробки плану технічного переозброєння підприємства вивчається патентна інформація, науково-технічні розробки, передовий вітчизняний та зарубіжний досвід у даній галузі виробництва, раціоналізаторські пропозиції працівників підприємства з метою визначення напрямків, масштабів та глибини робіт щодо технічного переозброєння підприємства та його окремих ділянок.

На третьому етапі процесу складання програми технічного переозброєння, використовуючи попередньо розроблені матеріали, намічається комплекс заходів щодо удосконалення техніки, технології і організації виробництва, раціоналізації робочих місць за цехами та ділянками, здійснюється обговорення цих заходів у трудових колективах, на зборах акціонерів підприємства тощо.

При складанні плану технічного переозброєння доцільним також є поділ його на декілька підпрограм, по кожній з яких повинна здійснюватись оцінка економічної ефективності її реалізації. Проведення такої оцінки становить зміст четвертого етапу розробки плану технічного переозброєння підприємства. На цьому етапі здійснюється підрахунок двох основних узагальнюючих показників, які потрібні для розрахунку економічної ефективності реалізації кожної з підпрограм проєкту оновлення основних засобів підприємства, а саме: собівартості одиниці продукції, що буде вироблятися після проведення технічного переозброєння, та обсягу необхідних капітальних вкладень у реалізацію даної підпрограми (здійснення даного заходу).

На п'ятому етапі планування технічного переозброєння потрібно розрахувати потребу в ресурсах, необхідних для реалізації програми, а на

шостому етапі розробити календарний графік здійснення заходів. Зрештою, на сьомому етапі складання плану технічного переозброєння підприємства варто здійснити прогностичну оцінку покращення діяльності підприємства внаслідок реалізації розробленого плану.

Деталізовану послідовність планування технічного переозброєння підприємства представлено на рис. 3. Виконання усіх перелічених на рис. 3 етапів розробки плану технічного переозброєння, здійснення ретельних розрахунків на кожному з них є запорукою успішної реалізації програми оновлення основних засобів підприємства та, відповідно, підвищення ефективності його господарської діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Технічне переозброєння підприємств є одним з головних напрямів забезпечення їх техніко-технологічного розвитку. Воно передбачає, зокрема, впровадження нової техніки та технологій, модернізацію обладнання, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів. При цьому техніко-технологічний розвиток підприємств доцільно трактувати як стійкі якісні та кількісні зміни техніко-технологічної бази суб'єкта господарювання, що зумовлюють зростання його економічного потенціалу з подальшою реалізацією додатково набутих економічних можливостей. Застосування запропонованої послідовності оцінювання втрат підприємства внаслідок підвищеного рівня зношення його основних засобів у практиці аналізування технічного стану засобів праці на підприємствах дасть змогу здійснити обґрунтовану оцінку економічних наслідків зношеності основних засобів суб'єктів підприємництва. При цьому остаточний висновок про доцільність заміни основних засобів потрібно ухвалювати за результатами зіставлення чистої теперішньої вартості проєкту придбання нових основних засобів з теперішньою вартістю доходу від експлуатації старих основних засобів. Прикладне застосування розроблених методичних засад, зокрема послідовності планування технічного переозброєння підприємства, є запорукою успішної реалізації програми такого переозброєння та, відповідно, підвищення ефективності господарської діяльності. Подальші дослідження повинні передбачати формалізацію процесу включення заходів з технічного переозброєння підприємства у загальну програму таких заходів.

Література

1. Гончар О.І., Хачатрян В.В. Інноваційність — сучасна умова розвитку підприємницького потенціалу // Підприємництво і торгівля. 2018. № 23. С. 77–81.
2. Гришко В.А. Показники та методи оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. 2010. № 7(107). С. 18–21.
3. Дунська А.Р. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку // Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 44 (1017). С. 48–58.
4. Курило Л.І., Удовиченко С.М., Сльозко Т.М. Інноваційність економіки з огляду рівня розвитку науки // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 13. С. 129–133.
5. Лігоненко Л.І. Методологія та інструментарій оцінювання інноваційності підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. С. 105–117.
6. Ортіна Г.В. Модернізація та інноваційність як напрями антикризового розвитку підприємств реального сектора економіки // Економіка та держава. 2016. № 2. С. 29–32.
7. Осовська Г.В., Фещенко А.О. Управління інтелектуальною складовою інноваційного потенціалу при здійсненні технологічних інновацій на підприємствах харчової промисловості // Інноваційна економіка. 2015. № 3 (58). С. 54–60.
8. Тищенко Т.І. Оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ. 2015. № 2 (2). С. 65–71.
9. Радченко Л.П. Інноваційність національної економіки в контексті людського розвитку // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. № 30(69). С. 1–5.
10. Федулова Л.І. Інноваційність економіки ЄС та України: напрями скорочення розриву // Економічний часопис — XXI. 2016. № 156(1–2). С. 22–25.
11. Ємельянов О.Ю., Петрушка Т.О., Крет І.З. Методичні засади оцінювання економічної ефективності впровадження ресурсозберігаючих технологій на промислових підприємствах // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2013. № 754. С. 18–25.
12. Політанська О.Л. Вплив технологічності інноваційної продукції машино- та приладобудування на економічну ефективність її виробництва // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3 (69). С. 105–113.

References

1. Ghonchar, O. I.; Khachatryan, V. V. (2018). Innovacijnistj — suchasna umova rozvytku pidpryjemnyckogho potencialu. Pidpryjemnyctvo i torghivlja, 23, 77–81.
2. Ghryshko, V. A. (2010). Pokaznyky ta metody ocinjuvannja innovacijnogho potencialu mashynobudivnykh pidpryjemstv. Skhid. Analitychno-informacijnyj zhurnal, 7(107), 18–21.
3. Dunsjka, A. R. (2013). Indykatory ocinky innovacijnogho potencialu rozvytku promyslovogho pidpryjemstva v umovakh svitovogho rynku. Visnyk NTU «KhPI», 44 (1017), 48–58.
4. Kurylo, L. I.; Udovychenko, S. M.; Sljozko, T. M. (2016). Innovacijnistj ekonomiky z oghljadu rivnja rozvytku nauky. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky, 13, 129–133.
5. Lighonenko, L. I. (2015). Metodologhija ta instrumentarij ocinjuvannja innovacijnosti pidpryjemstva. Marke-tyng i menedzhment innovacij, 3, 105–117.
6. Ortina, Gh. V. (2016). Modernizacija ta innovacijnistj jak naprjamy antykryzovogho rozvytku pidpryjemstv realnogho sektora ekonomiky. Ekonomika ta derzhava, 2, 29–32.
7. Osovjsjka, Gh. V.; Feshhenko, A. O. (2015). Upravlinnja intelektualnoju skladovuju innovacijnogho potencialu pry zdijsnenni tekhnologhichnykh innovacij na pidpryjemstvakh kharchovoji promyslovosti. Innovacijna ekonomika, 3 (58), 54–60.
8. Radchenko, L. P. (2019). Innovacijnistj nacionaljnoji ekonomiky v konteksti ljudsjkogho rozvytku. Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadsjkogho. Serija: Ekonomika i upravlinnja, 30(69), 1–5.
9. Tyshhenko, T. I. (2015). Ocinjuvannja innovacijnogho potencialu promyslovogho pidpryjemstva. Ekonomichnyj visnyk DVNZ UDKhTU, 2 (2), 65–71.
10. Fedulova, L. I. (2016). Innovacijnistj ekonomiky JeS ta Ukrainy: naprjamy skorochennja rozryvu. Ekonomichnyj chasopys — XXI, 156(1–2), 22–25.
11. Yemelianov, O. Y.; Petrushka, T. O.; Kret, I. Z. (2013). Metodychni zasady osiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti vprovadzhenia resursozberighajuchykh tekhnologhii na promyslovnykh pidpryjemstvakh. Visnyk Nacionalnogho universytetu «Ljvivska politehnika». Serija «Problemy ekonomiky ta upravlinnja», 754, 18–25.
12. Politanska, O. L. (2009). Vplyv tekhnologhichnosti innovatsiinoi produktsii mashyno- ta pryladobuduvannia na ekonomichnu efektyvnist yii vyrobnytstva // Aktualni problemy ekonomiky, 3(69), 105–113.

Краузе Ольга Ігорівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Krause Olga

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of the Industrial Marketing Department

Ternopil Ivan Puluji National Technical University

ORCID: 0000-0002-0374-2582

Піняк Ірина Любомирівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Pinyak Iryna

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of the Industrial Marketing Department

Ternopil Ivan Puluji National Technical University

Шпилик Світлана Василівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Shpylyk Svitlana

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of the Industrial Marketing Department

Ternopil Ivan Puluji National Technical University

ORCID: 0000-0002-9321-7596

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8381

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF BUSINESS DEVELOPMENT

Анотація. Необхідність впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу виникла ще у 1970-х роках у США та Великобританії в результаті вимог громадськості щодо необхідності забезпечення дотримання наступних умов: соціального захисту та недопущення дискримінації найманих працівників; відповідальний вибір бізнес-партнерів; гарантування якості та безпечності продукції; дбайливе ставлення бізнесу до суспільства та екології; дотримання норм відкритості та прозорості ведення бізнесу; врахування суспільних інтересів при прийнятті стратегічних бізнес-рішень.

Норми та принципи соціальної відповідальності бізнесу закріплені Міжнародним стандартом ISO 26000:2010. Принципи та норми соціальної відповідальності бізнесу спрямовані на врегулювання наступних питань: організаційне управління; права людини; трудові відносини; довкілля; добросовісні ділові практики; соціально-економічний розвиток суспільства. В умовах сьогодення час компаній, які орієнтуються на максимізацію поточного прибутку минув, сучасний бізнес повинен бути орієнтований на довгострокові перспективи розвитку з чіткими дотриманням норм та принципів

соціальної відповідальності та переходом в площину цифрової економіки. Відповідно до вимог, закріплених Директивою 2014/95/EU, з 2018 р. великі компанії зобов'язані відображати не фінансові показники у річних звітах, при цьому маючи право обирати яких саме рекомендацій дотримуватись – міжнародних, ЄС чи національних.

У світовій практиці прийнято розрізняти декілька моделей соціальної відповідальності бізнесу: європейська, британська, американська, азіатська і африканська. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні розпочався з 2000-х років, задля досягнення системних та якісних змін у 2008 р. на громадських засадах в Києві створено експертну організацію «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності». У 2010–2011 р. робочою групою при Комітеті з питань промисловості та регуляторної політики та підприємництва Верховної Ради України розроблено концепцію національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу.

Необхідність забезпечення кіберстійкості управлінських та виробничих бізнес-процесів, потреба в забезпеченні умов для віддаленого ведення бізнесу, перехід до Інтернету речей стали стимуляторами до переведення бізнесу в площину цифрової економіки. На процес формування соціальної відповідальності в умовах діджиталізації бізнесу мають вплив зовнішні та внутрішні фактори, частина яких становлять загрози. Діджиталізація бізнесу за умов забезпечення норм та правил соціальної відповідальності створює додаткову цінність компанії та конкурентні переваги.

Ключові слова: соціальна відповідальність, діджиталізація, цифрова економіка, моделі соціальної відповідальності, цифрові технології.

Summary. The need to implement the principles of social responsibility of business arose in 1970 in the USA and Great Britain as a result of the requirements of the public regarding the necessity to ensure compliance with the following conditions: social protection and prevention of discrimination of hired workers; responsible choice of business partners; guarantee of quality and safety of products; careful attitude of business to society and ecology; compliance with the norms of openness and transparency of business conduct; taking into account public interests in making strategic business decisions.

The norms and principles of social responsibility of business are established by the International Standard ISO 26000:2010. Principles and norms of social responsibility of business are aimed at regulation of the following issues: organizational management; human rights; labor relations; environment; good business practices; social and economic development of society. In the current situation, the time of companies that are focused on maximizing their current profits has passed, modern business should be oriented toward long-term development prospects with clear adherence to the norms and principles of social responsibility and transition in the digital economy. In accordance with the requirements of Directive 2014/95/EU, since 2018, large companies have to reflect non-financial indicators in annual reports, at that, having the right to choose which recommendations to follow – International, EU or national norms.

In the world practice it is accepted to distinguish several models of social responsibility of business: european, british, american, asian and african. The development of social responsibility of business in Ukraine began in 2000 years, to achieve systemic and qualitative changes in 2008 an expert organization has been established on public institutions in Kyiv «Development of corporate social responsibility». In 2010–2011, the working group of the Committee on Industry and Regulatory Policy and Entrepreneurship of the Verkhovna Rada of Ukraine the concept of the national strategy of social responsibility of business has been developed.

The need to ensure the cyber-stability of management and production business processes, the need to provide a remote business environment, The transition to the Internet of things has become an incentive to move business to the digital square economy. The process of forming social responsibility under the conditions of business digitalization has an impact external and internal factors, some of which pose threats. Conduct business in the context of ensuring social responsibility rules and regulations creates additional value of the company and competitive advantages.

Key words: social responsibility, digitalization, digital economy, model of social responsibility, digital technology.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання модель бізнесу, що орієнтована на максимізацію поточного прибутку втратила свою актуальність і поступилась моделі, орієнтованій на формування довготривалих стратегій досягнення конкурентних переваг. В врахуванням особливостей сучасних вимог ведення бізнесу, постає необхідність в його діджиталізації та дотриманні норм та принципів соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціальної відповідальності в контексті діджиталізації бізнесу знаходиться в площині наукових інтересів багатьох науковців та практиків. Дослідження сутності, етапів розвитку, класифікації та засадничих ідей знайшли відображення в науковому доробку Білої С.О. [3]. Місце та роль корпоративної соціальної відповідальності у забезпеченні сталого розвитку суспільства загалом, а також її

вплив на формування конкурентних переваг підприємства, інноваційність та конкурентоспроможність бізнесу висвітлено в наукових працях Кицюка І.В. [7, 8]. Сучасний погляд на формування цінностей компанії розглянуто колективом авторів Михайлишиним Н.П. та Романівим С.Р. [6]. Бойко О., координатор Комітету промислової екології та сталого розвитку Європейської Бізнес Асоціації, проаналізувала стан згуртованості українського бізнесу у період воєнного стану в контексті соціальної відповідальності [4]. Вплив діджитал-технологій на розвиток соціальної відповідальності досліджено в працях Мартинюк О.А. [5].

Формулювання цілей статті. Основними цілями статті є дослідження наступних питань: причини виникнення та етапи впровадження практики соціальної відповідальності бізнесу; розкриття сутності базових принципів соціальної відповідальності бізнесу; обґрунтування економічної та соціальної ефективності переведення бізнесу в площину цифрової економіки; розкрити особливості моделей соціальної відповідальності бізнесу; етапи розробки та впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу в Україні; умови переведення бізнесу в кіберпростір; визначити зовнішні та внутрішні загрози формування соціальної відповідальності в умовах діджиталізації бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея соціальної відповідальності бізнесу виникла ще у 1970-х роках у США та Великобританії в результаті загострення уваги громадськості до загального іміджу компаній, а саме: забезпечення соціального захисту та недопущення дискримінації найманих працівників; відповідальне ставлення до вибору бізнес-партнерів; гарантування якості та безпечності продукції (послуг); дбайливе ставлення компаній до суспільства та екології; дотримання норм відкритості та прозорості бізнес-діяльності; врахування суспільних інтересів при прийнятті стратегічних бізнес-рішень.

Міжнародним стандартом ISO 26000:2010 Міжнародної організації зі стандартизації чітко визначено, що соціальна відповідальність зосереджена на компанії та передбачає відповідальність за вплив її рішень та діяльності (процесів, продукції) на суспільство та навколишнє середовище. Компанії повинні забезпечити: дотримання правових норм, правил ведення бізнесу та виконання юридично обумовлених обов'язків; прозорість та етичність поведінки, що сприятиме сталому розвитку, включаючи здоров'я та добробут суспільства; врахування очікувань стейкхолдерів.

Соціальну відповідальність компанії прийнято розглядати за такими основними аспектами: організаційне управління; права людини; трудові відносини; довкілля; добросовісні ділові практики; соціально-економічний розвиток суспільства [1].

Ведення бізнесу з дотриманням норм соціальної відповідальності є одним з основних інструментів формування організаційної культури, іміджу, ділової репутації, забезпечення сталого розвитку компанії та добробуту суспільства. Як зазначають Н.П. Михайлишин та С.Р. Романів, для того, щоб бізнес залишався успішним в довгостроковому періоді, він повинен створювати цінності не лише для своїх акціонерів, а й для всього суспільства [6].

Відповідно до офіційного сайту Представництва ООН в Україні, «бізнес відіграє ключову роль у досягненні цілей сталого розвитку. Бізнес рішення і технології мають вирішальне значення для подолання бідності, забезпечення охорони здоров'я, освіти, боротьби зі зміною клімату і погіршенням стану навколишнього середовища. Цілі сталого розвитку є корисними для бізнесу, для розширення ринку, об'єднання зацікавлених сторін, стабілізації ринків і сприяння прозорості фінансових систем [9].

Час успішності компаній, що ставили за основну максимізацію поточного прибутку, минув, в умовах сьогодення компанії повинні орієнтуватися на довгострокове зростання, що передбачає розвиток взаємопов'язаних екосистем (економічних, політичних, соціальних та екологічних) в межах функціонування.

Керівними принципами та нормами, які закладено в основу Стратегії соціальної відповідальності бізнесу, розробленої Європейською комісією, є наступні:

- Глобальний договір Організації Об'єднаних Націй;
- Керівні принципи ООН у сфері у сфері бізнесу та прав людини;
- Міжнародний стандарт ISO 26000:2010 «Керівництво із соціальної відповідальності»;
- тристороння декларація принципів стосовно багатонаціональних підприємств та соціальної політики Міжнародної організації праці;
- керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств [10].

Наступним важливим етапом формування соціальної відповідальності бізнесу стала тенденція щодо розкриття інформації, визначальними в цій сфері є Глобальна ініціатива зі звітності та Міжнародна рада з інтегрованої звітності. Законодавством ЄС також закріплено вимоги до великих компаній щодо розкриття інформації про те,

у який спосіб вони здійснюють свою діяльність і розв'язують питання щодо соціальних і екологічних викликів (Директива 2014/95/EU щодо розкриття нефінансової звітності). У червні 2017 р. Європейська комісія оприлюднила керівні принципи щодо нефінансової звітності, які містять методологію звітності нефінансової інформації.

З 2018 р. компанії зобов'язані відображати нефінансові показники у річних звітах. Компанії, враховуючи власні характеристики та специфіку бізнес-середовища, мають можливість самостійно обирати яких рекомендацій дотримуватись: міжнародних, ЄС чи національних [7, с. 18].

Базовими принципами соціальної відповідальності бізнесу є такі: систематична підзвітність та прозорість діяльності бізнесу; дотримання етичних норм ведення бізнесу; повага до інтересів бізнес-партнерів, клієнтів та суспільства в цілому; дотримання норм міжнародного права; дотримання прав людини [3].

У світовій практиці прийнято розрізняти декілька моделей соціальної відповідальності бізнесу, особливості яких обумовлені національними та культурними звичаями ведення бізнесу (табл. 1).

Соціальна відповідальність бізнесу в Україні дістала розвитку на початку 2000-х років, коли зусиллями організацій громадського сектору, вищих закладів освіти та ділових видань було організовано цикл навчання та публічних заходів з даної проблеми.

У 2008 р. на громадських засадах в Києві було створено експертну організацію «Розвиток кор-

поративної соціальної відповідальності», метою якої визначено впровадження соціальної відповідальності бізнесу задля досягнення системних та якісних змін. У 2010–2011 р. робочою групою при Комітеті з питань промисловості та регуляторної політики та підприємництва Верховної Ради України розроблено концепцію національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу [3].

Соціальна відповідальність бізнесу в Україні, в врахуванням умов сьогодення, які ускладнені тривалою пандемією COVID-19 та руйнівними наслідками російського повномасштабного вторгнення, стає все більш актуальною, так як, насамперед, покликана згуртуватися та сконцентруватися на допомозі державі, ЗСУ та населенню. Реалізація принципів соціальної відповідальності бізнесу під час війни відбувається щонайменше за трьома принципами: «ні бідності», «світ без голоду», «здоров'я та добробут» [4]. Гуманітарна діяльність українських та міжнародних компаній в Україні орієнтована на реалізацію цілей сталого розвитку та гуманітарних цінностей.

Одним з поштовхів діджиталізації економіки став перехід від Інтернету людей до Інтернету речей, що розпочався ще у 2008–2009 рр. Зрозуміло, даний процес є нерівномірним у зв'язку з нерівномірністю соціального, економічного та технологічного розвитку між різними країнами світу. За умов динамічності та мінливості ринкового середовища, особливо відчутним на сьогоднішній день це є для українського бізнесу, зростають ризики щодо економічного становища

Таблиця 1

Моделі соціальної відповідальності бізнесу

Модель	Країни виникнення	Особливості моделі
Європейська	північні країни Європейського континенту	засади та принципи СВБ регламентуються державою, законодавчо регламентовано стандарти, критерії та результативність СВБ
Британська	Великобританія, країни Центральної Європи	активна участь держави у фінансуванні проектів та популяризації ідей СВБ.
Американська	США, країни Латинської Америки, деякі країни Африки	мінімальний вплив держави. Бізнес-структури приймають активну участь у фінансуванні некомерційних проектів СВБ через корпоративні фонди. Державна підтримка проявляється у формі податкових пільг.
Азійська	Японія, Південна Корея	державне регулювання процесів СВБ державою. Бізнес виконує майже всі соціальні зобов'язання стосовно своїх працівників: надання житла, розвиток сімейних династій, оплата навчання дітей працівників, фінансування послуг з охорони здоров'я та пенсійне забезпечення.
Африканська	найбідніші країни світу	зосередження на проектах, пов'язаних з інтересами місцевих громад (забезпечення питною водою, запобігання експлуатації дитячої праці, допомога в сфері охорони здоров'я, боротьба з голодом та епідеміями).

Джерело: згруповано за джерелом [3]

окремих підприємств та галузей в цілому. Одним з актуальних шляхів зниження таких ризиків є переорієнтація на цифрову економіку шляхом впровадження моделей цифрового менеджменту в контексті забезпечення кіберстійкості управлінських та виробничих бізнес-процесів.

Впровадження у бізнес цифрових технологій передбачає:

- конвертування інформації з паперових на інших носіїв у цифровий формат з метою забезпечення зручності використання в комп'ютерних системах;
- переведення операцій, функцій бізнесу, комунікацій, процесів та бізнес-моделей у цифрову площину, що забезпечує можливість поєднання традиційних функцій бізнесу з цифровими [11].

Процес формування соціальної відповідальності в контексті діджиталізації бізнесу має базуватися на прозорості та обліку дій. Вимогами до інформації є: своєчасність, обґрунтованість, чіткість та об'єктивність. Щодо головних інформаційних зон, то можна виділити наступні:

- доступність інформації (забезпечення доступу до інформації стейкхолдерам з метою надання можливості оцінювати вплив рішень і дій на їх власні інтереси);
- етичність поведінки (побудова поведінки бізнесу на основі доброчинності та доброчесності);
- повага до інтересів зацікавлених сторін;
- дотримання норм верховенства права;
- дотримання міжнародних стандартів поведінки.

Діджиталізація бізнесу створює додаткову цінність компанії, додаткові конкурентні переваги — необмежені можливості комунікацій, продажу, залученні спеціалістів, брендингу, контролінгу, доступ до цифрових баз даних та інше.

На процес формування соціальної відповідальності в умовах діджиталізації бізнесу мають вплив як зовнішні, так внутрішні фактори, частина яких має загрозливий характер. До зовнішніх загроз можна віднести наступні:

- турбулентність політичного та економічного середовища;
- відсутність стандартів щодо застосування цифрових технологій;
- недостатня інформаційна безпека;

- недостатній рівень розвитку інфраструктури;
- відсутність спеціальних заходів щодо підтримки підприємств з боку держави;
- впровадження цифрових технологій потребує значних капіталовкладень, які наразі є обмеженими;

- До внутрішніх загрозливих факторів належать:
- висока вартість проектів цифрових технологій;
 - висока вартість експлуатації систем, що використовують цифрові технології;
 - невідповідність працівників до переходу на цифрові технології;
 - альтернатива ведення бізнесу без впровадження цифрових технологій.

Особливо відчутний вплив внутрішні загрозливі фактори мають на підприємства малого та середнього бізнесу.

Але, як вже зазначалось, реалії сьогодення, тривала пандемія та ведення бойових дій на території України, що в багатьох випадках ускладнює або ж і унеможлиблює ведення бізнесу в традиційному форматі, змусило бізнес адаптуватися та трансформувати бізнес-моделі у віртуальний простір та забезпечувати соціальну відповідальність бізнесу з врахуванням зазначених трансформаційних процесів.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо стверджувати, що формування норм соціальної відповідальності в контексті діджиталізації бізнесу відбувається згідно з новими викликами сталого розвитку. Реалії сьогодення обумовили гостру необхідність переходу бізнесу в Інтернет-середовище та підвищення інтересу до можливості забезпечення віддаленого доступу та мобільності бізнес-процесів, в цій площині також зростає значення впровадження та реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу, що впливає на формування інноваційності та конкурентоспроможності бізнесу.

Складна економічна, політична та епідеміологічна ситуація як національного, так і міжнародного масштабу, виступає одночасно і каталізатором діджиталізації бізнесу та дотримання в даній площині принципів та стандартів соціальної відповідальності, і факторами, що суттєво ускладнюють розвиток даного процесу.

Література

1. ISO 26000:2010(en) Guidance on social responsibility. ISO. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>
2. ДСТУ ISO 26000:2019 Настанови щодо соціальної відповідальності (ISO 26000:2010, IDT). URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=91617
3. Біла С. О. Соціальна відповідальність бізнесу. Велика українська енциклопедія. URL: <https://vue.gov.ua>
4. Бойко О. Соціальна відповідальність бізнесу у період воєнного стану. Європейська Бізнес Асоціація (25.03.2022). URL: <https://eba.com.ua/sotsialna-vidpovidalnist-biznesu-u-period-voennogo-stanu/>
5. Мартинюк О. А. Вплив діджитал-технологій на розвиток соціальної відповідальності бізнесу. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2020. № 4 (50). С. 78–86.
6. Михайлишин Н. П., Романів С. Р. Концепція створення спільної цінності: новий погляд на формування цінностей компанії. Економіка та суспільство: Електронне наукове фахове видання. 2016. № 2. С. 312–317. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/56.pdf
7. Кицюк І. В. Корпоративна соціальна відповідальність та конкурентні переваги бізнесу в глобальному економічному середовищі. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020. № 2 (113). С. 15–20.
8. Кицюк І. В. Вплив корпоративної соціальної відповідальності на інноваційність та конкурентоспроможність бізнесу. Маркетинг та менеджмент у фокусі викликів нової економіки: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Ужгород, 2018. 26–28 квітня. С. 383–386.
9. Цілі сталого розвитку і бізнес. Представництво ООН в Україні: офіційний сайт. URL: <http://sdg.org.ua/ua/sdgs-and-business>
10. Corporate Social Responsibility & Responsible Business Conduct. European Commission: веб-сайт. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/corporate-social-responsibility_en
11. Digitization, digitalization and digital transformation: the differences. I-scoop. URL: <https://www.i-scoop.eu/digitization-digitalization-digital-transformation-disruption>

References

1. ISO 26000:2010(en) Guidance on social responsibility. ISO. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>
2. DSTU ISO 26000:2019 Nastanovy shchodo sotsialnoi vidpovidalnosti (ISO 26000:2010, IDT). URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=91617
3. Bila S. O. Sotsialna vidpovidalnist biznesu. Velyka ukrainska entsyklopediia. URL: <https://vue.gov.ua>
4. Boiko O. (2022). Sotsialna vidpovidalnist biznesu u period voiennoho stanu. Yevropeiska Biznes Asotsiatsiia. URL: <https://eba.com.ua/sotsialna-vidpovidalnist-biznesu-u-period-voennogo-stanu/>
5. Martyniuk O. A. (2020). Vplyv didzhytal-tekhnohohii na rozvytok sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu. Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. № 4 (50). S. 78–86.
6. Mykhailyshyn N. P., Romaniv S. R. (2016). Kontseptsiiia stvorennia spilnoi tsinnosti: novyi pohliad na formuvannia tsinnostei kompanii. Ekonomika ta suspilstvo: Elektronne naukove fakhove vydannia. № 2. S. 312–317. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/56.pdf
7. Kytsiuk I. V. (2020). Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist ta konkurentni perevahy biznesu v hlobalnomu ekonomichnomu sere dovys hchi. Derzhava ta rehiony. Serii a: Ekonomika ta pidpriemnytstvo. № 2 (113). S. 15–20.
8. Kytsiuk I. V. (2018). Vplyv korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti na innovatsiinist ta konkurentospromozhnist biznesu. Marketynh ta menedzhment u fokusi vyklykiv novo i ekonomiky: materialy mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii. Uzhhorod, 26–28 kvitnia. S. 383–386.
9. Tsili staloho rozvytku i biznes. Predstavnytstvo OON v Ukraini: ofitsiinyi sait. URL: <http://sdg.org.ua/ua/sdgs-and-business>
10. Corporate Social Responsibility & Responsible Business Conduct. European Commission: veb-sait. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/corporate-social-responsibility_en
11. Digitization, digitalization and digital transformation: the differences. I-scoop. URL: <https://www.i-scoop.eu/digitization-digitalization-digital-transformation-disruption>

Михайляк Галина Володимирівна
доцент кафедри аналітичної економіки та міжнародної економіки
Львівський національний університет імені Івана Франка
Mykhaulyak Halyna
Associate Professor of the Department of
Analytical and International Economics
Lviv Ivan Franko National University

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8337

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF PUBLIC EXPENDITURE

Анотація. У статті проведено аналіз поняття «державні видатки» у еволюційному аспекті. Визначено підходи до формування даної концепції у різні періоди, а також особливості видів та складових формування державних видатків, для яких характерна багатогранність. Приділяючи особливу увагу економічній складовій даної категорії, варто зазначити, що не менш важливий зміст має правовий аспект і публічний характер даної проблематики. Зазначено, що дана категорія є організаційною частиною фінансової діяльності держави, особливо у сфері розпорядження державними коштами. Актуальність даного аналізу в реалізації державної економічної політики дещо зміщує акценти з вирішення поточних питань в господарській системі країни до макроекономічної політики, спрямованої на впровадження структурних змін. Важливе значення у проведенні стабілізаційної політики держави має саме видаткова складова, як одна із зрядь фіскальної політики. Вирішення питань, які виникають у бюджетних відносинах дуже часто набувають стратегічного характеру в економічному зростанні та економічному розвитку країни. Тому постійна увага до діяльності державних інститутів і контролю державних видатків не втрачає своєї актуальності. Зазначено, що у вітчизняній літературі не існує єдності у підходах до визначення державних видатків, проте однозначним є те, що державні видатки зумовлені державними потребами, які є результатом останніх. Державні видатки визначаються загальним напрямом усієї державної політики. У фінансовому праві, державні видатки визначають як строго регламентоване правовими нормами планомірне використання державою грошових засобів з метою виконання своїх задач і функцій. Безумовно, видатки бюджету є складною категорією, що зумовило розкрити різноманіття підходів щодо їх розуміння. Еволюція наукових поглядів щодо формування категорії державних видатків досліджується через призму таких понять як державні фінанси, державний бюджет, бюджетна система, що дозволяє систематизувати і розкрити одну із найважливіших категорій у фінансовій системі країни.

Ключові слова: державні видатки, бюджет, витрати, державні доходи, державні закупівлі, стабілізаційна політика.

Summary. The article analyzes the concept of «public expenditures» in an evolutionary aspect. The approaches to the formation of this concept in different periods, as well as the peculiarities of the types and components of the formation of public expenditures, which are characterized by multifacetedness, are determined. Paying special attention to the economic component of this category, it is worth noting that the legal aspect and public nature of this issue are equally important. It is noted that this category is an organizational part of the financial activity of the state, especially in the field of management of state funds. The relevance of this analysis in the implementation of state economic policy somewhat shifts the emphasis from solving current issues in the country's economic system to macroeconomic policy aimed at implementing structural changes. It is the expenditure component, as one of the tools of fiscal policy, that is of great importance in the implementation of the stabilization policy of the state. Solving issues that arise in budgetary relations very often acquire a strategic nature in the economic growth and economic development of the country. Therefore, constant attention to the activities of state institutions and control of public expenditures does not lose its relevance. It is noted that in the domestic literature there is no unity in the approaches to

determining public expenditures, but it is clear that public expenditures are determined by state needs, which are the result of the latter. Public expenditures are determined by the general direction of the entire state policy. In financial law, public expenditures are defined as the planned use of funds by the state for the purpose of fulfilling its tasks and functions, strictly regulated by legal norms. Undoubtedly, budget expenditures are a complex category, which led to the discovery of a variety of approaches to its understanding. The evolution of scientific views on the formation of the category of public expenditures is studied through the prism of such concepts as state finances, the state budget, the budget system, which allows to systematize and reveal one of the most important categories in the country's financial system.

Key words: public expenditure, state budget, costs, government revenues, government purchases, stabilization policy.

Постановка проблеми. Оцінка системи державних видатків у кожній країні характеризується своїми особливостями, які вибудовувалися протягом тривалого часу. На їхню структуру часто впливають не тільки чинники економічного, соціального, політичного характеру у певний період часу, а й визначені стратегічні завдання і цілі, які вони повинні виконувати. У багатьох країнах на сьогодні актуальною є проблема правильного і ефективного витрачання державних фінансів. Зрозуміло, щоб усунути цю проблему потрібно починати із побудови ефективної системи державних видатків і дбати про раціональне використання державних фінансових ресурсів. В основі такої системи основними її елементами стають визначені форми, методи і механізми фінансування державних видатків та здійснення контролю за ними. Причиною втрат, які трапляються у економіках країн дуже часто фіксують нераціональне державне фінансування, низький рівень бюджетної і податкової дисципліни, або неефективну роботу органів державного фінансового контролю. Тому проведений аналіз дозволить з'ясувати роль і значення, які покладаються на державні видатки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі є багато досліджень, які присвячені проблематиці формування державних видатків та його важливості у господарській системі країни. Серед таких дослідників слід виділити: Андрущенко В.Л. [1], Айса Р. [17], Афонсу Р. [16], Бланкарт Ш. [2], Барро Р. [18], Бескид, В.Г. [4], Боярко І.М. [3], Вагнер А. [1], Воронова Л.К. [7], Василик О.Д. [6], Даниленко А.І. [13], Девараджан С. [20], Дем'янішин Й.М. [4], Кейнс Дж.М. [8], Коломб'єр К. [19], Ландау Д. [21], Музика-Стефанчук О.А. [9], Нечай А.А. [10], Опря А.Т. [12], Орлюк В.Л. [11], Стрік Дж. [14], Сміт А. [15], Шукнехт Л. [22], Юрій С.І. [4] та ін. Зважаючи на вагомий внесок зазначених дослідників у формування і розвиток поняття державних видатків, варто зазначити, що у зв'язку з різноманітністю трактувань дана категорія залишається досі актуальною для дослі-

дження. Ефективне та раціональне використання фінансових ресурсів завжди буде важливим аспектом розвитку держави.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз підходів до розкриття суті державних видатків, а також його формування у світовій і вітчизняній науці. Аналізуючи підходи до формування видатків бюджету, можна відзначити, що більшість з них вимагає чіткості, адже вони розкривають лише матеріальний зміст видатків, не розкриваючи їх суті та призначення та не дають їм кількісної характеристики. Хоч аналіз запропонованих понять в економічній та фінансово-правовій літературі виявляє досить схожий зміст за характером і є достатньо широким, але постійно потребує уточнень, опираючись на особливості фінансової системи країни. Зважаючи на важливість даної теми, слід зазначити, що на сьогодні трактування державних видатків подеколи призводить до змішування понять і викликає потребу в його уточненні та чіткості у нормативному визначенні даної категорії. Тільки системний підхід до аналізу державних видатків, дозволить врахувати всі властиві та важливі ознаки і повною мірою закріпити визначення даного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення поняття видатків бюджету як окремої категорії відбулося у XVIII ст. і пов'язують його з виникненням поняття бюджету. Потреба держави у фінансових ресурсах існувала з моменту їх становлення і вимагала задоволення саме за рахунок державних коштів. Історично першим сформувався поняття державних видатків, що включало в собі видатки бюджету. Появу перших видаткових відносин спостерігаємо ще за часів первіснообщинного ладу, коли потреби членів общини задовольнялися власними зусиллями та власною працею членів даної общини. З перетворенням первісних общин у ранні державні об'єднання у суспільстві виникають перші різновиди приватних видатків. І до кінця XIV ст. усі наявні у суспільстві видатки мають вигляд приватних видатків, за рахунок яких оплачуються як

приватні потреби окремих осіб, їх сімей, так і перші суспільно публічні потреби ранніх держав [10, с. 107–108].

Тривалий час становлення видаткових відносин у державі та формування розуміння їх важливості для всього суспільства, пов'язано із тим, що протягом століть існування держав не відбувалося відокремлення видатків, необхідних для задоволення особистих потреб правителів та видатків, що потрібні для ефективного забезпечення виконання державних функцій.

Вже з XVII до XIX ст. триває етап існування як публічних, так і приватних видатків у державі, коли відбувається відокремлення видатків на публічні потреби держави від приватних видатків правителів. І з XX ст. в усіх країнах існує досить розвинута система публічних і приватних видатків [10, с. 107–114]. Варто зауважити, що до середини XIX ст. у фінансовій науці більшою мірою увага зосереджувалася на питаннях дохідної частини бюджету.

Першим проблему видатків у фінансовій науці поставив німецький економіст А. Вагнер, який досліджуючи стабільне зростання державних видатків, вивів емпіричний закон розширення державної діяльності. Відповідно до нього, обсяг державних видатків під впливом розширення попиту на державні послуги в індустріальних країнах, зумовленого зростаючим доходом на душу населення, збільшується більш швидкими темпами, ніж валовий національний продукт [1, с. 93–101]. На його думку, будь-який промисловий розвиток супроводжується зростанням частки державних видатків у валовому національному продукті. Незважаючи на те, що закон Вагнера зазнавав багаторазової критики, дія його підтверджувалася реаліями. Якщо в XIX ст. державні видатки не перевищували 10% ВВП, то до середини XX ст. вони досягли четвертої частини, а до початку XXI ст. — становили більше ніж третину ВВП.

Зростання державних видатків А. Вагнер пояснював трьома основними причинами:

- соціально-політичною — впродовж історії відбувається суттєве розширення соціальних функцій держави;
- економічною — науково-технічний прогрес і, як наслідок, збільшення державних асигнувань у науку, різні інвестиційні проекти і т.д.;
- історичною — держава для фінансування непередбачуваних видатків звертається до державних позик і рік за роком відбувається зростання розміру державного боргу і відсотків по ньому, тобто видатків на його обслуговування.

Закон А. Вагнера привернув увагу науковців до проблеми державних видатків. Визнано, що вони однозначно потребують не меншої уваги при вивченні, аніж державні доходи. Вчений вважав, що держава — найкращий гарант забезпечення всім необхідним, і може надати необхідні ресурси або перерозподілити тягар між громадянами у найкращий і найсправедливіший спосіб.

Відомий спеціаліст в області публічних фінансів Дж. Стрік констатував, що зміна ВВП викликає зміну державних видатків, якщо цей процес обумовлюється ростом попиту на товари і послуги. Як наслідок, зростання попиту сприяє збільшенню дохідної частини бюджету [14].

На початку XX ст. все більше науковців починають відзначати, що у фінансовому господарстві не доходи, а видатки мають вирішальне значення у державному господарстві. Перше місце належить потребам, а видатки зумовлюються цими потребами. Завдання осіб, що керують державним господарством, полягає перш за все, у встановленні того мінімуму видатків, що необхідні для правильного перебігу державного життя. Доводиться вже ретельніше доходи узгоджувати з видатками.

Досліджуючи динаміку державних видатків у світі, відомі вчені Шюхнесхт Л. та Тайзі В., дійшли до висновку, що частка державних видатків у ВВП зростала більшими темпами після 1960 р. Намагаючись оцінити ефективність цих видатків, вчені зробили вибірку по країнах, розподіляючи їх у залежності від рівня державних видатків за певні роки на три групи: малий, середній та великий уряд. Однак співставлення за соціально-економічними показниками по кожній групі спростувало висновок, що високий рівень державних видатків відповідає кращим соціально-економічним показникам. Навпаки, для більшості з цих показників скорочення державних видатків пов'язано з більш бажаними результатами. Автори припустили, що рівень державних видатків десь між 30% і 35% до ВВП, ймовірно, надасть урядам достатнього обсягу фінансових ресурсів для підтримки всіх видів діяльності, які дійсно заслуговують підтримки суспільства. Суть припущення полягає в тому, що у майбутньому політики промислово розвинених країн прийдуть до цього висновку і будуть ініціювати програми, що протягом певного періоду наблизять державні видатки до цього діапазону [22, с. 7].

Для з'ясування внеску економічної науки щодо обґрунтування доцільності державного втручання в економічні процеси, зокрема у стимулювання економічного зростання, слід розкрити зміст наукових підходів економічних шкіл:

- камералізм — державні видатки як інструмент стимулювання економічного зростання;
- класична економічна теорія — непродуктивний характер державних видатків і необхідність зведення їх до мінімуму;
- кейнсіанська економічна теорія — державні видатки як інструмент стимулювання сукупного попиту;
- «економіка пропозиції» — скорочення державних видатків як засіб стимулювання економічного зростання.

У сфері державних видатків камералісти (представники меркантилізму у Німеччині: Ф. Юсті, І. Зонненфельс) обстоювали ідею, що видатки мають бути інструментом стимулювання економічного зростання. Наприклад, спрямовуватися на створення інфраструктури, що в довгостроковій перспективі могло б сприяти зростанню державних доходів [2, с. 33–34].

Згідно класичного підходу, який передусім пов'язують з іменем А. Сміта, державні видатки носять непродуктивний характер, а тому повинні бути зведеними до мінімуму [15].

Одним із постулатів теорії Дж. М. Кейнса є те, що економічне зростання залежить від достатніх заощаджень тільки за умови повної зайнятості. Якщо така умова не виконується, то великі заощадження заважають зростанню. А відтак, зайві заощадження необхідно вилучити. Дж. Кейнс стверджував, що «основний психологічний закон, в існуванні якого ми можемо бути цілком упевнені не тільки з апіорних міркувань, виходячи з нашого знання людської природи, а й на основі детального вивчення минулого досвіду, полягає в тому, що люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання зі зростанням доходу, але не в тій же мірі, в якій зростає дохід» [8]. Необхідним є державне втручання, спрямоване на вилучення за допомогою податків доходів, які скеровані у заощадження й фінансування за рахунок цих коштів інвестицій, а також поточних державних видатків.

У концепції «економіки пропозиції» на противагу кейнсіанству видатки держави виконують пасивну, а не регулюючу функцію. Аргументом на користь скорочення видатків є позбавлення держави фінансових ресурсів, які дозволяють їй необґрунтовано втручатися в економічні процеси. Однак, як пише В. Андрущенко, «навіть спроба адміністрації президента Р. Рейгана обмежити роль держави в рамках ліберальної «економіки пропозиції» («рейганоміки»), хоч дещо і стримала темпи нарощування державних видатків, але не

зупинила ерозію суспільної привабливості принципів *laissez faire* та мінімальної держави» [1, с. 31].

Щодо позиції науковців стосовно впливу державних видатків на економічне зростання, то вони відрізняються. При аналізі такого впливу, зазвичай застосовується показник частки видатків у ВВП. Американський економіст Р. Барро дійшов висновку про негативний взаємозв'язок зростання частки державного споживання у ВВП та темпів економічного зростання. Він пояснює такий стан речей тим, що державне споживання породжує деформації, такі як високі податкові ставки, проте не забезпечує належних стимулів до інвестування та росту [18, с. 407–443].

Інші науковці вказують на те, що для країн, що розвиваються, зростання частки поточних витрат має позитивний і статистично значущий ефект на економічне зростання [20, с. 313–314].

На думку К. Коломб'єра, державні видатки на транспортну інфраструктуру, освіту та управління вважаються такими, що поживляють економічне зростання [19].

За даними фахівців Європейського центрального банку, видатки на освіту та видатки на дослідження та розробки виступають основними елементами економічного зростання [16, с. 45].

Результати досліджень Д. Ландау свідчать про негативний вплив сукупного державного споживання на економічне зростання [21, с. 36–75].

Дослідження Р. Айсі та Ф. Пуейо показали, що існує позитивний ефект впливу державних видатків на охорону здоров'я, які згідно з оцінкою даних збільшують тривалість життя населення [17].

Важливим параметром формування бюджетної політики має бути законодавче встановлення і практичне забезпечення максимально припустимої частки соціальних трансфертів, яка б не справляла дестабілізуючого впливу на макроекономічні показники [13, с. 236].

Ш. Бланкарт, у своїй праці дає рекомендації щодо обмеження зростання державних видатків на основі наступних принципів [2, с. 194–199].

- рішення про витрати мають прийматись лише за умови наявності реальних джерел їх покриття;
- планомірне погашення державної заборгованості, яке має проводитися з коштів, отриманих у результаті реалізації інвестиційних проектів;
- рішення у сфері оподаткування, видатків і державної заборгованості мають прийматися кваліфікованою більшістю в парламенті;
- обмеження періоду дії рішень у сфері доходів і видатків, тобто всі зобов'язання держави повинні

припинятися із закінченням термінів дії конкретних програм.

Численна кількість вітчизняних науковців розглядає поняття державних видатків. О. П. Орлюк під видатками держави розуміє вид фінансової діяльності, який є методом здійснення внутрішніх економічних, культурно-виховних, соціальних та зовнішніх функцій [11, с. 19]. Науковець О. А. Музика-Стефанчук вважає, що це вид фінансових відносин, пов'язаних з постійним цільовим використанням грошових коштів [9, с. 223].

Відомий фахівець у галузі фінансового, податкового та банківського права Л. К. Воронова, вважає видатки держави видом фінансової діяльності, що є методом здійснення його внутрішніх економічних, культурно-виховних, соціальних та зовнішніх функцій і зазначає, що видатки держави ширше за видатки державного бюджету. І хоча видатки об'єднаного державного бюджету складають лівову частку видатків держави, вони записуються часткою загальних публічних видатків держави [7, с. 342–343].

Вчені-економісти видатками держави визначають комплекс відносин, що виникають у зв'язку з розподілом централізованого фонду фінансових ресурсів держави, формою яких є рух бюджетних коштів на розширення виробництва, задоволення соціально-культурних потреб працівників, управління та оборону країни [6, с. 144]; прямі цільові видатки держави, що забезпечують її безперерйне функціонування та відображають економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом частини валового продукту, що концентруються в бюджеті [12, с. 48]; економічні відносини, пов'язані з розподілом грошових коштів держави та їх використанням за галузевим, відомчим, цільовим і територіальним призначенням; державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто такі, що не створюють і не компенсують фінансові вимоги [4, с. 24].

Категорія державних видатків, звісно, обумовлюється і на законодавчому рівні країн. У більшості країн — це грошові кошти, що направляються на фінансове забезпечення завдань і функцій держави та органів місцевого самоврядування. Згідно Бюджетного кодексу України відповідно до п. 13 ст. 2 виділяють видатки бюджету, які є коштами, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу, надання кредитів з бюджету, розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів, повернення надміру сплачених до бюджету

сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування [5].

Підходи до систематизації державних видатків дають можливість класифікувати їх за різними ознаками:

- економічна — на поточні витрати і капітальні видатки;
- функціональна — на загальнодержавні видатки; видатки на оборону; видатки на забезпечення громадського порядку, безпеки та судової влади; видатки на економічну діяльність; видатки на охорону навколишнього природного середовища; видатки на житлово-комунальне господарство; видатки на охорону здоров'я; видатки на духовний та фізичний розвиток; видатки на освіту; видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення;
- програмна — передбачає формування бюджету за програмно-цільовим методом;
- відомча — визначає перелік головних розпорядників бюджетних коштів [5].

Системний підхід до аналізу державних видатків, дозволяє виділити наступні властиві їм ознаки:

- державні видатки мають спільну мету і здійснюються цілеспрямовано. Функціонування ефективної системи державних видатків забезпечує розвиток національної економіки;
- система державних видатків складається з взаємопов'язаних компонентів. Способом взаємозв'язку і взаємодії елементів виступає структура, яка представляє собою внутрішню організацію і особливу впорядкованість всіх елементів системи;
- державні видатки мають характерну структуру (бюджетна класифікація);
- державні видатки необхідно розглядати у взаємозв'язку із іншими компонентами господарської системи країни з якими вони взаємодіють, впливають і змінюються.

Зважена та обґрунтована політика у сфері державних видатків матиме ефективний вплив на економічне зростання та принесе бажаний результат. Державні видатки є потужним фіскальним інструментом впливу на економічне зростання. І за умови сприяння державних видатків в ефективному використанню трудових ресурсів, технологій, матеріальних активів і решти ресурсів, можна сподіватися позитивного впливу на економічне зростання.

Висновок. Аналіз концептуальних підходів засвідчив, що державні видатки є складною категорією, яка широко полемізується в науковій спільноті і для якої характерне різноманіття

засад, щодо їх розуміння. Дослідження еволюції поглядів представників економічних шкіл дозволяє зробити висновок, що державні видатки є одним із вагомих фіскальних інструментів впливу на рівень макроекономічних показників розвитку країни. Важливим аспектом даної проблеми є встановлення взаємозв'язку державних видатків та економічного зростання. На думку більшості науковців, не існує однозначного взаємозв'язку між темпами економічного зростання і розміром державних видатків. Темпи економічного зростання країни можуть впливати на визначення обсягів і структури державних видатків, а соціально-економічний розвиток країни, в свою чергу, залежить від рівня ефективності формування та використання державних коштів. Державні видатки сприяють досягненню цілі економічного зростання. Враховуючи науковий підхід, перевіряючи дослідним шляхом можливі результати, коригуючи несприятливі наслідки можна поступово і продумано вносити зміни в систему державних видатків і таким чином можна прийти до того, що державні фінанси здійснюватимуть насамперед регулюючу і стимулюючу, а не тільки розподільну функцію. Зрозуміло, що здійснення державних

видатків значною мірою визначається доходами, але й зрозумілим є той факт, що добробут суспільства залежить не стільки від обсягу бюджетного фонду держави, а й від того, наскільки ефективно ним розпоряджаються органи державної та місцевої влади, здійснюючи визначені функції. Оптимізація обсягу та структури державних видатків найбільш ефективно впливає на соціально-економічний розвиток держави. Ефективно інвестуючи бюджетні кошти можна у перспективі забезпечити отримання додаткових доходів.

З огляду на вищезазначене, слід наголосити, що державні видатки мають економічний і юридичний аспекти, бо виступають у якості, складової частини фінансової діяльності держави, і саме дана діяльність узгоджується з правовими нормами використання та розпорядження коштів, які знаходяться і перебувають у власності держави. Державні видатки — це система відносин з приводу розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів держави з метою здійснення покладених на неї соціально-економічних функцій, які в своїй сукупності являють собою певну систему і класифікуються за різними ознаками і підставами.

Література

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. Львів: Каменяр, 2000. 303 с.
2. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки: підручник / Шарль Бланкарт: за наук. ред. та перед. В.М. Федосова; пер. з нім. С.І. Терещенко, О.О. Терещенко. К.: Либідь, 2000. 653 с.
3. Боярко І.М. Державні видатки в економіці країни. Монографія. Суми, 2013. 109 с.
4. Бюджетна система України: навч. посіб. / С.І. Юрій, Й.М. Бескид, В.Г. Дем'янішин та ін. К.: НІОС, 2000. 400 с.
5. Бюджетний кодекс України. Закон України. Редакція від 23.10.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
6. Василик, О.Д. Державні фінанси України: навч. посібник / О.Д. Василик. К.: Вища шк., 1997. 383 с.
7. Воронова Л.К. Фінансове право України: Підручник. К.: Прецедент; Моя книга, 2006. 448 с.
8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. 187 с. URL: http://library.wunu.edu.ua/files/EVD/book_keyns_otzpd.pdf
9. Музика-Стефанчук О.А. Фінансове право. Навч. посібник. К., 2007. 264 с.
10. Нечай А.А. Проблеми правового регулювання публічних фінансів та публічних видатків: Монографія / А.А. Нечай. Чернівці: Рута, 2006. 264 с.
11. Орлюк В.Л. Фінансове право: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / О.П. Орлюк. К.: Юрінком Інтер, 2003. 528 с.
12. Опря А.Т. Фінансове право: навч. посіб. / А.Т. Опря. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 248 с.
13. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. К.: Фенікс, 2008.
14. Стрик Дж. Государственные финансы Канады. М.: Экономика, 2004. 351 с.
15. Smith Adam. Wealth of Nations / Adam Smith. London: Methuen&Co., Ltd, 1904. URL: <https://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>
16. Afonso A. Quality of public finances and growth / A. Afonso, W. Ebert, L. Schuknecht, M. Then // European Central Bank. Working Paper Series. 2005. № 438. 45 p.

17. Aisa R., Pueyo F. Government health spending in a model of endogenous longevity. URL: <https://econpapers.repec.org>
18. Barro R. Economic growth in a cross section of countries / Robert Barro // *Quarterly Journal of Economics*. 1991. № 106. P. 407–443.
19. Colombier C. Does the composition of public expenditure after economic growth. URL: <https://www.tandfonline.com>
20. Devarajan S. The composition of public expenditure and economic growth / S. Devarajan, V. Swaroop, H. Zou // *Journal of Monetary Economics*. 1996. № 37. P. 313–344.
21. Landau D. Government expenditure and economic growth in the less developed countries: an empirical study for 1960–80 / D. Landau // *Economic development & cultural change*. 1986. P. 36–75.
22. Schuknecht L. Tanzi V. Reforming public expenditure industrialised countries: are There Trade-off? European Central Bank. Working paper series 435, February 2005. 44 p.

References

1. Andrushchenko V.L. Finansova dumka Zakhodu v KhKh stolitti: (teoretychna kontseptualizatsiia i naukova problematyka derzhavnykh finansiv) / V.L. Andrushchenko. Lviv: Kameniar, 2000. 303 s.
2. Blankart Sh. Derzhavni finansy v umovakh demokratii: vstup do finansovoi nauky: pidruchnyk / Sharl Blankart: za nauk. red. ta pered. V.M. Fedosova; per. z nim. S.I. Tereshchenko, O.O. Tereshchenko. K.: Lybid, 2000. 653 s.
3. Boiarko I.M. Derzhavni vydatky v ekonomitsi krainy. Monohrafiia. Sumy, 2013. 109 s.
4. Biudzhetna systema Ukrainy: navch. posib. / S.I. Yurii, Y.M. Beskyd, V.H. Demianishyn ta in. K.: NIOS, 2000. 400 s.
5. Biudzhetni kodeks Ukrainy. Zakon Ukrainy. Redaktsiia vid 20.09.2015 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
6. Vasylyk O.D. Derzhavni finansy Ukrainy: navch. posibnyk / O.D. Vasylyk. K.: Vyshcha shk., 1997. 383 s.
7. Voronova L.K. Finansove pravo Ukrainy: Pidruchnyk. K.: Pretsedent; Moia knyha, 2006. 448 s.
8. Keynes Dzh. M. Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. 187 s. URL: http://library.wunu.edu.ua/files/EVD/book_keyns_otzpd.pdf
9. Muzyka-Stefanchuk O.A. Finansove pravo. Navch. posibnyk. K., 2007. 264 s.
10. Nechai A.A. Problemy pravovoho rehulivannia publichnykh finansiv ta publichnykh vydatkiv: Monohrafiia / A.A. Nechai. Chernivtsi: Ruta, 2006. 264 s.
11. Orliuk V.L. Finansove pravo: navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakladiv / O.P. Orliuk. K.: Yurinkom Inter, 2003. 528 s.
12. Opria A.T. Finansove pravo: navch. posib. / A.T. Opria. K.: Tsentr navchalnoi literatuty, 2004. 248 s.
13. Finansovo-monetarni vazheli ekonomichnoho rozvytku: V 3 t. / Za red. chl.-kor. NAN Ukrainy A.I. Danylenka. K.: Feniks, 2008.
14. Strik Dzh. Gosudarstvennye finansy Kanady. M.: Ekonomika, 2004. 351 s.
15. Smith Adam. Wealth of Nations / Adam Smith. London: Methuen&Co., Ltd, 1904. URL: <https://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>
16. Afonso A. Quality of public finances and growth / A. Afonso, W. Ebert, L. Schuknecht, M. Then // European Central Bank. Working Paper Series. 2005. № 438. 45 p.
17. Aisa R., Pueyo F. Government health spending in a model of endogenous longevity. URL: <https://econpapers.repec.org>
18. Barro R. Economic growth in a cross section of countries / Robert Barro // *Quarterly Journal of Economics*. 1991. № 106. P. 407–443.
19. Colombier C. Does the composition of public expenditure after economic growth. URL: <https://www.tandfonline.com>
20. Devarajan S. The composition of public expenditure and economic growth / S. Devarajan, V. Swaroop, H. Zou // *Journal of Monetary Economics*. 1996. № 37. P. 313–344.
21. Landau D. Government expenditure and economic growth in the less developed countries: an empirical study for 1960-80 / D. Landau // *Economic development & cultural change*. 1986. P. 36–75.
22. Schuknecht L. Tanzi V. Reforming public expenditure industrialised countries: are there trade-off? European Central Bank. Working paper series 435, February 2005. 44 p.

Петрушка Катерина Ігорівна

*кандидат технічних наук, доцент кафедри хімічної інженерії
Національний університет «Львівська політехніка»*

Petrushka Kateryna

*PhD, Associate Professor of the Department of Chemical Engineering
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0002-7905-759X

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

Гавриляк Анатолій Степанович

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

Havryliak Anatolii

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0003-1389-2784

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8429

ОЦІНЮВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ

ASSESSMENT OF THE FEASIBILITY AND EFFECTIVENESS OF INVESTING IN THE RENEWAL OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES

Анотація. На теперішній час для багатьох підприємств України актуальною є проблема низької конкурентоспроможності їхньої продукції. Одна з головних причин, які зумовлюють наявність цієї проблеми, полягає в значному фізичному та моральному зношенні основних засобів суб'єктів господарювання. Внаслідок цього продукція, яку виготовляють ці суб'єкти, характеризується високим рівнем витрат на її виробництво. Це, своєю чергою, негативно впливає на можливості продажів такої продукції в умовах значного ступеня конкуренції як на зарубіжних, так і на внутрішньому ринках збуту. За таких умов оновлення основних засобів, що може відбуватися як шляхом заміни існуючих засобів праці, так і завдяки їх ремонту та модернізації, може розглядатися як потужний інструмент скорочення виробничих витрат. Також реалізація заходів з оновлення основних засобів може призвести до зростання величини виробничого потенціалу підприємств, якщо нове устаткування характеризуватиметься більшою продуктивністю, ніж існуюче. Усе це повинно зумовити відчутне

зростання фінансових результатів діяльності підприємств. Водночас, впровадження заходів з оновлення основних засобів підприємств часто потребує вкладення значних обсягів інвестиційних ресурсів. Мета цього дослідження полягала у вдосконаленні методичних засад оцінювання доцільності та економічної ефективності інвестування в оновлення основних засобів підприємств. Вдосконалено теоретичні засади проведення такого оцінювання, зокрема визначено чинники впливу на ефективність заходів з оновлення основних засобів. Запропоновано індикатори, за допомогою яких можливо оцінити рівень економічної ефективності реалізації заходів із заміни, ремонту та модернізації фізично та морально зношених основних засобів підприємств. Розглянуто критерії економічної доцільності оновлення засобів праці. Здійснено емпіричний аналіз за вибіркою підприємств. Серед іншого, було встановлено суттєвий вплив рівня зношення активної частини основних засобів досліджуваних підприємств на ефективність господарської діяльності. Використання у практиці діяльності підприємств розроблених теоретико-методичних засад оцінювання доцільності та ефективності інвестування в оновлення основних засобів сприятиме своєчасній та повній реалізації наявного потенціалу такого оновлення.

Ключові слова: підприємство, основні засоби, економічна ефективність, собівартість продукції, оновлення, зношення основних засобів.

Summary. Currently, for many Ukrainian enterprises, the problem of low competitiveness of their products is relevant. One of the main reasons for the existence of this problem is the significant physical and moral wear and tear of the fixed assets of economic entities. As a result, the products manufactured by these entities are characterized by a high level of production costs. This, in turn, negatively affects the sales opportunities of such products in conditions of a significant degree of competition both in foreign and domestic sales markets. Under such conditions, the renewal of fixed assets, which can take place by replacing existing means of labour and repairing and modernizing them, can be considered a powerful tool for reducing production costs. Also, implementing measures to update fixed assets can lead to an increase in the production potential of enterprises if the new equipment is characterized by greater productivity than the existing one. All this should lead to a significant increase in the financial results of enterprises. At the same time, implementing measures to renew the fixed assets of enterprises often requires the investment of significant amounts of investment resources. The purpose of this study was to improve the methodological principles for assessing the feasibility and economic efficiency of investing in the renewal of fixed assets of enterprises. The theoretical principles of conducting such an assessment have been improved. In particular, the factors affecting the effectiveness of measures to renew fixed assets have been determined. Indicators have been proposed, with the help of which it is possible to assess the level of economic efficiency of the implementation of measures to replace, repair and modernize physically and morally worn-out fixed assets of enterprises. The criteria of economic expediency of renewing work equipment are considered. An empirical analysis was carried out on a sample of enterprises. Among other things, it was established that the level of wear and tear of the active part of the fixed assets of the studied enterprises has a significant effect on the efficiency of economic activity. The use of the developed theoretical and methodological principles for evaluating the feasibility and efficiency of investing in the renewal of fixed assets in the practice of enterprises will contribute to the timely and full realization of the existing potential of such renewal.

Key words: enterprise, fixed assets, economic efficiency, production cost, renewal, wear and tear of fixed assets.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність підприємств потребує ретельного обґрунтування напрямів інвестування та вибору найкращих альтернатив вкладення інвестицій. Це пов'язано із тим, що таке вкладення часто вимагає значних обсягів інвестиційних ресурсів, а саме інвестування значною мірою є незворотнім, що підвищує рівень інвестиційних ризиків. У зв'язку з цим важливого значення набуває правильність проведення оцінювання економічної ефективності інвестиційних проєктів, реалізацію яких передбачають здійснити суб'єкти господарювання. Зокрема, це стосується і проєктів оновлення основних засобів підприємств. Аналізування таких проєктів потребує наявності науково обґрунтованих методичних засад оцінювання доцільності та економічної ефективності інвестування в оновлення основних засобів підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінювання та планування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, зокрема заходів з оновлення та модернізації виробництва, розглядалися у низці наукових праць. Серед інших, заслуговують на увагу публікації таких науковців, як В. Вітюк [10], А. Дунська [1], І. Крет [2], В. Козик [3], В. Кунцевич [4], Л. Некрасова [5], Г. Ортіна [6], О. Політанська [7], Л. Редько [8], І. Сотник [9], А. Хрїстова [5], В. Шарманська [10] та ін. Цими дослідниками запропоновано плідний інструментарій оцінювання інвестиційного, інноваційного та фінансового потенціалу суб'єктів підприємництва, встановлено шляхи подальшого інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств, розроблено пропозиції, спрямовані на активізацію процесів модернізації техніко-

технологічної бази. Також низка науковців, зокрема автори [11; 12], присвятили свої праці, оцінюванню впливу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств на темпи їх економічного зростання. Проте питання створення методичних засад оцінювання доцільності та економічної ефективності інвестування в оновлення основних засобів підприємств на теперішній час не є остаточно вирішеним та потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення методичних засад оцінювання доцільності та економічної ефективності інвестування в оновлення основних засобів підприємств. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких головних завдань: визначити принципи, на яких повинно базуватися оцінювання доцільності та економічної ефективності інвестування в оновлення основних засобів; встановити критерії оптимізації тривалості використання основних засобів; побудувати моделі оцінювання доцільності їх оновлення.

Виклад основного матеріалу. Процес оцінювання ефективності та доцільності інвестування в оновлення основних засобів суб'єктів господарювання повинен базуватися на відповідних теоретичних засадах, одним з найважливіших складників яких виступають принципи такого оцінювання. Серед цих принципів варто виділити, передусім, такі:

- 1) принцип кількісного оцінювання, згідно якого визначення доцільності інвестування у заходи з оновлення основних засобів повинно спиратися на результати попередньо проведених розрахунків;
- 2) принцип належного інформаційного забезпечення, згідно якого процес визначення доцільності інвестування у заходи з оновлення основних засобів підприємств повинен бути забезпеченим необхідними обсягами точної та актуальної вхідної інформації;
- 3) принцип деталізації, згідно якого оцінювання доцільності оновлення основних засобів повинно здійснюватися окремо за кожним їх елементом, якщо тільки оновлення певного елементу основних засобів не тягне за собою обов'язкове оновлення іншого їх елементу (елементів);
- 4) принцип варіативності, згідно якого необхідно розглядати наслідки реалізації усіх основних варіантів оновлення засобів праці;
- 5) принцип ресурсної обмеженості, згідно якого необхідно враховувати наявні обмеження ресурсного характеру стосовно можливості реалізації заходів з оновлення основних засобів підприємств;
- 6) принцип оптимальності, згідно якого необхідним є формування найкращої програми заходів з оновлення основних засобів підприємств з урахуванням існуючих ресурсних обмежень. Цей принцип постулює також і необхідність встановлення оптимальних моментів часу, у які доцільно реалізовувати кожний із запланованих заходів з оновлення засобів праці;
- 7) принцип врахування інвестиційного ризику, згідно якого здійснення інвестиційних проєктів оновлення основних засобів завжди пов'язане з певним рівнем ризикованості;
- 8) принцип врахування чинника часу. Згідно цього принципу різночасові надходження та видатки, пов'язані із розробленням та реалізацією інвестиційних проєктів та програм оновлення основних засобів підприємств, повинні бути приведені до одного моменту часу з використанням процедури дисконтування;
- 9) принцип вибору найкращого критерію оптимальності. Згідно цього принципу визначення параметрів проєктів та програм оновлення основних засобів підприємств повинно передбачати попередній вибір найбільш обґрунтованого критерію оптимальності цих параметрів;
- 10) принцип раціонального застосування абсолютних та відносних індикаторів результативності інвестиційної діяльності. Врахування цього принципу, серед іншого, повинно передбачати використання абсолютних індикаторів переважно як критеріїв оптимальності планів інвестиційної діяльності підприємств, а відносних — як аналітичних інструментів та засобів вибору найкращих проєктів та варіантів їх реалізації;
- 11) принцип ієрархічності, згідно якого процес формування величин критеріальних індикаторів економічної ефективності та доцільності провадження інвестиційної діяльності підприємств має ієрархічний характер, тобто можливо виділити низку взаємопов'язаних рівнів такого формування.

Одним з найважливіших питань, які постають у процесі управління оновленням основних засобів на підприємствах, є визначення раціональної тривалості експлуатації цих засобів. Інакше кажучи, необхідно визначити момент часу, в який доцільно припинити експлуатацію того чи іншого елементу засобів праці та замінити його на новий.

Загалом, припиняти експлуатацію будь-якого інвестиційного проєкту (у тому числі, проєкту оновлення основних засобів) доцільно не пізніше моменту часу, в який чистий грошовий потік за проєктом (сума прибутку та амортизаційних

відрахувань) перестає бути додатнім. Тому момент часу, в який чистий грошовий потік від використання засобів праці стає рівним нулю, варто вважати ефективним терміном такого використання.

Проте можлива ситуація, за якої власнику основних засобів виявиться вигідним припинити їхню експлуатацію до моменту настання ефективного терміну використання. Це може статися тоді, коли ті засоби праці, на які передбачається замінити існуючі, матимуть достатньо високий рівень ефективності їхнього застосування.

Таким чином, оптимальна тривалість використання основних засобів може бути суттєво меншою за ефективну їх тривалість. При цьому для визначення оптимального терміну експлуатації основних засобів в більшості випадків потрібно здійснювати науково-технічне прогнозування, зокрема прогнозування можливої появи в майбутньому технічних нововведень, на які буде доцільно замінити діючі засоби праці, а також прогнозування техніко-економічних характеристик очікуваних технічних та технологічних інновацій. Також доцільно розглянути три випадки визначення оптимальних термінів експлуатації техніки, а саме: 1) коли доцільність припинення експлуатації техніки розглядатиметься на підставі поточних даних; 2) коли питання про заміну техніки на нову вирішуватиметься на підставі прогнозування даних про чистий грошовий потік від експлуатації діючого та нового устаткування; 3) коли розглядатиметься декілька послідовних циклів експлуатації основних засобів.

Зокрема, у першому випадку замінювати діючі основні засоби на нові буде доцільно, якщо надприбуток (різниця між прибутком та добутком інвестиційних витрат на норму прибутковості інвестицій) на одиницю продукції за новими засобами праці буде більшим ніж чистий грошовий потік, обчислений на одиницю продукції, за старими основними засобами. Якщо ж за новими основними засобами буде виготовлятися продукція з більш високим рівнем якості, то тоді величина зазначеного вище питомого надприбутку повинна враховувати приріст ціни одиниці продукції покращеної якості, яка вироблятиметься за допомогою нових засобів праці, порівняно із ціною на продукцію базового рівня якості, яка виготовляється за допомогою існуючих основних засобів.

Щодо другого та третього випадків визначення оптимальних термінів експлуатації основних засобів, то, на відміну від першого випадку, вирішення завдання такого визначення потребуватиме застосування при цьому процедури дисконтування

очікуваного чистого грошового потоку як за новими основними засобами, так і за діючими.

Таким чином, знаходження найкращих моментів заміни застарілих основних засобів, які експлуатуються на підприємствах, повинно передбачати попередній вибір критерію оптимальності тривалості експлуатації засобів праці та формування масиву інформації, необхідної для проведення такої оптимізації.

У подальшому розглянемо дві моделі критеріїв ухвалення рішень про оновлення основних засобів підприємств, а саме — статичну та динамічну моделі. Перша модель стосується випадку, коли основні параметри моделі вважаються незмінними впродовж тривалого часового проміжку (або їх значення є усередненими у цьому проміжку). При цьому враховується можливість неповної амортизації устаткування, яке буде достроково виведене з експлуатації у разі заміни його на нове. Тоді критерій доцільності заміни існуючих основних засобів на нові може бути поданим у такому вигляді:

$$\frac{c_1 - c_2 - i_1 \cdot N_a}{i_2} = \frac{c_1 - c_2 - \frac{i_1}{d} \cdot \left(1 - \frac{1}{(1+d)^T}\right)}{i_2} N_i, \quad (1)$$

де c_1, c_2 — собівартість одиниці продукції відповідно за наявними та новими основними засобами;

i_1 — залишкова вартість основних засобів, які передбачається вивести з експлуатації у разі заміни їх новими засобами праці, у розрахунку на одиницю натурального обсягу продукції, що виготовляється з використанням цих засобів;

N_a — норма амортизаційних відрахувань, розрахована за методом дисконтування ануїтету, у частках одиниці;

i_2 — інвестиції, потрібні для впровадження нових основних засобів, у розрахунку на одиницю натурального обсягу продукції;

d — ставка дисконту в частках одиниці;

T — планова кількість років експлуатації наявних основних засобів, які передбачається вивести з експлуатації у разі їх заміни на нові основні засоби;

N_i — норма прибутковості інвестицій у частках одиниці.

Стосовно динамічної моделі критерію ухвалення рішень про оновлення основних засобів підприємства, то у цьому випадку постає додаткове завдання, а саме — вибір найкращого моменту такого оновлення. Для вирішення цього завдання потрібно спочатку обчислити показник чистої теперішньої вартості (ЧТВ) проекту оновлення

основних засобів для різних моментів початку такого впровадження:

$$W(t) = \sum_{j=t}^{T_e(t)} \frac{p_i - c_{a2j-t+1}}{(1+d)^{j-t+1}} - i_2, \quad (2)$$

де $W(t)$ — ЧТВ проекту заміни основних засобів у розрахунку на одиницю продукції, яка виготовляється з використанням цих засобів, якщо момент початку експлуатації проекту становить t ;

$T_e(t)$ — ефективний термін експлуатації нових засобів праці залежно від моменту початку її експлуатації, років;

c_{a2t} — собівартість одиниці продукції без амортизаційних відрахувань за новими основними засобами у t -тому році;

$j - t + 1$ — кількість років від моменту початку впровадження нових основних засобів до початку i -того року.

Базуючись на формулі (2), можливо визначити оптимальний термін заміни існуючих основних засобів підприємства на нові. Критерій такого визначення матиме такий формалізований вигляд:

$$V(t) = \frac{W(t)}{(1+d)^t} + \sum_{s=1}^t \frac{p_t - c_{a1t}}{(1+d)^s} \rightarrow \max, \quad (3)$$

де $V(t)$ — цільова функція терміну оптимізації заміни існуючих основних засобів підприємства на нові (при цьому t набуває значень від 1 до значення ефективного терміну експлуатації наявних засобів праці);

p_t — ціна на продукцію у t -тому році;

c_{a1t} — собівартість одиниці продукції за наявними основними засобами у t -тому році.

Отже, показник (3) дозволяє здійснити перебір усіх варіантів початку впровадження нових основних засобів, кожному з яких відповідає певне значення $W(t)$, та обрати кращий з цих варіантів.

Тоді значення t , за якого функція (3) набуває максимальної величини, буде відповідати оптимальному терміну заміни існуючих засобів праці на нові. Відповідно, різниця між цією величиною та значенням функції (3) при t , що дорівнює ефективному терміну експлуатації наявних основних засобів, становитиме економічний ефект від дострокового впровадження нових засобів праці.

Розгляд наведених вище моделей дає можливість виділити принаймні чотири блоки інформації, необхідної для управління оновленням основних засобів підприємств (табл. 1), а саме: 1) блок первинної поточної інформації, що містить дані про поточні значення параметрів, які отримуються безпосередньо з вхідних джерел інформації; 2) блок первинної прогнозної інформації, що містить дані про прогнозні значення параметрів, які фігурують в попередньому блоці інформації; 3) блок вторинної інформації, що містить дані про показники, оброблення яких дає змогу сформулювати блок узагальнюючої інформації; 4) блок узагальнюючої інформації, що містить дані про показники, на підставі яких ухвалюється рішення про доцільність реалізації на підприємстві тих чи інших проектів оновлення основних засобів.

При цьому між описаними у табл. 1 блоками інформації існує певний зв'язок, представлений на рис. 1. Цей зв'язок має ієрархічний характер, оскільки дані, що містяться у наведених блоках (крім блоку первинної поточної інформації), одержуються шляхом оброблення інформації з інших блоків.

Варто відзначити, що значна кількість підприємств України потребує оновлення їх основних засобів. Цей висновок, зокрема, було одержано за результатами проведеного емпіричного аналізу діяльності 80 підприємств Західного регіону

Таблиця 1

Блоки інформації, необхідної для управління оновленням основних засобів підприємств

Назви блоків	Короткий зміст блоків
1. Первинна поточна інформація	Норми витрат ресурсів за видами продукції підприємства, поточні ціни на ці ресурси, вартість діючого та нового устаткування та інших основних засобів, планові терміни їхньої експлуатації, планові натуральні обсяги виготовлення та збуту підприємством продукції за її видами, норми витрат інших видів ресурсів та ціни на них, складові дисконтної ставки тощо
2. Первинна прогнозна інформація	Прогнозні значення тих показників, які входять до складу блоку первинної поточної інформації
3. Вторинна інформація	Собівартість та капіталомісткість одиниці кожного виду продукції підприємства до та після реалізації проектів оновлення основних засобів, норма прибутковості інвестицій, ставка дисконту тощо
4. Узагальнююча інформація	Очікувана прибутковість інвестицій у реалізацію проектів, терміни їх окупності, оптимальні моменти початку реалізації проектів, чиста теперішня вартість за ними тощо

Джерело: розроблено авторами

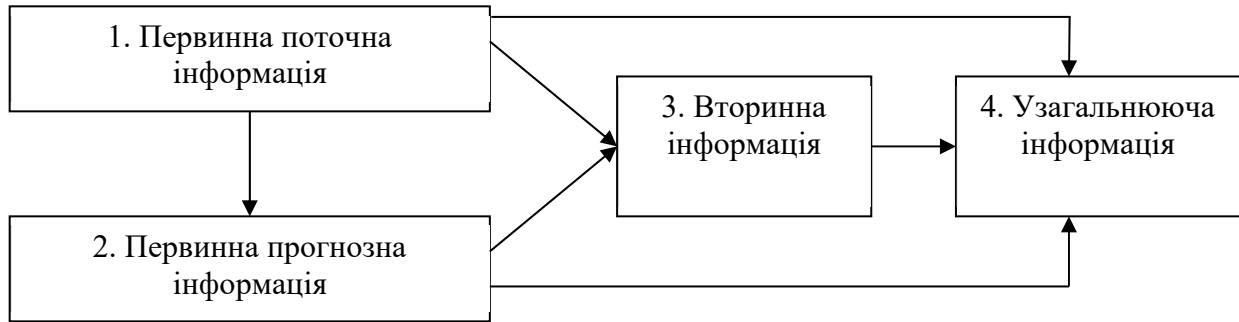


Рис. 1. Взаємозв'язок між блоками інформації, необхідної для управління проектами оновлення основних засобів підприємств

Джерело: розроблено авторами

України, що належать до трьох різновидів економічної діяльності (табл. 2). Як випливає з даних, представлених у табл. 2, середній рівень зношення активної частини основних засобів за досліджуваними підприємствами станом на кінець 2021 року коливався від 58,1% для підприємств, які здійснюють оброблення деревини й виробництво виробів з неї, до 69,7% для підприємств, які виготовляють машини та устаткування.

На подальшому етапі дослідження усі підприємства були поділені на три групи, а саме: з низьким (до 30%), середнім (від 30% до 60%) та високим (більше 60%) рівнями зношення активної частини їх основних засобів. За кожною групою

підприємствах у межах кожного виду економічної діяльності було обчислено показник прибутковості продукції.

Як видно з даних, наведених у табл. 2, ті підприємства, у яких рівень зношення основних засобів є більш високим, характеризуються меншою прибутковістю продукції. При цьому застосування методу дисперсійного аналізу показало, що ця залежність є статистично значущою, оскільки фактичне значення F -критерію перевищує його критичне значення з рівнем значущості $\alpha=0,05$. Таким чином, оновлення основних засобів тих досліджуваних підприємств, яким є притаманним високий рівень зношення засобів праці, може

Таблиця 2

Окремі показники діяльності досліджуваних підприємств за 2021 рік

Назви показників, одиниці вимірювання	Значення показників за видами діяльності		
	Виготовлення харчових продуктів	Оброблення деревини й виробництво виробів з неї	Виготовлення машин і устаткування
1. Кількість підприємств, що досліджувалися, одиниць	35	21	24
2. З них:	8	5	4
2.1. Підприємств з низьким рівнем зношення активної частини їх основних засобів			
2.2. Підприємств із середнім рівнем зношення активної частини їх основних засобів	12	8	7
2.3. Підприємств з високим рівнем зношення активної частини їх основних засобів	15	8	13
3. Середній за видами економічної діяльності рівень зношення активної частини основних засобів підприємств станом на кінець 2021 року, %	64,2	58,1	69,7
3. Середня прибутковість продукції, % :	7,2	8,0	3,9
4.1. Підприємств з низьким рівнем зношення активної частини їх основних засобів			
4.2. Підприємств із середнім рівнем зношення активної частини їх основних засобів	5,4	6,1	2,6
4.3. Підприємств з високим рівнем зношення активної частини їх основних засобів	4,3	4,7	1,9
5. Фактичне значення F -критерію	6,23	7,01	5,79

Джерело: розраховано авторами

розглядатися як важливий напрям підвищення прибутковості продукції, яку ці підприємства виготовляють.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Процес оцінювання ефективності та доцільності інвестування в оновлення основних засобів суб'єктів господарювання повинен базуватися на низці принципів, до яких, зокрема, належать такі: кількісного оцінювання, належного інформаційного забезпечення, деталізації, варіативності, ресурсної обмеженості, оптимальності тощо. Проведене дослідження показало, що замінювати діючі основні засоби на нові буде доцільно, якщо надприбуток (різниця між прибутком та добутком інвестиційних витрат на норму прибутковості інвестицій) на одиницю продукції за новими засобами праці буде більшим ніж чистий грошовий потік, обчислений на одиницю продукції, за старими основними засобами. Якщо ж за новими основними засобами буде виготовлятися продукція з більш високим рівнем якості, то тоді величина зазначеного питомого надприбутку повинна враховувати при-

ріст ціни одиниці продукції покращеної якості, яка вироблятиметься за допомогою нових засобів праці, порівняно із ціною на продукцію базового рівня якості, яка виготовляється за допомогою існуючих основних засобів. У статті розглянуто дві моделі критеріїв ухвалення рішень про оновлення основних засобів підприємств, а саме — статичну та динамічну моделі. Перша модель стосується випадку, коли основні параметри моделі вважаються незмінними впродовж тривалого часового проміжку (або їх значення є усередненими у цьому проміжку). При цьому враховувалася можливість неповної амортизації устаткування, яке буде достроково виведене з експлуатації у разі заміни його на нове. Стосовно динамічної моделі критерію ухвалення рішень про оновлення основних засобів підприємства, то у цьому випадку постає додаткове завдання, а саме — вибір найкращого моменту такого оновлення. Подальші дослідження повинні передбачати вдосконалення методичних засад визначення впливу оновлення основних засобів на якість продукції, яка виготовляється з їх використанням.

Література

1. Дунська А.Р. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку // Вісник НТУ «ХП». 2013. № 44 (1017). С. 48–58.
2. Ємельянов О.Ю., Петрушка Т.О., Крет І.З. Методичні засади оцінювання економічної ефективності впровадження ресурсозберігаючих технологій на промислових підприємствах // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2013. № 754. С. 18–25.
3. Козик В.В., Ємельянов О.Ю., Петрушка Т.О. Інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств // Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 52–58.
4. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7(37). С. 123–130.
5. Некрасова Л.А., Хрїстова А.В. Формування ресурсозберігаючої моделі розвитку підприємства // Економіка: реалії часу. 2017. № 2 (30). С. 79–84.
6. Ортїна Г.В. Модернізація та інноваційність як напрями антикризового розвитку підприємств реального сектора економіки // Економіка та держава. 2016. № 2. С. 29–32.
7. Полїтанська О.Л. Вплив технологїчності інноваційної продукції машино- та приладобудування на економічну ефективність її виробництва // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3 (69). С. 105–113.
8. Редько Л.І. Використання фінансових ресурсів як джерел фінансування інноваційної діяльності та проблема їх застосування // Держава і регіони, 2007. № 2. С. 214–217.
9. Сотник І.М. Економічне стимулювання ресурсозбереження у контексті сталого розвитку України // Економіст. 2010. № 12. С. 72–75.
10. Шарманська В.М., Вітюк В.В. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання. Молодий вчений // 2018. № 1(53). С. 550–552.
11. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development // Scientific Bulletin of Polissia. 2018. № 2(14). P. 141–149.
12. Yemelyanov O., Symak A., Zarytska O. Modelling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise // Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie. 2016. № 3. P. 128–137.

References

1. Dunsjka A.R. Indykatory ocinky innovacijnogho potencialu rozvytku promyslovogho pidpryjemstva v umovakh svitovogho rynku // Visnyk NTU «KhPI». 2013. № 44 (1017). S. 48–58.
2. Yemelianov O.Y., Petrushka T.O., Kret I.Z. Metodychni zasady osiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti vprovadzhenia resursozberighajuchykh tekhnologhii na promyslovykh pidpryjemstvakh // Visnyk Nacionalnogho universytetu «Ljvivska politehnika». Serija «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». 2013. № 754. S. 18–25.
3. Kozyk V.V., Jemeljanov O. Ju., Petrushka T.O. Investycijno-innovacijnyj mekhanizm zabezpechennja konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryjemstv // Problemy ekonomiky. 2014. № 1. S. 52–58.
4. Kuntsevych V.O. Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpryjemstva ta yoho otsinky // Aktualni problemy ekonomiky. 2004. № 7(37). S. 123–130.
5. Nekrasova L.A., Khristova A.V. Formuvannja resursozberighajuchoji modeli rozvytku pidpryjemstva // Ekonomika: realiji chasu. 2017. № 2(30). S. 79–84.
6. Ortina Gh.V. Modernizacija ta innovacijnistj jak naprjamy antykryzovogho rozvytku pidpryjemstv realnogho sektora ekonomiky // Ekonomika ta derzhava. 2016. № 2. S. 29–32.
7. Politanska, O.L. Vplyv tekhnolohichnosti innovatsiinoi produktsii mashyno- ta prykladobuduvannia na ekonomichnu efektyvnist yii vyrobnytstva // Aktualni problemy ekonomiky. 2009. № 3(69). S. 105–113.
8. Redjko L.I. Vykorystannja finansovykh resursiv jak dzherel finansuvannja innovacijnoji dijajlnosti ta problema jikh zastosuvannja // Derzhava i rehiony. 2007. № 2. S. 214–217.
9. Sotnyk I.M. Ekonomichne stymuljuvannja resursozberezhennja u konteksti stalogho rozvytku Ukrainy // Ekonomist. 2010. № 12. S. 72–75.
10. Sharmansjka V.M., Vitjuk V.V. Analiz zabezpechenosti pidpryjemstva osnovnymy zasobamy ta efektyvnosti jikh vykorystannja // Molodyj vchenyj. 2018. № 1(53). S. 550–552.
11. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development // Scientific Bulletin of Polissia. 2018. № 2 (14). P. 141–149.
12. Yemelyanov O., Symak A., Zarytska O. Modelling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise // Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie. 2016. № 3. P. 128–137.

Петченко Марина Валентинівна

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний університет внутрішніх справ

Petchenko Maryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kharkiv National University of Internal Affairs

Скачкова Ірина Анатоліївна

кандидат технічних наук, доцент

Кременчуцький льотний коледж

Харківського національного університету внутрішніх справ

Skachkova Iryna

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

Kharkiv National University of Internal Affairs

Kremenchuk Flight College

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8383

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

TRANSFORMATION OF APPROACHES TO ASSESSING UKRAINE'S COMPETITIVENESS

Анотація. Проблеми, які викрилися під час пандемії COVID-19, обґрунтували зміну підходу до визначення конкурентоспроможності країн, їх пріоритетів для забезпечення стійкості до майбутніх потрясінь. Висока конкурентоспроможність є однією з основних умов розвитку та життєздатності країни в цілому. Метою роботи є виявлення напрямів трансформації підходів до оцінки конкурентоспроможності України в умовах пандемії COVID-19. Встановлено додаткові характеристики оцінки конкурентоспроможності країн після пандемії COVID-19 2020 р.: погляд у перспективу («ринки завтрашнього дня») – розвиток та впровадження нових технологій, безвідходне виробництво та споживання, екологічність; зростання значення діджиталізації у процесах публічного управління та надання послуг; оновлення навчальних програм компаній та розширення інвестицій у навички, необхідні персоналу для роботи на «завтрашніх ринках»; пріоритет продуктів та послуг на основі технології 3D, 4D друку та моделювання, біотехнології та технології ДНК, технології чистої енергії (генерація, зберігання, передача), технології блокчейн, технології енергоефективності, технології обробки інформації (штучний інтелект, великі дані, віртуальна реальність), технології Інтернету речей та хмарних обчислень, технології мережевої безпеки та протоколів шифрування, інноваційні сільськогосподарські та харчові технології, матеріали та технології композитів, квантові обчислення, роботів, супутники (дані, підключення) та космічні технології, розумні та енергоефективні транспортні технології та ін.

За проведеним аналізом даних факторів, Україну не можна вважати готовою до перетворень та стійкою до шоків соціально-економічного життя, які викликала пандемія у всьому світі. Відповідно, треба виробляти напрями державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності країни у цих умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність країни, інноваційна активність, стійкість, COVID-19, діджиталізація.

Аннотация. Проблемы, возникшие во время пандемии COVID-19, обосновали изменение подхода к определению конкурентоспособности стран, их приоритетов для обеспечения устойчивости к предстоящим потрясениям. Высокая

конкурентоспособность является одним из основных условий развития и жизнеспособности страны в целом. Целью работы является выявление направлений трансформации подходов к оценке конкурентоспособности Украины в условиях пандемии COVID-19. Установлены дополнительные характеристики оценки конкурентоспособности стран после пандемии COVID-19 2020 г.: взгляд на перспективу («рынки завтрашнего дня») – развитие и внедрение новых технологий, безотходное производство и потребление, экологичность; рост значения дигитализации в процессах публичного управления и предоставления услуг; обновление учебных программ компаний и расширение инвестиций в навыки, необходимые персоналу для работы на «завтрашних рынках»; приоритет продуктов и услуг на основе технологии 3D, 4D печати и моделирования, биотехнологии и технологии ДНК, технологии чистой энергии (генерация, хранение, передача), технологии блокчейн, технологии энергоэффективности, технологии обработки информации (искусственный интеллект, большие данные, виртуальная реальность), технологии Интернета вещей и облачных вычислений, технологии сетевой безопасности и протоколов шифрования, инновационные сельскохозяйственные и пищевые технологии, материалы и технологии композитов, квантовые вычисления, роботы, спутники (данные, подключения) и космические технологии, разумные и энергоэффективные транспортные технологии и т.д.

По проведенному анализу данных факторов, Украину нельзя считать готовой к преобразованиям и устойчивой к шокам социально-экономической жизни, вызванным пандемией во всем мире. Соответственно нужно разрабатывать направления государственной политики по повышению конкурентоспособности страны в этих условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность страны, инновационная активность, устойчивость, COVID-19, дигитализация.

Summary. The challenges revealed during the COVID-19 pandemic justified a change in the approach to determining the competitiveness of countries, their priorities to ensure resistance to future shocks. High competitiveness is one of the main conditions for development and viability in general. The aim of the study is to identify directions for the transformation of approaches to assessing Ukraine's competitiveness in the context of COVID-19 pandemic. Additional features of assessing the competitiveness of countries after the 2020 COVID-19 pandemic have been established: a look into the future («tomorrow's markets») – development and implementation of new technologies, waste-free production and consumption, environmental friendliness; growing importance of digitization in the processes of public management and service provision; updating company training programs and expanding investments in skills needed by personnel to work in «tomorrow's markets»; the priority of products and services based on 3D, 4D printing and modeling technology, biotechnology and DNA technology, clean energy technologies (generation, storage, transmission), blockchain technologies, energy efficiency technologies, information processing technologies (artificial intelligence, big data, virtual reality), technologies of the Internet of Things and cloud computing, technologies of network security and encryption protocols, innovative agricultural and food technologies, materials and technologies of composites, quantum computing, robots, satellites (data, connectivity) and space technologies, smart and energy-efficient transport technologies, etc.

According to this analysis, Ukraine cannot be considered ready for transformations and resistant to the shocks of socio-economic life caused by the pandemic all over the world. Accordingly, it is necessary to find directions of state policy to increase the country's competitiveness in these conditions.

Key words: competitiveness of the country, innovative activity, sustainability, COVID-19, digitization.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність України обумовлюється складною системою впливових факторів, що полягають в основі її оцінки. Сучасній науці відомо три основних підходи до оцінки конкурентоспроможності країни: ресурсний підхід; факторний підхід; рейтинговий підхід. Проблеми, які викрилися під час пандемії COVID-19, обґрунтували зміну підходу до визначення конкурентоспроможності країн, їх пріоритетів для забезпечення стійкості до майбутніх потрясінь. У зв'язку з цим актуальним стає переосмислення підходу до оцінки конкурентоспроможності країн. В цьому сенсі Всесвітнім економічним форумом [1] акцентується увага на нових критеріях оцінки, які потребують аналізу на рівні української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Через значну кількість показників, що характеризують конкурентоспроможність країни, найбільш розповсюдженим є рейтинговий підхід, а найвідомішими індексами конкурентоспроможності є: глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI) [2] від Всесвітнього економічного форуму та рейтинг світової конкурентоспроможності (WCR) [3] від Інституту розвитку менеджменту, які базуються на комплексному порівняльному оцінюванні системи показників. Крім того, з позиції рейтингування конкурентоспроможності країн оцінюються Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI) [4], Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) [5], Індекс

глобалізації (Index of Globalization) [6], Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index) [7], Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) [8], Індекс недієздатності держав (Failed States Index) [9], Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index) [10]. Такі показники також можна вважати окремими характеристиками конкурентоспроможності країни за певною сферою.

Проте, умови пандемії COVID-19 дещо змінили акценти в оцінці конкурентоспроможності країн, трансформувалися критерії економічної стійкості та напрями забезпечення високої міжнародної позиції. Такі перетворення обумовлюють необхідність подальших досліджень у даній сфері з огляду на оцінку позиції конкурентоспроможності України.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є виявлення напрямів трансформації підходів до оцінки конкурентоспроможності України в умовах пандемії COVID-19.

Виклад основного матеріалу. У табл. 1 наведено рейтинг України за індексами конкурентоспроможності.

Як свідчать наведені у табл. 1 дані, Україна має рейтинг нижче середнього майже за всіма індексами (виключення: Індекс розвитку людського потенціалу, Індекс глобалізації, Індекс легкості ведення бізнесу, Глобальний інноваційний індекс), що дозволяє обґрунтувати необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Звернемося до детального аналізу Індексу глобальної конкурентоспроможності. Станом на 2019 р. структура Індексу глобальної конкурентоспроможності 4.0 складалася з 12 основних рушіїв продуктивності, згрупованих наступним чином:

- середовище (інститути, інфраструктура, розвиток ІКТ, макроекономічна стабільність);
- людський капітал (здоров'я та освіта);
- ринки (ринок товарів, ринок праці, фінансова система, розміри ринку);
- інноваційна екосистема (динамічність бізнесу, інноваційні можливості) [2].

Загалом у 2019 р. оцінювалось 103 показники за наведеними дванадцятьма аспектами. Отже, індекс поєднує економічні, інституційні та політичні детермінанти, намагаючись визначити різні боки конкурентоспроможності країни у світовій економіці.

У 2020 р. у зв'язку із пандемією було змінено алгоритм оцінки глобальної конкурентоспроможності та не було розраховано значення для України. Звіт 2020 р. містить оцінку країн за наступними напрямами:

- впровадження державними установами міцних принципів управління, довгострокового бачення та формування довіри у громадян;
- оновлення інфраструктури у енергетичній галузі та ІКТ: модель «зеленої» інфраструктури (інтенсивність викидів відходів, втрат електроенергії, енергоефективність транспорту); нормативні акти для пом'якшення втрат природних ресурсів та кліматичних змін (регулювання енергоефективності, регулювання відновлюваної енергетики, чинні угоди, що стосуються навколишнього середовища); розширення доступу до основних послуг (збільшення цифрових зв'язків, електронне врядування);
- перехід до більш прогресивного оподаткування, переосмислення того, як корпорації, багатство та праця оподатковуються на національному рівні та в рамках міжнародної кооперації (прогресивність оподаткування та податкової системи,

Таблиця 1

Оцінка позиції України у міжнародних рейтингах у 2019–2020 рр.

Індекс	Рейтинг України / кількість країн у рейтингу	
	2019	2020
Глобальний індекс конкурентоспроможності	85/141	-
Рейтинг світової конкурентоспроможності	54/63	55/63
Індекс розвитку людського потенціалу	78/189	-
Індекс сприйняття корупції	126/180	117/180
Індекс глобалізації	45/203	44/203
Індекс легкості ведення бізнесу	71/190	64/190
Індекс економічної свободи	134/180	127/178
Індекс недієздатності держав	91/179	92/179
Глобальний інноваційний індекс	47/129	45/131

Джерело: сформовано на основі даних [2–10]

- податкова продуктивність, податок на спадщину, вплив податків на нерівність);
- оновлення навчальних програм та розширення інвестицій у навички, необхідні для роботи на завтрашніх ринках (відсоток компаній, що пропонують офіційне навчання для свого штату, обсяг навчання персоналу компаній, наявність навичок та кваліфікації у населення, необхідних для вакансій компаній, цифрові навички серед активного населення, критичне мислення у навчанні);
 - законодавство про працю та соціальний захист для нової економіки та нових потреб робочої сили: мінімальний рівень соціального захисту (охоплення соціальним захистом, гарантовані мінімальні виплати доходу, доступність медичних послуг, державні витрати на допомогу на житло, доступ до освіти з урахуванням нерівності); захист праці для нової економіки (політика ринку праці, мінімальна заробітна плата, регулювання, вплив діджиталізації на умови праці, права працівників, можливості працевлаштування для тих, хто має базову освіту);
 - система догляду за населенням похилого віку, дітьми, охорона здоров'я та інновації на благо людей та економіки (державні витрати на догляд за дітьми, дошкільну освіту, на охорону здоров'я, цифрові послуги у сфері соціального забезпечення населення похилого віку та дітей, охорони здоров'я, соціальні працівники);
 - стимули для спрямування фінансових ресурсів на довгострокові інвестиції, зміцнення стабільності та розширення інтеграції (вкуп акцій, поширення корпоративної етики в компаніях, використання цифрових фінансових послуг серед населення: мобільні гроші, дебетові чи кредитні картки, мобільний та Інтернет банкінг);
 - конкуренція та антимонопольні рамки, необхідні в Четвертій промисловій революції, які забезпечують доступ до ринку як на місцевому, так і на міжнародному рівні: рамки конкуренції та антимонопольного законодавства, вступ нових учасників (ефективність оподаткування для транснаціональних компаній, ступінь концентрації ринку, динаміка інноваційних компаній, фінансування МСП, наявність венчурного капіталу), збалансування конкурентних ринків з місцевим розвитком (державний розвиток кластерів, співвідношення безробіття між сільським та міським населенням);
 - створення «ринків завтрашнього дня», особливо у сферах, які потребують державно-приватного партнерства: споживчі відходи на душу насе-

- лення, використання споживачами нових технологій, роль державного сектору у стимулюванні попиту на нові технології; проекти, що прискорюють та розповсюджують інноваційні технологічні стандарти (регулювання, патентні заявки приватного сектору);
- інвестиції у дослідження, інновації та винаходи, які можуть створити нові «ринки завтрашнього дня» (інвестиції у НДДКР, ініціативи державного сектору у НДДКР);
 - соціальна справедливість та інклюзивність (диференційованість робочої сили з точки зору етнічної приналежності, релігії, сексуальної орієнтації, статі, довіра до топ менеджменту з огляду на справедливість призначення за кваліфікацією, гендерний паритет, частка фірм із жінками (співвласниками)) [1].

Таким чином, розширення традиційної оцінки конкурентоспроможності країн у 2020 р. полягає у акцентуванні на наступних параметрах (табл. 2).

Як свідчить структура показників конкурентоспроможності країни за [1], значно знижено увагу до макроекономічних індикаторів — ВВП, обсяги міжнародної торгівлі, прямі іноземні інвестиції, інфляція, стан платіжного балансу, державний борг. Макроекономічні показники аналізуються Всесвітнім форумом економістів у 2020 р. [1] лише як передумова, обґрунтування складових конкурентоспроможності країн, що наведені вище.

Позиція України за традиційними факторами протягом тривалого періоду залишилися нижче середнього рівня за аналізованими Всесвітнім форумом економістів країнами. Враховуючи, що у 2020 р. було проаналізовано обмежена кількість країн, розглянемо нові фактори, які бачаться актуальними у період після пандемії COVID-19.

«Ринки завтрашнього дня» базуються на можливості виробляти та експортувати широкий спектр технологічно розвинених промислових продуктів, що потребує значного обсягу інноваційних розробок. Проте, показники інноваційної активності у промисловості України лише знижуються (табл. 3). Той факт, що витрати на інновації у 2019 р. складають лише 0,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), а обсяг реалізованої інноваційної промислової продукції (товарів, послуг) — лише 1,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), говорить про неможливість досягти конкурентних позицій у світовій економіці найближчими роками.

Ставлячи у пріоритетах конкурентоспроможності нові технології з енергоефективності та по-

водження з відходами, слід констатувати занадто низьку долю інноваційних підприємств у сферах постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (10,7%) та водопостачання, каналізації, поводження з відходами (7,2%). Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію (товари, послуги) у промисловості складала лише 8,9%, у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря — 1,3%,

у водопостачанні, каналізації, поводженні з відходами — 0,5%.

Обсяг реалізованої інноваційної промислової продукції (товарів, послуг) за межі України складає 54,2% до загального обсягу реалізованої інноваційної промислової продукції (товарів, послуг), тобто більше половини інноваційних товарів та послуг реалізовано за кордон. Такий стан інноваційної діяльності в Україні потребує

Таблиця 2

Розширення традиційної оцінки конкурентоспроможності країн у 2020 р.

Характеристики традиційної оцінки конкурентоспроможності країн, застосовані в оцінці 2020 р.	Додаткові характеристики оцінки конкурентоспроможності країн після пандемії 2020 р.
Ефективне державне управління (незалежність судової влади, антикорупційна політика, демократія, адаптивність уряду до змін, пристосованість законодавчої бази до цифрових бізнес-моделей, стандарти аудиту та бухгалтерського обліку)	Погляд у перспективу («ринки завтрашнього дня») — розвиток та впровадження нових технологій, безвідходне виробництво та споживання, екологічність
Ефективна система соціальних стандартів, соціального захисту и соціального забезпечення	Зростання значення діджиталізації у процесах публічного управління та надання послуг
Соціальна справедливість та інклюзивність	Оновлення навчальних програм компаній та розширення інвестицій у навички, необхідні персоналу для роботи на «завтрашніх ринках»
Енергоефективність та використання ІКТ	Пріоритет продуктів та послуг на основі технології 3D, 4D друку та моделювання, біотехнології та технології ДНК, технології чистої енергії (генерація, зберігання, передача), технології блокчейн, технології енергоефективності, технології обробки інформації (штучний інтелект, великі дані, віртуальна реальність), технології Інтернету речей та хмарних обчислень, технології мережевої безпеки та протоколів шифрування, інноваційні сільськогосподарські та харчові технології, матеріали та технології композитів, квантові обчислення, роботів, супутники (дані, підключення) та космічні технології, розумні та енергоефективні транспортні технології та ін.
Державне фінансування охорони здоров'я, освіти, екології	
Прогресивне оподаткування	
Політика зайнятості	

Таблиця 3

Показники інноваційної активності промислових підприємств України, %

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Кількість інноваційно активних промислових підприємств											
% до загальної кількості промислових підприємств	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9	16,2	16,4	15,8	16,8
Витрати на інновації промислових підприємств											
% до загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	0,9	1,3	1	0,9	0,8	0,8	0,7	0,4	0,4	0,5	-
% до загального обсягу реалізованої інноваційної промислової продукції (товарів, послуг)	23,9	33,8	31,8	26,6	30	59,9	-	51,5	49	41,5	-
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси)											
% до загальної кількості промислових підприємств	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2	16,6	14,3	15,6	13,8	14,9
Обсяг реалізованої інноваційної промислової продукції (товарів, послуг)											
% до загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	-	0,7	0,8	1,3	1,9

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [11]

вдосконалення у прагненні підвищити свою конкурентну позицію у світовій економіці.

Наступним фактором конкурентоспроможності у 2020 р. визначається зростання значення діджиталізації у процесах публічного управління та надання послуг. Кількість органів державної влади та місцевого самоврядування, що надають можливість використання інструментів діджиталізації (електронного врядування), в Україні достатньо висока у 2020 р. (табл. 4).

Отже, процеси цифровізації у врядуванні України можуть наблизити її до конкурентоспроможного стану.

Відзначимо, що на сьогодні велику роль має наявність фахівців у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, які здатні створювати сучасні економічні системи функціонування у цифровому середовищі. При цьому, лише четверта частина підприємств України має фахівців у сфері ІКТ і лише 6% підприємств здійснювали їх набір (табл. 5).

Звертаючи увагу на те, що оновлення навчальних програм компаній та розширення інвестицій

у навички, необхідні персоналу для роботи на «завтрашніх ринках» є також пріоритетом у досягненні конкурентоспроможності країни, низький відсоток підприємств, які проводили навчання у сфері ІКТ в Україні (табл. 5), є також обмежувачим фактором для національної економіки.

Окремо у параметрах конкурентоспроможності країн у 2020 р. визначено пріоритет технологічних продуктів та послуг, серед яких технології 3D, 4D друку та моделювання, технології обробки інформації (штучний інтелект, великі дані, віртуальна реальність), технології Інтернету речей та хмарних обчислень, технології мережевої безпеки та протоколів шифрування. За даними таблиць 6–8 також можна констатувати доволі низький рівень їх застосування у вітчизняній економіці.

Збір та розрахунок даних використання на підприємствах України послуг хмарних обчислень за 2020 рік не здійснювався згідно з оновленою затвердженою статистичною методологією, яка враховує вимоги Регламенту Комісії (ЄС) № 2019/1910 від 07.11.2019 стосовно

Таблиця 4

Кількість органів державної влади та місцевого самоврядування, що надають можливість використання інструментів діджиталізації (електронного врядування) у 2020 р.

Показник	Усього	З них			
		органи державної влади	органи судової системи	органи місцевого самоврядування	державні організації (установи, заклади)
Частка установ, які мали доступ до мережі Інтернет, у загальній кількості установ, які взяли участь в обстеженні, %	94,6	91,7	87,9	97,4	92,1
Частка розглянутих «Е-звернень» у загальній кількості зареєстрованих «Е-звернень», %	99,8	99,9	99,9	99,7	99,8
Частка «Е-петицій», підтриманих рішеннями органів, яким адресовані петиції, у загальній кількості підтриманих (які набрали необхідну кількість голосів на їх підтримку) «Е-петицій», %	52,0	33,3	x	52,3	x

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [11]

Таблиця 5

Наявність на підприємствах України фахівців у сфері ІКТ

Показник	одиниць			у % до загальної кількості підприємств		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Кількість підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ	10973	10953	10852	22,3	21,6	21,4
Кількість підприємств, які здійснювали набір фахівців у сфері ІКТ	3082	3117	3270	6,3	6,1	6,4
Кількість підприємств, які проводили навчання у сфері ІКТ:						
навчальні курси для фахівців	1804	1932	2287	3,7	3,8	4,5
навчання для інших співробітників	2025	2170	2220	4,1	4,3	4,4

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [11]

Таблиця 6

Використання на підприємствах України послуг хмарних обчислень

Показник	одиниць			у % до загальної кількості підприємств		
	2018	2019	2021	2018	2019	2021
Кількість підприємств, які купували послуги хмарних обчислень	4831	5207	5156	9,8	10,3	10,2
З них за видами послуг хмарних обчислень:						
електронна пошта	2548	2972	3325	5,2	5,9	6,6
офісне програмне забезпечення	2125	2445	2343	4,3	4,8	4,6
хостинг бази даних підприємства	1664	2042	2144	3,4	4	4,2
сервіс для зберігання файлів	1788	2139	2699	3,6	4,2	5,3
фінансові або бухгалтерські прикладні програми	2585	3010	2805	5,3	5,9	5,5
програми для управління взаємовідносинами з клієнтами	1223	1453	1402	2,5	2,9	2,8
комп'ютерна потужність для функціонування програмного забезпечення підприємства	1501	1761	1761	3,1	3,5	3,5

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [11]

Таблиця 7

Кількість підприємств України, що проводили аналіз «великих даних»

Показник	одиниць			у % до загальної кількості підприємств		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
дані, отримані зі смарт-пристроїв або датчиків	2917	2896	2896	5,9	5,7	5,7
геолокаційні дані, отримані із портативних пристроїв	1697	1874	2025	3,4	3,7	4,0
дані, сформовані із соціальних медіа	1600	1658	1708	3,3	3,3	3,4
інші джерела	2974	2852	2953	6	5,6	5,8

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [11]

Таблиця 8

Використання 3D-друку підприємствами України

Показник	одиниць			у % до загальної кількості підприємств		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Кількість підприємств, що здійснювали 3D-друк						
за допомогою власних 3D-принтерів (включаючи орендовані)	632	772	720	1,3	1,5	1,4
користуючись послугами 3D-друку, наданими іншими підприємствами	587	699	649	1,2	1,4	1,3
З них кількість підприємств, що використовували 3D-принтери для друку						
прототипів або моделей для продажу	355	405	405	0,7	0,8	0,8
прототипів або моделей для власного використання	558	705	654	1,1	1,4	1,3
товарів для продажу, за винятком прототипів або моделей	230	279	230	0,5	0,6	0,5
товарів для використання у виробничому процесі підприємства, за винятком прототипів або моделей	465	548	498	0,9	1,1	1,0

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [11]

використання ІКТ та електронної комерції. Згідно із зазначеним регламентом, збирання, формування та оприлюднення окремих показників щодо використання ІКТ на підприємствах має здійснюватися за рік, в якому було проведено відповідне державне статистичне спостереження.

Таким чином, за проведеною оцінкою додаткових факторів трансформованої системи оцінки конкурентоспроможності країни, яка окреслена Всесвітнім форумом економістів у 2020 р. та пов'язана із впливом пандемії COVID-19, Україну не можна вважати готовою до перетворень та стійкою до подібних шоків соціально-економічного життя, які викликала пандемія у всьому світі. Відповідно, треба виробляти напрями державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності країни у цих умовах.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Встановлено додаткові характеристики оцінки конкурентоспроможності країн після пандемії COVID-19 2020 р.: погляд у перспективу («ринки завтрашнього дня») — розвиток та впровадження нових технологій, безвідходне виробництво та споживання, екологічність; зростання значення діджиталізації у процесах публічного

управління та надання послуг; оновлення навчальних програм компаній та розширення інвестицій у навички, необхідні персоналу для роботи на «завтрашніх ринках»; пріоритет продуктів та послуг на основі технології 3D, 4D друку та моделювання, біотехнології та технології ДНК, технології чистої енергії (генерація, зберігання, передача), технології блокчейн, технології енергоефективності, технології обробки інформації (штучний інтелект, великі дані, віртуальна реальність), технології Інтернету речей та хмарних обчислень, технології мережевої безпеки та протоколів шифрування, інноваційні сільськогосподарські та харчові технології, матеріали та технології композитів, квантові обчислення, роботів, супутники (дані, підключення) та космічні технології, розумні та енергоефективні транспортні технології та ін.

За проведеним аналізом даних факторів, Україну не можна вважати готовою до перетворень та стійкою до шоків соціально-економічного життя, які викликала пандемія у всьому світі. Відповідно, треба виробляти напрями державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності країни у цих умовах.

Література

1. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>.
2. Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitiveness-Report2019.pdf
3. World Competitiveness Rankings 2020. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2020/>
4. Human Development Index (HDI) Ranking. URL: <http://hdr.undp.org/en/data>
5. Corruption Perceptions Index. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi>
6. KOF Globalisation Index. URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
7. Ease of Doing Business rankings. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>
8. Index of Economic Freedom. URL: <https://www.heritage.org/index/ranking>
9. Failed States Index. URL: <https://fragilestatesindex.org/country-data/>
10. Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>
11. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>.
2. Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitiveness-Report2019.pdf
3. World Competitiveness Rankings 2020. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2020/>
4. Human Development Index (HDI) Ranking. URL: <http://hdr.undp.org/en/data>

5. Corruption Perceptions Index. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi>
6. KOF Globalisation Index. URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
7. Ease of Doing Business rankings. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>
8. Index of Economic Freedom. URL: <https://www.heritage.org/index/ranking>
9. Failed States Index. URL: <https://fragilestatesindex.org/country-data/>
10. Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Покоłodна Марія Миколаївна

*кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства*

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Pokolodna Mariia

*PhD in Geography Science, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism and Hospitality
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Смаль Анастасія Михайлівна

магістр

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

Smal Anastasiia

*Master of the
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Яцюк Микола Володимирович

*кандидат історичних наук, доцент,
завідувач кафедри історії і культурології*

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Yatsiuk Mykola

*PhD in History, Associate Professor,
Head of the Department of History and Cultural Studies
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8407

**ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ КУЛЬТУРНОЇ
СПАДЩИНИ УКРАЇНИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ
ТУРИЗМУ ТА ЕКСКУРСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО
НАСЛЕДИЯ УКРАИНЫ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ
ТУРИЗМА И ЭКСКУРСИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**USE OF CULTURAL HERITAGE OBJECTS
OF UKRAINE FOR TOURISM DEVELOPMENT
AND EXCURSION ACTIVITIES**

Анотація. Україна має значний потенціал об'єктів культурної спадщини різного характеру, з різним ступенем зацікавленості і раціональності використання у туристсько-екскурсійній діяльності, що потребує дослідження та узагальнення накопиченого досвіду. В Україні термін культурна спадщина позначає всю сукупність успадкованих людством від попередніх поколінь об'єктів культурної спадщини. На теперішній час в даних реєстрах містяться в числі об'єктів національного значення – 1155, а місцевого значення – 13931 об'єкт. За кількістю пам'яток національного значення в п'ятірку лідерів попадають АР Крим, місто Київ, Чернігівська, Закарпатська та Черкаська області. Натомість по кількості пам'яток місцевого значення лідирують Дніпропетровська Сумська, Харківська Полтавська та Одеська області. До Національного переліку елементів нематері-

альної культурної спадщини України внесено 47 елементів. Всі об'єкти можуть мати різні статуси: місцевого, державного/ національного та міжнародного значення. Останній статус об'єктів підтверджується і надається ЮНЕСКО та описаний в Конвенції про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини, до якої приєдналася і Україна. З цього часу в державі даний статус мають лише 6 об'єктів культурної, 1 природної і 4 нематеріальної спадщини. Проведене порівняння кількості об'єктів занесених до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО в Україні з іншими державами Європи. Проведений аналіз рівня використання цих об'єктів для цілей розвитку туризму та екскурсійної діяльності. Спектр використання об'єктів культурної спадщини є певним чином обмежений, і обумовлюється прийнятими нормами законодавства, зокрема в Україні це Закон «Про охорону культурної спадщини», який регулює використання об'єктів культурної спадщини у суспільному житті, утримання та використання пам'яток, екскурсійне відвідування пам'яток, а також визначає напрями можливого використання пам'яток. Серед найбільш дієвих для розвитку туризму та екскурсійної діяльності автори визначають музеєфікацію та пристосування. На основі проведеного аналізу авторами пропонується ряд універсальних пропозицій, щодо інтенсифікації залучення об'єктів культурної спадщини для цілей розвитку туризму та екскурсійної діяльності.

Ключові слова: екскурсійна діяльність, культурна спадщина, нематеріальна культурна спадщина, природна культурна спадщина, Список всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, туризм.

Аннотация. Украина имеет значительный потенциал объектов культурного наследия разного характера, с разной степенью задействованности и рациональности использования в туристско-экскурсионной деятельности, что требует исследования и обобщения накопленного опыта. В Украине термин культурное наследие обозначает всю совокупность унаследованных человечеством от предыдущих поколений объектов культурного наследия. В настоящее время в данных реестрах содержатся в числе объектов национального значения – 1155, а местного значения – 13931 объект. По количеству памятников национального значения в пятерку лидеров попадают АР Крым, Киев, Черниговская, Закарпатская и Черкасская области. По количеству памятников местного значения лидируют Днепропетровская Сумская, Харьковская Полтавская и Одесская области. В Национальный перечень элементов нематериального культурного наследия Украины внесено 47 элементов. Все объекты могут иметь разные статусы: местного, государственного/национального и международного значения. Последний статус объектов подтверждается и предоставляется ЮНЕСКО и описан в Конвенции об охране всемирного культурного и природного наследия, к которой присоединилась и Украина. С этого времени в государстве данный статус имеют только 6 объектов культурного, 1 природного и 4 нематериального наследия. Проведено сравнение количества объектов, занесенных в Список всемирного наследия ЮНЕСКО в Украине с другими государствами Европы. Проведен анализ уровня использования этих объектов для целей развития туризма и экскурсионной деятельности. Спектр использования объектов культурного наследия определенным образом ограничен, и обуславливается принятыми нормами законодательства, в частности в Украине это Закон «Об охране культурного наследия», регулирующий использование объектов культурного наследия в общественной жизни, содержание и использование памятников, экскурсионное посещение достопримечательностей, а также определяет направления возможного использования достопримечательностей. Среди наиболее действенных для развития туризма и экскурсионной деятельности авторы определяют музеєфикацию и приспособление. На основе проведенного анализа авторами предлагается ряд универсальных предложений по интенсификации привлечения объектов культурного наследия для целей развития туризма и экскурсионной деятельности.

Ключевые слова: экскурсионная деятельность, культурное наследие, нематериальное культурное наследие, природное культурное наследие, Список всемирного наследия ЮНЕСКО, туризм.

Summary. Ukraine has a significant potential of cultural heritage objects of various nature, with varying degrees of involvement and rationality of use in tourism and excursion activities, which requires research and generalization of the accumulated experience. In Ukraine, the term cultural heritage refers to the entire set of cultural heritage objects inherited by humanity from previous generations. Currently, these registers include 1,155 objects of national significance and 13,931 objects of local significance. In terms of the number of monuments of national importance, the AR of Crimea, the city of Kyiv, Chernihiv, Zakarpattia, and Cherkasy regions are among the top five. On the other hand, Dnipropetrovsk Sumy, Kharkiv Poltava, and Odesa regions are leading in terms of the number of monuments of local importance. 47 elements have been added to the National List of Elements of the Intangible Cultural Heritage of Ukraine. All objects can have different statuses: local, state/national and international. The latest status of the objects is confirmed and provided by UNESCO and described in the Convention on the Protection of World Cultural and Natural Heritage, to which Ukraine has joined. Since then, only 6 objects of cultural, 1 natural and 4 intangible heritage have this status in the state. A comparison was made of the number of objects included in the UNESCO World Heritage List in Ukraine with other European countries. An analysis of the level of use of these objects for the purposes of tourism development and excursion activities was carried out. The range of use of cultural heritage objects is limited in a certain way and is determined by the adopted legislation, in particular in Ukraine it is the Law «On the Protection of Cultural

Heritage», which regulates the use of cultural heritage objects in public life, maintenance and use of monuments, sightseeing visiting sights, and also determines directions of possible use of sights. Among the most effective for the development of tourism and excursion activities, the authors identify museification and adaptation. Based on the analysis, the authors offer a number of universal proposals for the intensification of the attraction of cultural heritage objects for the purposes of tourism development and excursion activities.

Key words: sightseeing activities, cultural heritage, intangible cultural heritage, natural cultural heritage, UNESCO World Heritage List, tourism.

Постановка проблеми. Багатий та різноманітний потенціал об'єктів культурної спадщини є запорукою розвитку туризму та екскурсійної діяльності в дестинації, ще більшої їх інтенсивності варто очікувати якщо ця спадщина має певний статус, як наприклад, об'єктів національного або всесвітнього значення, зокрема об'єкти визнані ЮНЕСКО. Проте, як показує практика одного статусу недостатньо, адже такі об'єкти потребують і правильного представлення та просування, належного облаштування та організації/упорядкування для туристсько-екскурсійних цілей, що в кінцевому варіанті дозволяє налагодити раціональну експлуатацію конкретного об'єкту без нанесення йому шкоди так і досягти певних комерційних цілей. Україна має значний потенціал об'єктів культурної спадщини різного характеру, з різним ступенем задіяності і раціональності використання у туристсько-екскурсійній діяльності, що потребує дослідження та узагальнення накопиченого досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що проблематиці використання об'єктів культурної, природно та нематеріальної спадщини різних рівні присвячене доволі широке коло робіт в яких висвітлені як загальні так і більш вузькі питання цієї теми. Загальні питання використання культурно-історичної спадщини для цілей розвитку туристичної галузі досліджувалися в численних працях таких науковців — Бережної Ю. М., Сагайдак В. [1], Бейдик О. О., Сировець С. Ю., Зяблова А. О. [2], Донцова О. О., Трюхан М. О. [3]. Окремі питання щодо використання культурної спадщини також знайшли відображення і численних працях і дослідженнях українських і закордонних вчених. Зокрема, Дутчак О. І. досліджує перспективи використання нематеріальної культурна спадщина ЮНЕСКО в індустрії туризму [4]; Гаврилук А. пропонує визначати атрактивність нематеріальної культурної спадщини України [5]. Руденко Л. Г., Поливач К. А. висвітлюють окремі аспекти картографування природної спадщини України [6]. Яценко В. С. розглядає окремі питання популяризації об'єктів світової спадщини

ЮНЕСКО [7]. Зараховський О. Є. — описав географічні аспекти розміщення об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО [8]; В праці Халецької Л. запропонований підхід щодо цифрове збереження об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО [9]; В. С. Антоненко та І. П. Крупа досліджували проблемні питання культурної спадщини як історико-культурного та пізнавального ресурсу туризму [10]. При цьому практично не має робіт в яких би були узагальнені сучасні варіанти використання об'єктів культурної спадщини для розвитку туризму та надання екскурсійних послуг, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є дослідження рівня залучення об'єктів культурної спадщини України в організацію туризму та надання екскурсійних послуг.

Виклад основного матеріалу. В Україні визначення культурної спадщини міститься в Законі «Про охорону культурної спадщини» і позначає всю сукупність успадкованих людством від попередніх поколінь об'єктів культурної спадщини. Відповідно об'єктом культурної спадщини можуть бути визначне місце, споруда (витвір), комплекс (ансамбль), їхні частини, пов'язані з ними рухомі предмети, а також території чи водні об'єкти (об'єкти підводної культурної та археологічної спадщини), інші природні, природно-антропогенні або створені людиною об'єкти незалежно від стану збереженості, що донесли до нашого часу цінність з археологічного, естетичного, етнологічного, історичного, архітектурного, мистецького, наукового чи художнього погляду і зберегли свою автентичність [11]. Об'єкти культурної спадщини підлягають реєстрації шляхом занесення до Державного реєстру нерухомих пам'яток України за категоріями національного та місцевого значення. На теперішній час в даних реєстрах містяться в числі об'єктів національного значення — 1155, а місцевого значення — 13931 об'єкт [12], що наочно демонструють діаграми рисунках 1 та 2.

За кількістю пам'яток національного значення в п'ятірку лідерів попадають АР Крим, місто

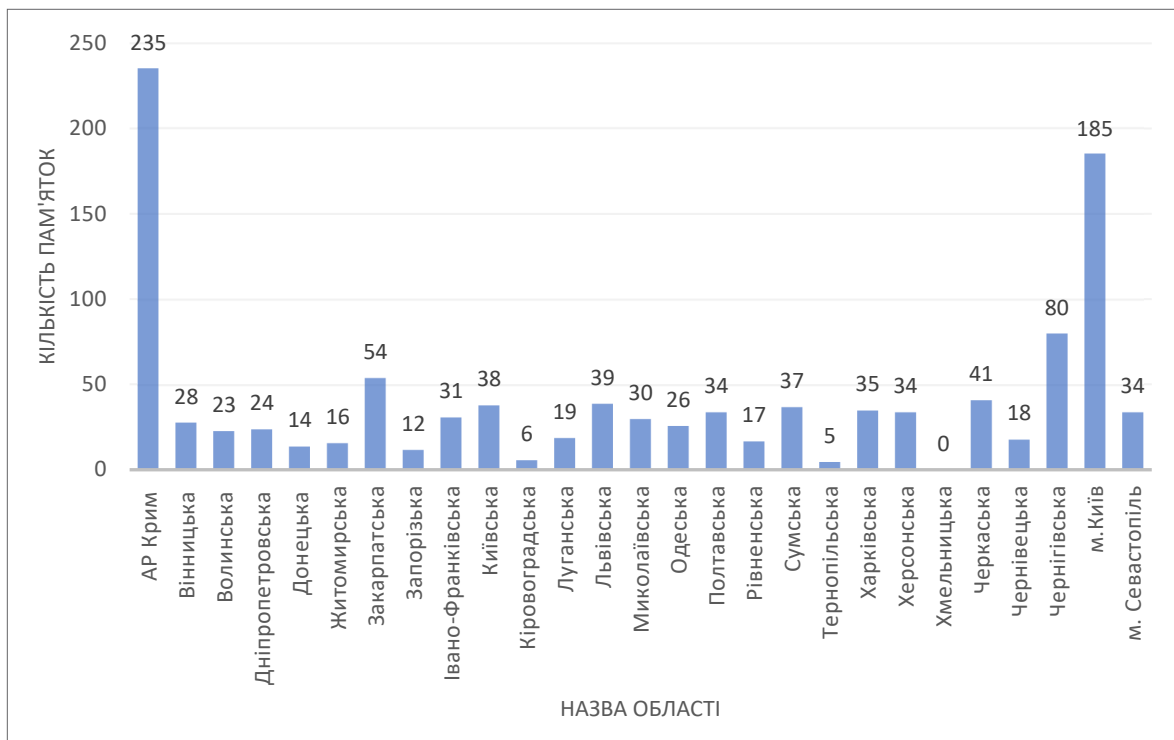


Рис. 1. Розподіл пам'яток національного значення по областях України
 Джерело: складено авторами на основі [12]

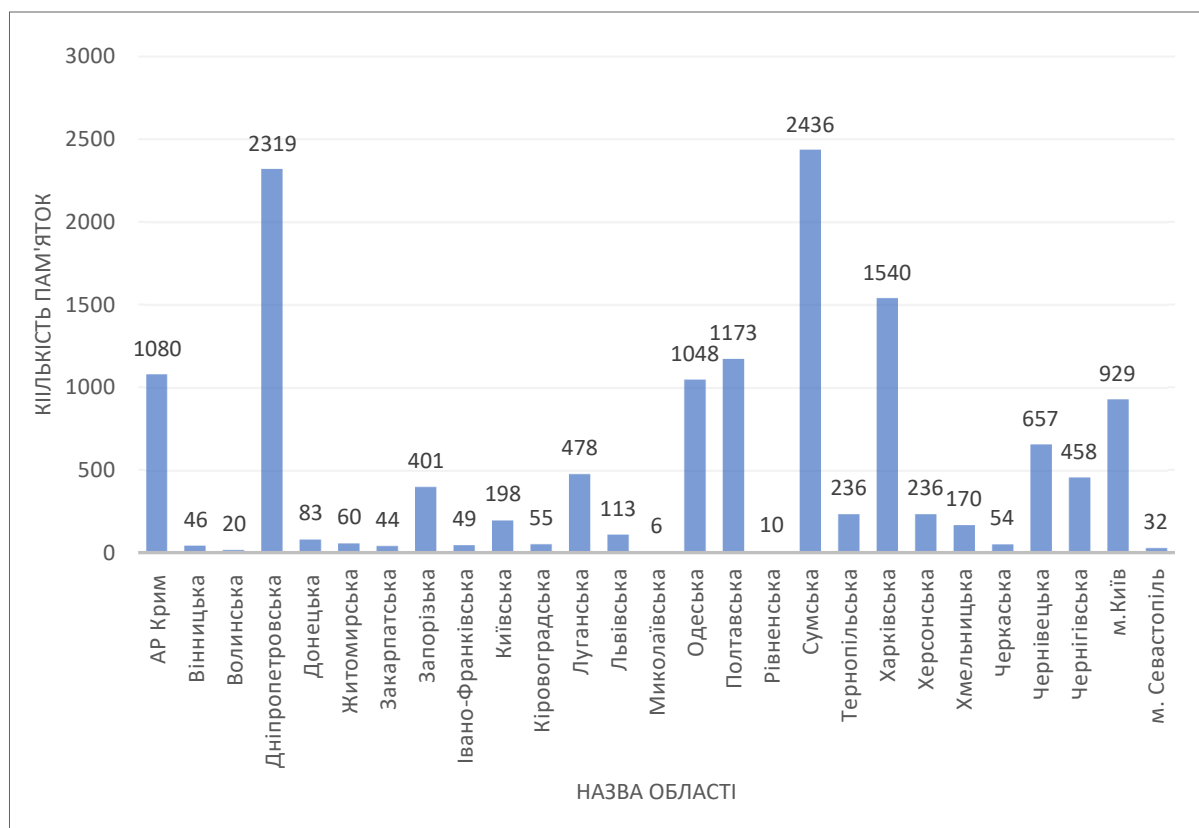


Рис. 2. Розподіл пам'яток місцевого значення по областях України
 Джерело: складено авторами на основі [12]

Київ, Чернігівська, Закарпатська та Черкаська області. Натомість по кількості пам'яток місцевого значення лідирують Дніпропетровська Сумська, Харківська Полтавська та Одеська області.

Ще однією категорією спадщини виступають об'єкти нематеріальні. Вони утворюють цілий ресурсний пласт, приділяти увагу якому активно почали з ратифікацією Україною Конвенції ЮНЕСКО про охорону нематеріальної культурної спадщини, у 2008 році [13]. Термін «нематеріальна культурна спадщина» визначений в цій Конвенції і позначає «ті звичаї, форми показу та вираження, знання та навички, а також пов'язані з ними інструменти, предмети, артефакти й культурні простори, які визнані спільнотами, групами й у деяких випадках окремим особами як частина їхньої культурної спадщини. Ця нематеріальна культурна спадщина, що передається від покоління до покоління, постійно відтворюється спільнотами та групами під впливом їхнього оточення, їхньої взаємодії з природою та їхньої історії і формує у них почуття самотності й наступності, сприяючи таким чином повазі до культурного різноманіття й творчості людини. Термін «нематеріальна культурна спадщина», як її визначено проявляється, *inter alia*, у таких галузях:

- а) усних традицій та формах вираження, зокрема в мові як носії нематеріальної культурної спадщини;
- б) виконавському мистецтві;
- в) звичаях, обрядах, святкуваннях;
- г) знаннях та практиці, що стосуються природи та всесвіту;
- д) традиційних ремеслах.

На сьогодні до Національного переліку елементів нематеріальної культурної спадщини України

внесено 47 елементів. При чому 21 з них в липні 2022 року [14], що підкреслює виключну необхідність охорони та збереження цієї частини культурно-історичного потенціалу держави в умовах військової агресії, яка завдає нещадних руйнувань багатьох елементів культурної спадщини держави. Географію представлення об'єктів даної групи демонструє діаграма рисунку 3.

На даному етапі, як видно з наведеної діаграми, найбільшу кількість об'єктів нематеріальної спадщини вже задекларували дві області — Івано-Франківська та Одеська — по 7, середнє значення мають Вінницька, Львівська, Полтавська і Харківська області, але є й такі, які взагалі ще не долучилися до цього процесу, і не мають жодного такого об'єкту — Волинська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Херсонська.

Як вже зазначалося всі об'єкти можуть мати різні статуси: місцевого, державного/національного та міжнародного значення. Останній статус об'єктів підтверджується і надається ЮНЕСКО та описаний в Конвенції про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини, до якої Україна приєдналася в 1988 році [15]. З цього часу в державі даний статус мають лише 6 об'єктів культурної, 1 природної і 4 нематеріальної спадщини. Даний факт важко оцінити однозначно, адже порівняння наведено на рисунку 4 свідчить що, наприклад в Італії, яка має найбільшу кількість об'єктів, які входять до переліку ЮНЕСКО, їх кількість по об'єктам культурної спадщини більша в 9, нематеріальної — в 3, а природної — в 5 разів.

При цьому в порівнянні з мінімальними значеннями, які має Латвія, показник України на фоні показників площі (Україна найбільша за

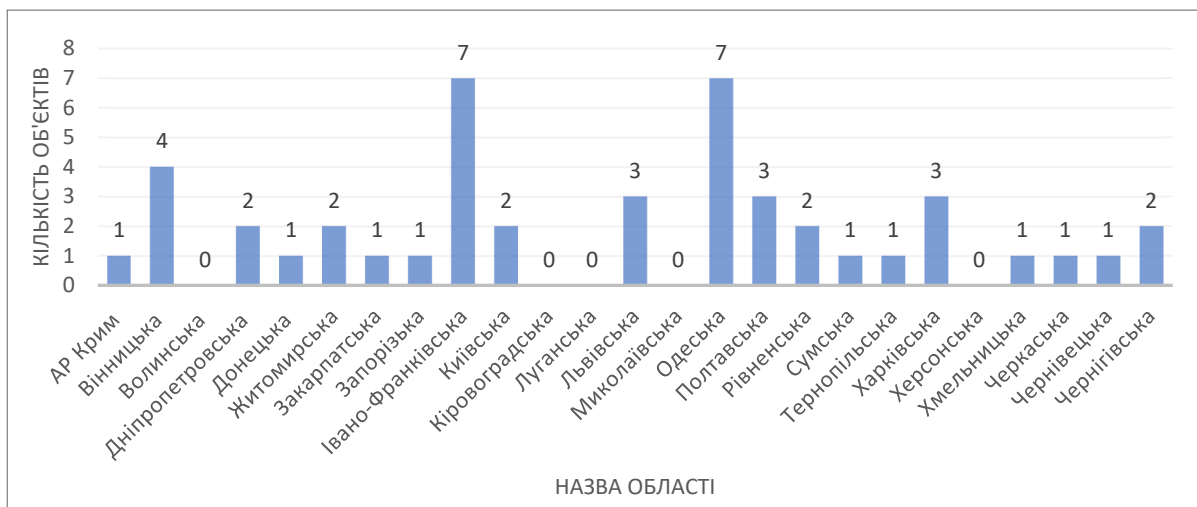


Рис. 3. Розподіл пам'яток нематеріальної спадщини по областям України

Джерело: складено авторами на основі [14]

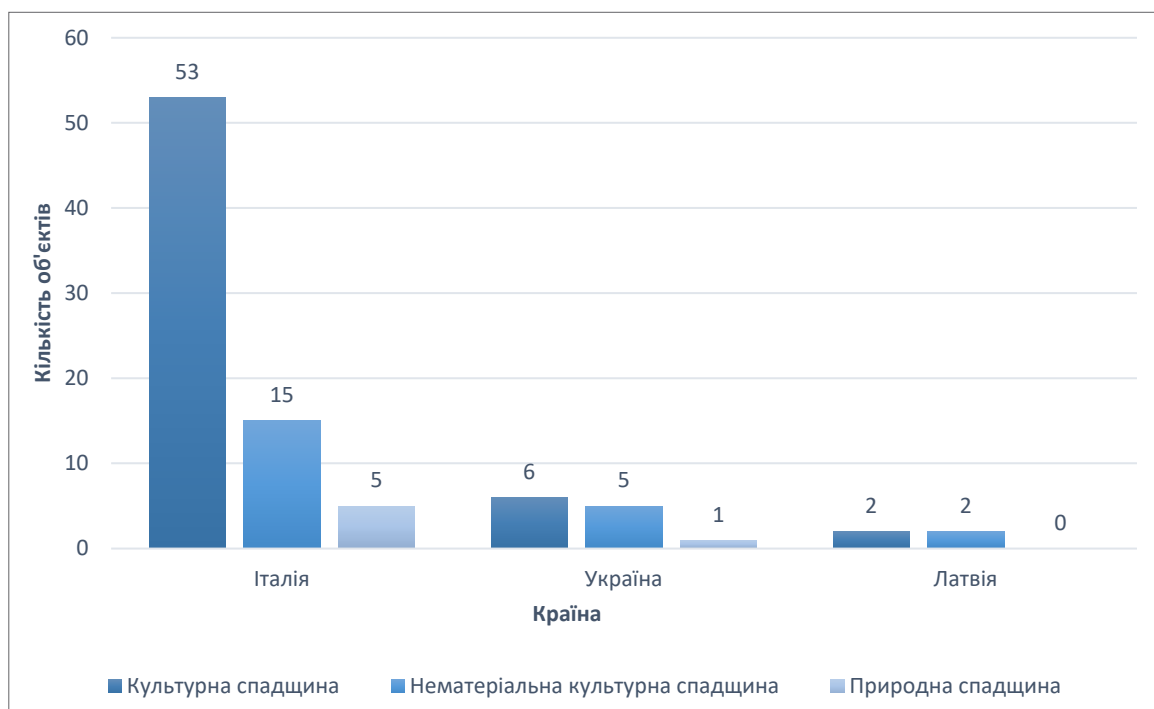


Рис. 4. Порівняння кількості об'єктів занесених до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО в державах Європи
Джерело: складено авторами на основі [16]

площею території держави Європи), кількості населення (займає 7 місце) та наявних пам'яток, як було проаналізовано вище, виглядає доволі скоромно. Проте кількість, як відомо, не завжди переходить в якість, тому, для об'єктивної оцінки варто піддати більш глибокому аналізу саме сучасний рівень використання цих об'єктів для цілей розвитку туризму і екскурсійної діяльності. Розглянемо таку практику більш детально.

Об'єкт Всесвітньої спадщини № 527 «Київ: Собор святої Софії та прилеглі монастирські споруди, Києво-Печерська лавра» став першим від України в списку ЮНЕСКО. На території цього об'єкту створена розвинена туристична інфраструктура. Зокрема, функціонують: каси продажу квитків; екскурсійне бюро; кафе; пункти продажу сувенірної продукції; громадські вбиральні, відділення банку, пункти обміну валют та готелі. На об'єкті розроблені, підготовлені та проводяться лекції-екскурсії за певною тематикою з урахуванням особливостей, для всіх вікових категорій: оглядові, тематичні та інтерактивні лекції-екскурсії, уроки-екскурсії. Об'єкт частково пристосований для відвідування осіб з особливими потребами.

Об'єкт Всесвітньої спадщини № 865 «Львів — ансамбль історичного центру» — історично перший район Львова: політичний, економічний і культурний центр Львова. Центр Львову має розвинену туристську інфраструктуру, це зокрема: велика

кількість закладів розміщення та харчування, розгалужена мережа транспортних шляхів, магазини, заклади культури та мистецтва, розважальні заклади, чим активно користуються як українські туристичні підприємства, які у великій кількості пропонують як турпродукти так і екскурсійні послуги на основі використання даного об'єкту. Також використовуючи транзитне положення турпідприємства часто пропонують оглядову екскурсію центральною частиною міста при формуванні і відправленні груп до Європейських турів.

Об'єкт Всесвітньої спадщини № 1330 «Резиденція митрополитів Буковини і Далмації». На теперішній час є частиною корпусів Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, що певним чином накладає особливості його використання. Проте керівництво університету зробило територію об'єкту доступною для відвідування туристичних груп. Його оціночна пропускна здатність становить 400 осіб за день. На території є майданчики для відпочинку, їдальня, кафе, буфети. Впровадженням туристичної діяльності займається історико-культурний центр Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. До його функцій належить підготовка та проведення екскурсій по території університету та інших заходів. Проведення екскурсій здійснюється екскурсводою по території університету (церква, зали 5 корпусу, парк, музей етнографії).

Для виконання обов'язків та реалізації прав екскурсовод історико-культурного центру взаємодіє із завідувачами кафедр, деканами факультетів, викладачами та проректорами з приводу проведення екскурсій або інших заходів та адміністративно-господарського персоналу університету.

Об'єкт Всесвітньої спадщини № 1424 «Українські дерев'яні храми» — 16 історично цінних унікальних дерев'яних церков: по 8 від України та Польщі. На сьогоднішній день церкви відкриті для відвідувачів, виконують свої основні функції та використовуються як екскурсійні об'єкти, але доволі обмежено.

Об'єкт Всесвітньої спадщини № 1187 «Дуга Струве» — це ланцюг триангуляційних пунктів, довжиною 2820 км що простягнулася по території 10 європейських країн від Хаммерфеста в Норвегії до Чорного моря. На сьогоднішній день об'єкт майже не використовується.

Об'єкт Всесвітньої спадщини № 1411 «Херсонес Таврійський і його хора». Раніше у заповіднику проводилися різнопланові екскурсії та працював музей, відвідувачі якого могли ознайомитися з творами мистецтва жителів стародавнього міста, їх знаряддями праці, ремісничими виробами, предметами побуту. У зв'язку з окупацією Криму Росією навесні 2014 року, достовірних даних щодо використання даного об'єкту на теперішній час немає. Міністерство культури України звернулося з проханням до ЮНЕСКО захистити пам'ятник, який в умовах окупації виявився недоступним для українських вчених [17].

Об'єкт Всесвітньої спадщини № 1133 «Букові праліси Карпат та інших регіонів Європи» — транснаціональний серійний природний об'єкт, що складається з десяти окремих масивів, які розташовані вздовж осі завдовжки 185 км. Майже 70% території належить Карпатському біосферному заповіднику. Решта входить до складу Ужанського національного природного парку, і лиш четверта її частка розташована у межах Східної Словаччини. Слід відзначити що туристська діяльність на даних об'єктах отримала потужний розвиток. Так, завдяки роботі відділу рекреації та сталого розвитку в Карпатському біосферному заповіднику облаштовано мережу візит-центрів, прокладені та марковані туристичні маршрути облаштовані місця відпочинку, проводяться екскурсії для туристичних груп різного віку, ведеться активна робота щодо популяризації рекреаційного потенціалу даного об'єкту. Зокрема по буковим пралісам прокладено дві екостежки — Буковими пралісами Малої Угольки, Буковими пралісами

Великої Угольки, а також створений Інформаційний центр «Букові праліси» з трьома залами оформленими природними матеріалами — деревиною різних порід та каменем. Родзинкою центру вважається експозиційний зал, що створює ілюзію присутності в буковому пралісі. Проте Інформаційно-туристичний центр розташований у важкодоступному місці, тому самостійне його відвідування туристами не рекомендується, його варто відвідувати у складі екскурсійної групи [18].

На території Ужанського національного природного парку також прокладені 17 туристичних екомаршрутів (зокрема спеціально для знайомства з буковими пралісами спеціально створений науковий маршрут до вершини гори Кременець) та 5 екостежок, облаштована мережа рекреаційних зон та місць відпочинку на яких встановлені столи з лавками, бесідки, навіси та місця для розведення вогнища, є окремо відведені зони, де можна облаштувати наметові табори, мається власна база розміщення в садибі Ново-Стужицького природоохоронного науково-дослідного відділення [19]. Варто відзначити наявність гарно структурованих та інформативних офіційних інтернет ресурсів даних об'єктів [18; 19].

Як зазначає в своїй статті Раймонд А. Розенфельд (Raymond A. Rosenfeld) використання культурної спадщини та мистецтва для розвитку туризму має споживчий аспект, що в загальному сенсі суперечить завданням збереження культурних цінностей [20]. Саме тому спектр використання об'єктів культурної спадщини є певним чином обмежений, і обумовлюється прийнятими нормами законодавства, зокрема в Україні це Закон «Про охорону культурної спадщини», який між іншим регулює і використання об'єктів культурної спадщини у суспільному житті [10]. Цей закон вносить утримання та використання пам'яток (стаття 24), регламентує екскурсійне відвідування пам'яток та забезпечення вільного доступу до пам'яток з метою їх екскурсійного відвідування (стаття 12), а також визначає напрями можливого використання пам'яток (стаття 26) серед яких для цілей туризму найбільш дієвими є музеєфікація — сукупність науково обґрунтованих заходів щодо приведення об'єктів культурної спадщини у стан, придатний для екскурсійного відвідування та пристосування — сукупність науково-дослідних, проектних, вишукувальних і виробничих робіт щодо створення умов для сучасного використання об'єкта культурної спадщини без зміни притаманних йому властивостей, які є предметом охорони об'єкта культурної спадщини, в тому числі

реставрація елементів, які становлять історико-культурну цінність.

Проте варто відзначити, що пам'ятки не використовуються самі по собі, при їх залученні до туристських цілей завжди залучаються і навколишні території та розміщені на ній об'єкти як загальної так і спеціалізованої туристської інфраструктури, спектр використання яких вже не є обмеженими (якщо мова не йде про охоронні зони). Виходячи з проведеного дослідження можливо в цілому зазначити, що об'єкти культурної спадщини в цілому і зокрема об'єкти ЮНЕСКО знаходяться в різному ступені задіяності та облаштування для використання з метою туризму, що потребує розробки як конкретних так і універсальних для кожного об'єкта пропозицій, які можливо сформулювати наступним чином:

- Організація компаній по просуванню об'єктів спадщини в інформаційному національному та міжнародному просторі;
- Розробка та активне просування в першу чергу на внутрішній та в подальшому на міжнародний ринок програм спеціалізованого туризму з відвідуванням об'єктів спадщини зокрема, екологічного, історико-культурного, релігійного, етнографічного, подієвого. Наприклад, починаючи з 1987 року, Рада Європи надає допомогу в створенні європейських культурних маршрутів як інструменту для підтримки туризму. За посередництва Європейського інституту маршрутів культури (European Institute of Cultural Routes) розробляється інформація та програми для культурного туризму.
- Розробка нових інноваційних екскурсійних послуг з об'єктами культурної спадщини в якості екскурсійних об'єктів — а саме: інтерактивні екскурсії, анімаційні екскурсії, екскурсії з майстер класами, фото-екскурсії, квест-екскурсії, екскурсії з елементами екстриму, екскурсії з організацію розважальної програми, індивідуальні екскурсії та екскурсії для малих груп [21];
- Активізація залучення місцевих громад до експлуатації в туристських цілях культурної спадщини зокрема створення так званих культурних зон як варіантів фізичного простору, де зосереджені як інституційні, так і пов'язані з місцевими традиціями туристичні можливості,

наприклад, сувенірні та мистецькі ринки, театральні вистави, музеї та об'єкти культурної спадщини. Такі зони покликані зібрати воедино всі можливі установи, мистецьки заклади, підприємства і інші складові, які займаються збереженням, демонстрацією, інтерпретацією, експлуатацією об'єктів культурної спадщини і підтримують таким чином економічне зростання громади в цілому;

- Знаходження нових інноваційних способів залучення об'єктів спадщини до туристсько-екскурсійної діяльності шляхом організації масових евент-заходів наукового, просвітницького, розважального характеру;
- Введення в програми підготовки фахівців з напрямку Туризм окремих освітніх компонент пов'язаних з вивченням та можливостями використання в туристських цілях культурної спадщини держави всіх рівнів. Наприклад, це може бути дисципліна «Спеціалізований туризм: культурний туризм та об'єкти культурної спадщини України та світу».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Україна володіє значним, різноманітним та атрактивним потенціалом об'єктів культурної спадщини. Географія розповсюдження та різноманіття категорій об'єктів дуже сильно вирізняються за регіонами, так само як і рівень її використання в цілях туризму та екскурсійної діяльності. Нажаль існують такі об'єкти, в тому числі і міжнародного рівня, зокрема об'єкти внесені до Списку культурної спадщини ЮНЕСКО, які взагалі окрім позначення на місцевості не входять до організованих програм туристсько-екскурсійного відвідування. Виходячи з цього в статті пропонується ряд заходів універсальних заходів щодо інтенсифікації даного процесу. Даний перелік є лише першою спробою узагальнення виявлених варіантів, а безупинний процес розвитку туризму та паралельної експлуатації даних об'єктів без сумніву породжує потребу подальших досліджень, виявлення найбільш ефективних кейсів та розповсюдження набутого досвіду серед усіх зацікавлених сторін — територіальних громад, фахівців — практиків-організаторів туристсько-екскурсійного обслуговування, органів що опікуються охороною та збереженням об'єктів спадщини.

Література

1. Сагайдак В., Паньків Н. Організація культурно-пізнавального туризму. Сучасний стан та тенденції розвитку в Україні // Вісник Хмельницького національного університету. 2022. № 5. Том 1. doi: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-10](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-10)
2. Бейдик О.О. Український туризм: приховані можливості та сучасні тенденції розвитку / О.О. Бейдик, С.Ю. Сировець, А.О. Зяблова // Географія та туризм. 2015. Вип. 34. С. 12–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2015_34_4
3. Донцов О.О. Історико-культурна спадщина — чинник структурних змін та розвитку туристичної галузі / О.О. Донцов, М.О. Трюхан // Проблеми безперервної географічної освіти і картографії. 2009. Вип. 10. С. 76–80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pbgo_2009_10_17
4. Дутчак О.І. Нематеріальні культурна спадщина ЮНЕСКО в Україні: перспективи використання в індустрії туризму / О.І. Дутчак // Карпатський край. 2017. № 1. С. 165–170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kkr_2017_1_17
5. Гаврилюк А. Атрактивність нематеріальної культурної спадщини України: туризмознавчий аспект / А. Гаврилюк // Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Туризм. 2018. Вип. 1. С. 18–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknut_2018_1_4
6. Руденко Л.Г. Природна спадщина: досвід та перспективи картографування в Україні / Л.Г. Руденко, К.А. Поливач // Український географічний журнал. 2015. № 4. С. 40–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UGJ_2015_4_8
7. Яценко В.С. Популяризація об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО і поширення знань про спадщину серед туристів та/або як це зробити? URL: https://lib.iitta.gov.ua/725421/1/Яценко_В.С._Всесвітньої_спадщини_ЮНЕСКО.pdf
8. Зараховський О.Є. Система об'єктів Світової спадщини ЮНЕСКО: географічний аспект / О.Є. Зараховський // Географія та туризм. 2012. Вип. 17. С. 196–202. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2012_17_32
9. Халецька Л. Цифрове збереження об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО в Україні та Франції (на основі аналізу веб-сайтів Софії Київської та Шартрського кафедрального собору Богоматері) / Л. Халецька // Спеціальні історичні дисципліни: питання теорії та методики. 2015. Ч. 25. С. 161–172. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sidptm_2015_25_15
10. Антоненко В.С. Культурна спадщина як історико-культурний та науково-пізнавальний ресурс туризму: проблемні питання / В.С. Антоненко, І.П. Крупа // Географія та туризм. 2012. Вип. 20. С. 37–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2012_20_8
11. Про охорону культурної спадщини: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1805-14#Text>
12. Державний реєстр нерухомих пам'яток України. URL: <https://mkip.gov.ua/content/perelik-pamyatok-kulturnoi-spadshchini-nacionalnogo-znachennya.html>
13. Конвенція про охорону нематеріальної культурної спадщини. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_d69#Text
14. Національний перелік елементів нематеріальної культурної спадщини України. URL: <https://uccs.org.ua/natsionalnyj-reiestr-objektiv/>
15. Конвенція про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_089#Text
16. World Heritage List. URL: <https://whc.unesco.org/en/list/>
17. Український центр культурних досліджень — офіційний сайт. URL: <https://uccs.org.ua/zakonodavchabaza-haluzi-kultury/>
18. Карпатський біосферний заповідник — офіційний сайт. URL: <https://kbz.in.ua/pro-nas/napriamky-diialnosti/rekreatsiia/>
19. Ужанський національний парк — офіційний сайт. URL: <https://uzhanskyi-park.in.ua/mandruy/nauntsikavishi-mistsia/>
20. Раймонд А. Розенфельд (Raymond A. Rosenfeld) Використання культурної спадщини та мистецтва для розвитку туризму. URL: https://www.researchgate.net/profile/Raymond-Rosenfeld/publication/267852423_VIKORISTANNA_KULTURNOI_SPADSINI_TA_MISTECTVA_DLA_ROZVITKU_TURIZMU/links/54db8990cf28d3de65ba5c3/VIKORISTANNA-KULTURNOI-SPADSINI-TA-MISTECTVA-DLA-ROZVITKU-TURIZMU.pdf
21. Поколюдна М.М. Трендвотчинг надання екскурсійних послуг в сучасних ринкових умовах // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2022. № 10. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-10-8359>

References

1. Sahaidak V., Pankiv N. Orhanizatsiia kulturno-piznavalnoho turyzmu. Suchasnyi stan ta tendentsii rozvytku v Ukraini // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. 2022. № 5. Tom 1. doi: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-10](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-10)
2. Beidyk O.O. Ukrainskyi turyzm: prykhovani mozhlyvosti ta suchasni tendentsii rozvytku / O.O. Beidyk, S. Yu. Syrovets, A.O. Ziablova // Heohrafiia ta turyzm. 2015. Vyp. 34. S. 12–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2015_34_4
3. Dontsov O.O. Istoryko-kulturna spadshchyna — chynnyk strukturnykh zmin ta rozvytku turystychnoi haluzi / O.O. Dontsov, M.O. Triukhan // Problemy bezpererвної heohrafichnoi osvity i kartohrafii. 2009. Vyp. 10. S. 76–80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pbgo_2009_10_17
4. Dutchak O.I. Nematerialni kulturna spadshchyna YuNESKO v Ukraini: perspektyvy vykorystannia v industrii turyzmu / O.I. Dutchak // Karpatskyi krai. 2017. № 1. S. 165–170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kkr_2017_1_17
5. Havryliuk A. Atraktyvnist nematerialnoi kulturnoi spadshchyny Ukrainy: turyzmoznavchyi aspekt / A. Havryliuk // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu kultury i mystetstv. Serii: Turyzm. 2018. Vyp. 1. S. 18–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknt_2018_1_4
6. Rudenko L.H. Pryrodna spadshchyna: dosvid ta perspektyvy kartohrafuvannia v Ukraini / L.H. Rudenko, K.A. Polyvach // Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal. 2015. № 4. S. 40–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UGJ_2015_4_8
7. Iatsenko V.S. Populiaryzatsiia obektiv svitovoi spadshchyny YuNESKO i poshyrennia znan pro spadshchynu sered turystiv ta/abo yak tse zrobyty? URL: [https://lib.iitta.gov.ua/725421/1/Iatsenko V.S. Vsesvitnoi spadshchyny YuNESKO.pdf](https://lib.iitta.gov.ua/725421/1/Iatsenko_V.S._Vsesvitnoi_spadshchyny_YuNESKO.pdf)
8. Zarakhovskiy O. Ye. Systema obektiv Svitovoi spadshchyny YuNESKO: heohrafichni aspekt / O. Ye. Zarakhovskiy // Heohrafiia ta turyzm. 2012. Vyp. 17. S. 196–202. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2012_17_32
9. Khaletska L. Tsyfrove zberezhenia obektiv svitovoi spadshchyny YuNESKO v Ukraini ta Frantsii (na osnovi analizu veb-saitiv Sofii Kyivskoi ta Sharttrskoho kafedralnoho soboru Bohomateri) / L. Khaletska // Spetsialni istorychni dystsypliny: pytannia teorii ta metodyky. 2015. Ch. 25. S. 161–172. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sidptm_2015_25_15
10. Antonenko V.S. Kulturna spadshchyna yak istoryko-kulturnyi ta naukovo-piznavalnyi resurs turyzmu: problemni pytannia / V.S. Antonenko, I.P. Krupa // Heohrafiia ta turyzm. 2012. Vyp. 20. S. 37–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2012_20_8
11. Pro okhoronu kulturnoi spadshchyny: Zakon Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1805-14#Text>
12. Derzhavnyi reiestr nerukhomykh pamiatok Ukrainy. URL: <https://mkip.gov.ua/content/perelik-pamyatok-kulturnoi-spadshchini-nacionalnogo-znachennya.html>
13. Konventsiiia pro okhoronu nematerialnoi kulturnoi spadshchyny. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_d69#Text
14. Natsionalnyi perelik elementiv nematerialnoi kulturnoi spadshchyny Ukrainy. URL: <https://uccs.org.ua/natsionalnyj-reiestr-obiektiv/>
15. Konventsiiia pro okhoronu vsesvitnoi kulturnoi i pryrodnoi spadshchyny. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_089#Text
16. World Heritage List. URL: <https://whc.unesco.org/en/list/>
17. Ukrainskyi tsentr kulturnykh doslidzen — ofitsiinyi sait. URL: <https://uccs.org.ua/zakonodavcha-baza-haluzi-kultury/>
18. Karpatskyi biosfernyi zapovidnyk — ofitsiinyi sait. URL: <https://kbz.in.ua/pro-nas/napriamky-diialnosti/rekreatsiia/>
19. Uzhanskyi natsionalnyi park — ofitsiinyi sait. URL: <https://uzhanskyi-park.in.ua/mandrui/naytsikavishimistsia/>
20. Raimond A. Rozenfeld (Raymond A. Rosenfeld) Vykorystannia kulturnoi spadshchyny ta mystetstva dlia rozvytku turyzmu. URL: https://www.researchgate.net/profile/Raymond-Rosenfeld/publication/267852423_VIKORISTANNA_KULTURNOI_SPADSINI_TA_MISTECTVA_DLA_ROZVITKU_TURIZMU/links/54db8990cf28d3de65ba5c3/VIKORISTANNA-KULTURNOI-SPADSINI-TA-MISTECTVA-DLA-ROZVITKU-TURIZMU.pdf
21. Pokolodna M.M. Trendvotchynh nadannia ekskursionykh posluh v suchasnykh rynkovykh umovakh // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky». 2022. № 10. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-10-8359>

Росола Уляна Василівна

*доктор філософії, доцент кафедри економіки та фінансів
Мукачівський державний університет*

Rosola Uliana

*PhD, Docent of the Department of Economy and Finance
Mukachevo State University*

ORCID: 0000-0001-7721-2755

Росола Анатолій Петрович

*аспірант кафедри економіки та фінансів
Мукачівського державного університету*

Rosola Anatolii

*Postgraduate of the Department of Economy and Finance
Mukachevo State University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8439

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

DETERMINANTS OF ORGANIC PRODUCT MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Анотація. В статті проаналізований ринок органічної продукції та його основні тенденції в сучасних умовах. Встановлено стратегічність виробництва органічної продукції та її важливість для населення. В статті було проаналізовано основні причини, через які споживачі починають споживати органічну продукцію. Виявлено, що в Україні є всі передумови для розвитку цієї галузі. Проаналізовано динаміку кількості виробників органічної продукції за 2016–2022 роки. Встановлено, що Україна займає лідируючі позиції щодо експорту органічної продукції до країн Європейського Союзу. Досліджено, що галузь є відносно молодого. Через це в Україні лише в 2018 році почалась формуватися законодавча база. Обґрунтовані фактори впливу на екологічну свідомість потенційних покупців органічної продукції. Дослідження показують, що покупці розуміють значущість та важливість придбання органічної продукції, але через недовіру до виробників, через неправильне маркування чи неправильному розміщенні продукції в магазинах не здійснюють покупку. Встановлено, що основними місцями продажів органічної продукції є спеціалізовані магазини, покупка в особистих селянських господарствах чи фермерських господарствах, які спеціалізуються на виробництві еко-продукції, супермаркети. В статті запропоновані основні вектори покращення функціонування ринку органічної продукції. Подальші дослідження даної проблеми будуть стосуватись політики державної підтримки та законодавчого забезпечення.

Ключові слова: ринок органічної продукції, виробники, споживачі, еко-продукція.

Summary. The article analyzes the market of organic products and its main trends in modern conditions. The strategic nature of organic production and its importance for the population have been established. The article analyzed the main reasons why consumers start consuming organic products. It was found that Ukraine has all the prerequisites for the development of this industry. The dynamics of the number of producers of organic products for 2016–2022 were analyzed. It has been established that Ukraine occupies a leading position in the export of organic products to the countries of the European Union. It has been studied that this industry is relatively young. Because of this, the legislative framework began to be formed in Ukraine only in 2018. Reasonable factors influencing the environmental awareness of potential buyers of organic products. Research shows that buyers understand the significance and importance of buying organic products, but due to mistrust of producers, incorrect labeling or incorrect placement of products in stores, they do not make a purchase. It was established that the main places of sale of organic products are specialized stores, purchases from personal farms or farms specializing in the production of eco-products, and supermarkets. The article proposes the main vectors for improving the functioning of the organic products market. Further studies of this problem will concern the policy of state support and legislative support.

Key words: market of organic products, producers, consumers, eco-products.

Постановка проблеми. Проблематика розвитку ринку органічної продукції на даному етапі є досить актуальною, оскільки забезпечення людства якісною органічною продукцією набуває все більшої уваги на світовому та вітчизняному просторі. Це пов'язано з тим, що набуває все більшого значення турбота про навколишнє середовище, турбота про особисте здоров'я, що має істотний слід та наміри в прийнятті рішень споживачів про купівлю даної продукції. Поведінка покупця до органічних продуктів залежить від різних факторів. Зокрема визначається насамперед рівень екологічної свідомості, рівень доходу, рівень знань і маркетингова діяльність. Хоча розвиток купівельної поведінки на вітчизняному ринку органічних продуктів підтверджується численними дослідженнями, саме експерти та дослідники цього ринку наголошують на його повільному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою розвитку органічного виробництва займалися чимало науковців. Вагомий вклад було зроблено зарубіжними науковцями: М. Окадою, Р. Штейнером, Л. Буше. Серед вітчизняних наукових здобутків істотно вирізнялися праці наступних науковців: Т. Аврааменко [1], В. Артиш [2], Н. Буга [3], В. Бугайчук [4], О. Дудар [5], О. Єрмоленко [6], Т. Зайчук [7], Е. Савицький [8], Ю. Славгородська [9], Т. Стефановська [10] та ін.

Метою статті є визначення сучасного стану ринку органічної продукції в Україні та обґрунтування поведінки споживачів на ньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок органічної продукції на даний момент є одним із швидкозростаючих секторів економіки у високорозвинених країнах. Основним сегментом ринку, який динамічно розвивається, є органічні продукти харчування. Україна має всі передумови для розвитку цієї галузі, зокрема це і наявність достатньої кількості сільськогосподарських земель, їх родючість, географічне розташування країни, наявність кордонів та розвинене транскордонне співробітництво.

За даними Organic Trade Association кожного року зростають показники цього ринку. Так, станом на 2019 рік 187 країн у світі займалися діяльністю, пов'язаною з органічним виробництвом. У 2019 році землі, виділені під виробництво органічної продукції склали 72,3 млн. га, у порівнянні з 1999 роком — 11 млн. га. До найбільших країн з такими площами належать Австралія (35,7 млн. га), Аргентина (3,7 млн. га) та Іспанія (2,4 га). Станом на 2019 рік виробників органічної продукції у світі налічувалось 3,1 млн., тоді як у 1999 році лише 200 тис. [11].

Подібні тенденції можна спостерігати і в Україні. За даними оперативного моніторингу, проведеного Мінагрополітики шляхом опитування органів іноземної сертифікації, які сертифікували органічне виробництво та обіг органічної продукції в Україні відповідно до стандарту, еквівалентного Регламенту Ради (ЄС) № 834/2007, та NOP (США), станом на 31.12.2021 загальна площа сільськогосподарських угідь, зайятих під органічним виробництвом та перехідного періоду, склала 422 299 га (1% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення України), в тому числі площа сільськогосподарських угідь з органічним статусом — 370 110 га, площа сільськогосподарських угідь перехідного періоду — 52 189 га. [12]. Загальна тенденція щодо кількості операторів органічної продукції України за 2016–2021 роки міститься на рис. 1

Аналізуючи загальну динаміку з 2010 року, то можна сказати, що ринок органічної продукції характеризується тенденцією до зростання. Слід зазначити, що в 2019 році Україна посіла друге місце серед 123 країн у показнику експорт органічної продукції до країн ЄС.

Слід зазначити, що в Україні довгий час не було законодавчого забезпечення у сфері органічного виробництва. Дана галузь потребувала прийняття та постійного оновлення законодавчих актів, так як зараз це один з найдинамічніших секторів сільського господарства не лише України, але і Європейського союзу також. За інформацією Organic Trade Association у 2019 році обсяг роздрібного продажу органічною продукцією становив 36 млн. євро, а експорт цієї продукції 168 млн. євро [11]. Однак різноманітність чинних правил і положень створює брак впевненості та безпеки в цьому життєво важливому секторі європейського та вітчизняного сільського господарства.

Один із ключових факторів спонукання споживачів до покупки екологічних продуктів це стан їхньої екологічної свідомості, який визначається як набір інформації та переконань про навколишнє середовище та сприйняття взаємозв'язків між станом і природою навколишнього природного середовища та умови та якість життя людини. На формування екологічної свідомості споживачів впливають п'ять основних факторів:

- відчуття особистої загрози;
- почуття власної відповідальності за стан навколишнього середовища;
- рівень знань про даній сфері;
- відчуття безпеки здоров'я;
- готовність до особистих самообмежень.



Рис. 1. Кількість органічних операторів України за 2016–2021 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [13]

Порівняння результатів різних досліджень, проведених за останні два десятиліття свідчить про явне зростання усвідомлення екологічних загроз. Водночас слід констатувати, що екологічна свідомість споживачів є незначною та існують певні фактори впливу на неї (рис. 2).

Існує конфлікт між екологічними цінностями та цінностями, які є загально визнаними. До основних причин цього конфлікту відносять:

- відсутність знань або інтуїтивних знань споживачів про екологічні загрози та їхні наслідки,
- сприйняття індивідуального внеску в охорону навколишнього середовища як граничного та залежності власної поведінки від навколишнього середовища від поведінки інших споживачів,
- суперечності в мотивах споживчої поведінки,
- орієнтація на естетику, комфорт, функціональність, задоволення, вдосконалення рівня життя.

Існує явна розбіжність між проекологічними положеннями і фактичною поведінкою на ринку. У ситуації реального вибору екологічні цінності найчастіше програють економічним або естетичним. Споживачі інтуїтивно асоціюють забруднення навколишнього середовища із загрозою за власне здоров'я. Цей тип свідомості є найпоширенішим.

Поведінка споживачів на ринку визначається не тільки обізнаністю екологічності товарів, а також економічними факторами. Висока ціна продукції є одним із бар'єрів розвитку купівельної поведінки на ринку органічної продукції. З точки зору здоров'я та екологічного критерію споживачі сприймають органічні продукти, але в економіч-

ному плані їх найчастіше купляють споживачі з вищими доходами. Це тому, що ціни на органічні продукти вищі, ніж на звичайні продукти. Економічним чинником, що обмежує закупівлю органічної продукції, є також дохід, який у поєднанні з ціною є основою для прийняття рішень щодо споживання.

Прийняття покупцями вищих цін на органічні продукти потребує комплексної інформаційно-пропагандистської діяльності. Очевидно, що чим більший дохід споживачів, тим більша готовність прийняти вищі ціни на органічні продукти.

Ще одним фактором впливу на купівельну поведінку споживачів є обізнаність про спеціальне маркування та позначення органічної продукції, що вирізняє її серед всієї продукції. Екологічний продукт — це продукт, який маркується та пропонується споживачеві з відповідною інформацією про його екологічні властивості. Гарантією якості та відсутності негативного впливу на навколишнє середовище є сертифікат або довідка підприємства чи організації, уповноважених видавати таку довідку.

Екологічні товарні знаки є важливими інструментами комунікації підприємства зі споживачами. Обізнаність споживачів щодо маркування органічної продукції обмежена, а це означає, що лише деякі з них стають її покупцями. Різні дослідження свідчать, що покупці на цьому ринку мають уривчасті та неповні знання, але вони, безумовно, знають про них більше аніж всі інші покупці. На сприйняття органічних продуктів значною мірою впливає ринкова інформація та діяльність установ, які створюють, обробляють

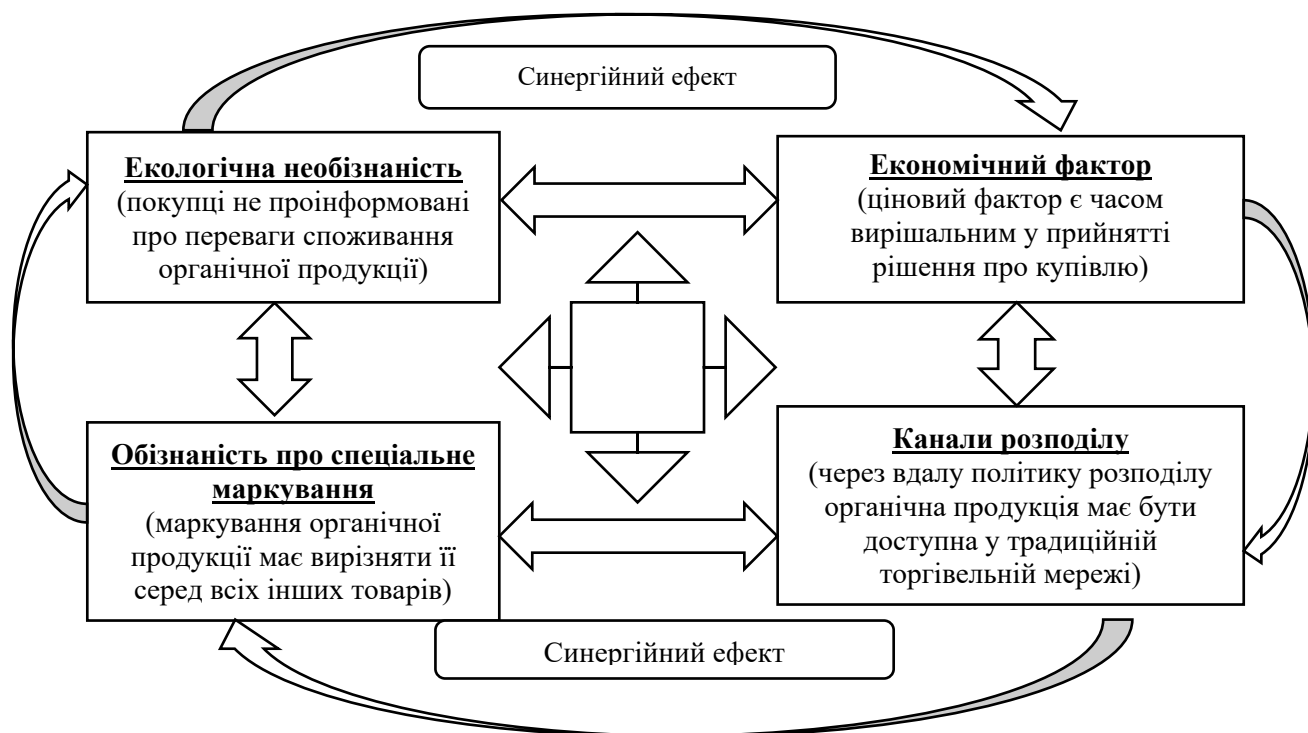


Рис. 2. Фактори впливу на екологічну свідомість потенційних покупців органічної продукції
Джерело: власна розробка авторів

і використовують її для впливу на споживачів. На вітчизняному ринку ми можемо говорити про інформаційну прогалину і, звичайно, невикористаний потенціал до зростання. Можна констатувати, що споживачі мають лише загальні знання, пов'язаних з екологічним виробництвом.

Для розвитку споживчої поведінки на користь екологічних продуктів ключове значення має доступність продукції на ринку. Велике значення відіграють канали розподілу та розгалуженість мережі, в якій потенційні покупці зможуть придбати органічну продукцію.

У процесі розвитку ринку органічної продукції сформувалися два основних типи каналів збуту цієї продукції. До першого типу слід включити прямі продажі, спеціалізовані магазини, супермаркети з позначенням асортименту — «еко». З іншого боку, другий тип каналу розподілу — це звичайні канали збуту, де також пропонуються органічні продукти.

Використання прямої дистрибуції в реалізації органічної продукції передбачає продаж по більш вигідним цінам для споживачів, але водночас вимагає додаткових зусиль часу і роботи. Вони з високою ефективністю використовуються для розповсюдження екологічної продукції спеціалізованими магазинами. Головна їхня перевага — довіра та різноманітний асортимент продукції. Пе-

ревага цих магазинів перед прямими продажами очевидна насамперед від концентрації пропозиції екологічних продуктів в одному місці, професіоналізм продажів виражається у використанні інструментів маркетингу.

Щодо місць продажів, то це можуть бути спеціалізовані магазини, безпосередня покупка в особистих селянських господарствах чи фермерських господарствах, які спеціалізуються на виробництві еко-продукції, супермаркеті.

У високо розвинутих країнах досліджується акцент уваги на зростаюче значення великоформатних магазинів у дистрибуції органічної продукції, адже це дає більше можливостей для стимулювання попиту та створення значних можливостей для залучення нових покупців. Слабке місце продажів цієї форми дистрибуції — низький рівень компетентності торгового персоналу у сфері інформації, що стосується маркування органічних харчових продуктів. Ці знання необхідні для відбору правильного продукту через те, що їжа, вироблена звичайними методами, часто пропонується до продажу, але з етикеткою, яка свідчить про те, що це органічний продукт (так звані псевдокопродукти). Відповідний рівень обслуговування важливий особливо на вітчизняному ринку, де він низький через незнання споживачів про органічну продукцію та її маркування.

Висновки. Незважаючи на позитивні характеристики органічних продуктів, деякі споживачі не є їх покупцями чи споживачами. Вони сприймають органічні продукти як більш дорогі та недоступні для них. Часто немає довіри до сертифікатів якості виробників і продавців. Причина слабого використання ринкового потенціалу не тільки низька екологічна свідомість, а й низький рівень маркетингової діяльності. Зміна ситуації вимагає, з одного боку, через систему універсальних заходів, постійного інформування споживачів, захист навколишнього середовища, пропагування відповідної політики в освітніх програмах закладів і засобах масової інформації та створення поведінки на користь екологічних продуктів. З іншого боку, це відіграє важливу роль в інформуванні споживачів про безпеку для навколишнього середовища та здоров'я від їх неправомірної поведінки.

Взагалі інтерес споживачів до органічних продуктів є реакцією постіндустріальних суспільств до забруднення навколишнього середовища. Це вираз нових переваг, що підкреслюють ті аспекти споживання, які пов'язані з ширшим феноменом вищої якості життя.

Проблеми функціонування ринку органічної продукції існують в Україні. Способи вирішення цих проблем можна розподілити в наступні окреслені групи:

1) збільшення кількості асортименту органічної продукції — виробники мають розуміти, що від

збільшення переліку різновидів еко-продукції, розшириться ринок збуту, а відтак зростуть їх прибутки;

- 2) забезпечення формування та підтримку законодавчої бази функціонування ринку органічної продукції на державному рівні;
- 3) запровадження жорсткої системи контролю за діяльністю виробників органічної продукції — недопущення спрощення системи перевірок виробників еко-продукції та забезпечення їх регулярності;
- 4) уніфікація правил імпорту органічної продукції з третіх країн на ринок ЄС - зміна має на меті забезпечити умови ведення бізнесу суб'єктами третіх країн та країн ЄС за спрощеною процедурою;
- 5) пошук нових ринків збуту — як приклад, навчальні заклади можуть отримати державну субвенцію на отримання органічних продуктів для харчування школярів. На практиці це призведе до збільшення ринку органічної продукції;
- 6) введення високих штрафів для недобросовісних виробників органічної продукції.

Отже, формування споживчої поведінки на користь органічних продуктів — це довготривалий процес, що вимагає залучення багатьох суб'єктів і ресурсів. Без підготовки відсутність відповідних маркетингових стратегій перешкоджає процесу взаємного пристосування попиту та пропозиції.

Література

1. Авраменко Т.П. Організаційно-економічні аспекти органічного землеробства в Україні. Інноваційна економіка. 2014. № 36. С. 166–169.
2. Артиш В. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України. Економіка АПК. 2012. С. 19–23.
3. Буга Н.Ю. Перспективи розвитку органічного виробництва в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 2. С. 117–125.
4. Бугайчук В.В., Грабчук І.Ф. Біоекономіка та її роль у розвитку сучасного суспільства. Економіка АПК. 2018. № 5. С. 110–116.
5. Дудар Т.Г., Дудар В.Т. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2009. 246 с.
6. Єрмоленко О.А. Основні проблеми виробництва та реалізації органічної продукції в Україні. Управління розвитком. 2016. № 4. С. 21–25.
7. Зайчук Т.О. Критичний огляд світового досвіду макромаркетингу екологічно чистих продуктів харчування. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 6. Т. 4. С. 14–18.
8. Савицький Е.Е., Пішкова В.О. Стан та перспективи виробництва органічної продукції в Україні. Молодий вчений. 2018. № 1. С. 532–535.
9. Славгородська Ю.В. Виробництво органічної продукції в Україні: стан та перспективи. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2016. № 4. С. 49–54.

10. Сокол Л.М, Стефановська Т.Р., Підліснюк В.В. Екологічне (органічне) землеробство — складова сталого сільського господарства. Екологічна безпека. 2008. № 3–4. С. 102–109.
11. The world of organic agriculture. URL: <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1150-organic-world-2021.pdf> (дата звернення: 28.11.2022)
12. Органічне виробництво в Україні. URL: <https://minagro.gov.ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini> (дата звернення: 28.11.2022)
13. Органічне виробництво України. URL: <https://organicinfo.ua/infographics/organic-production-in-ukraine-2016-2021/>

References

1. Avramenko T.P. (2014). Orghanizacijno-ekonomichni aspekty orghanichnogho zemlerobstva v Ukrajinі [Organizational and economic aspects of organic farming in Ukraine]. Vseukrajinsjkyj naukovo-vyrobnychyj zhurnal Innovacijna Ekonomika [All-Ukrainian research and production journal Innovative Economy], no. 36, pp. 166–169.
2. Artysh V. (2012). Osoblyvosti orghanichnogho aghrovyrobnictva v koncepciji stalogho rozvytku APK Ukrajinі [Features of organic agricultural production in the concept of sustainable development of agro-industrial complex of Ukraine]. Ekonomika APK [Economics of agro-industrial complex], pp. 19–23.
3. Bugha N. Ju. (2015). Perspektyvy rozvytku orghanichnogho vyrobnictva v Ukrajinі. [Prospects for the development of organic production in Ukraine]. Aktualjni problemy ekonomiky [Current economic problems], no. 2, pp. 117–125.
4. Bughajchuk V.V., Ghrabchuk I.F. (2018). Bioekonomika ta jiji rolj u rozvytku suchasnogho suspiljstva [Bioeconomics and its role in the development of modern society]. Ekonomika APK [Economics of agro-industrial complex], no. 5, pp. 110–116.
5. Dudar T. Gh., Dudar V.T. (2009). Formuvannja rynku konkurentospromozhnoji aghroprodovoljchoji produkciji: teorija, metodyka, perspektyvy [Market formation of competitive agri-food products: theory, methods, prospects: monograph]. Ternopilj: Ekonomichna dumka. (in Ukrainian).
6. Jermolenko O.A. (2016). Osnovni problemy vyrobnictva ta realizaciji orghanichnoji produkciji v Ukrajinі [The main problems of production and sale of organic products in Ukraine]. Upravlinnja rozvytkom [velopment management], no. 4, pp. 21–25.
7. Zajchuk T.O. (2010). Krytychnyj oghljad svitovogho dosvidu makromarketynghu ekologhichno chystykh produktiv kharchuvannja [A critical review of the world experience of macromarketing of organic food]. Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu [Bulletin of Khmelnytsky National University], no. 6. T. 4, pp. 14–18.
8. Savycjkyj E.E., Pishkova V.O. (2018). Stan ta perspektyvy vyrobnictva orghanichnoji produkciji v Ukrajinі [Status and prospects of organic production in Ukraine]. Molodyj vchenyj [A young scientist], no. 1, pp. 532–535.
9. Slavghorodsjka Ju.V. (2016). Vyrobnictvo orghanichnoji produkciji v Ukrajinі: stan ta perspektyvy. [Production of organic products in Ukraine: status and prospects]. Visnyk Poltavskoji derzhavnoji aghrarnoji akademiji [Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy], no. 4, pp. 49–54.
10. Sokol L.M., Stefanovsjka T.R., Pidlisnjuk V.V. (2008). Ekologhichne (orghanichne) zemlerobstvo — skladova stalogho siljsjkogho ghospodarstva. [Organic farming is a component of sustainable agriculture]. Ekologhichna bezpeka [Ecological safety], no. 3–4. pp. 102–109.
11. The world of organic agriculture. URL: <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1150-organic-world-2021.pdf> (date of application: 28.11.2022)
12. Organic production in Ukraine. URL: <https://minagro.gov.ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini> (date of application: 28.11.2022)
13. Organic production of Ukraine. URL: <https://organicinfo.ua/infographics/organic-production-in-ukraine-2016-2021/> (date of application: 28.11.2022)

Смачило Валентина Володимирівна

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*

Smachylo Valentyna

*Dr. Sc. Ec, Assistant Professor of the Department of
Entrepreneurship and Business Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Димченко Олена Володимирівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*

Dymchenko Olena

*Dr. Sc. Ec, Professor, Head of the Department of
Entrepreneurship and Business Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Рудаченко Ольга Олександрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*

Rudachenko Olha

*PhD, Associate Professor, Assistant Professor of the Department of
Entrepreneurship & Business Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Хайло Яна Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*

Khailo Yana

*PhD, Associate Professor, Assistant Professor of the Department of
Entrepreneurship & Business Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8435

**ПРОБЛЕМИ ТА ПОТЕНЦІАЛ ВІДНОВЛЕННЯ
ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ БУДІВНИЦТВА В АСПЕКТІ
ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ РОСІЇ**

**ПРОБЛЕМЫ И ПОТЕНЦИАЛ ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СТРОИТЕЛЬСТВА В АСПЕКТЕ
ВОЕННОЙ АГРЕССИИ РОССИИ**

**PROBLEMS AND POTENTIAL OF RESTORATION
OF ENTERPRISES IN THE FIELD OF CONSTRUCTION
IN THE ASPECT OF MILITARY AGGRESSION OF RUSSIA**

Анотація. Стаття присвячена ідентифікації сучасних проблем та визначенню потенціалу відновлення підприємств сфери будівництва України під час військової агресії Росії. Авторами визначено основні проблеми, які пов'язані з процесом відновлення України після завершення воєнних дій. Доведено, що основними учасниками цього процесу будуть будівельні компанії, а саме підприємства з виготовлення будівельних матеріалів.

В статті також охарактеризовано загальний стан підприємницького середовища, при цьому авторами використовувалися різноманітні індекси, зокрема Індекс активності бізнесу, який показує активність бізнесу, його спроможність нарощувати товарооборот, створювати робочі місця, тощо. Варто зазначити, що авторами роботи вдалося встановити, що стан підприємств в Україні суттєво різниться в залежності від регіону, розміру та галузі, що варто враховувати під час формування стратегії підтримки підприємництва та відбудови України на різних рівнях управління. Доведено, що в галузевому розрізі: будівництво та мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – зупинили або майже зупинили діяльність 60%; операції з нерухомим майном – близько 55%.

Встановлено пріоритетність проблем для підприємств будівельної сфери. До основних з них віднесено: зростання цін на сировину й матеріали; постачання послуг критичної інфраструктури; логістика. Узагальнення та порівняння виявлених проблем під час опитувань за різними методиками, показало, що вони корелюють між собою. В цілому, спираючись на дослідження було сформовано структуру втрат та перспектив в сфері виробництва будівельних матеріалів. В подальших перспективах галузь будівельних матеріалів можна вважати однією з найбільш перспективних та стрімко зростаючих, а експерти оцінюють нові ринки в мільйони доларів.

Отже, авторами доведено, підприємства сфери будівництва стикаються з великою кількістю проблем, які мають комплексний характер, однак, вони залишаються основою для залучення інвесторів, які зацікавлені у вкладанні коштів у виробництво будівельних матеріалів та розвиток суміжних сфер як рентабельних та динамічно зростаючих.

Ключові слова: сфера будівництва, підприємство, підприємство.

Аннотация. Статья посвящена идентификации современных проблем и определению потенциала восстановления предприятий сферы строительства Украины во время военной агрессии России. Авторами определены основные проблемы, связанные с процессом восстановления Украины после завершения военных действий. Доказано, что основными участниками этого процесса станут строительные компании, а именно предприятия по изготовлению строительных материалов.

В статье также охарактеризовано общее состояние предпринимательской среды, при этом авторы использовали различные индексы, в частности Индекс активности бизнеса, показывающий активность бизнеса, его способность наращивать товарооборот, создавать рабочие места и т.д. Следует отметить, что авторами работы удалось установить, что состояние предприятий в Украине существенно отличается в зависимости от региона, размера и отрасли, что следует учитывать при формировании стратегии поддержки предпринимательства и восстановления Украины на разных уровнях управления. Доказано, что в отраслевом разрезе: строительство и искусство, спорт, развлечения и отдых – остановили или почти остановили деятельность 60%; сделки с недвижимым имуществом – около 55%.

Установлена приоритетность проблем для предприятий строительной сферы. К основным из них относятся: рост цен на сырье и материалы; снабжение услуг критической инфраструктуры; логистика. Обобщение и сравнение выявленных проблем во время опросов по разным методикам показало, что они коррелируют между собой. В целом, опираясь на исследование, была сформирована структура потерь и перспектив в сфере производства строительных материалов. В дальнейших перспективах отрасль строительных материалов можно считать одной из наиболее перспективных и стремительно растущих, а эксперты оценивают новые рынки в миллионы долларов.

Итак, авторами доказано, что предприятия сферы строительства сталкиваются с большим количеством проблем, которые носят комплексный характер, однако они остаются основой для привлечения инвесторов, которые заинтересованы во вложении средств в производство строительных материалов и развитие смежных сфер как рентабельных и динамично растущих.

Ключевые слова: сфера строительства, предприятие, предпринимательство.

Summary. The article is devoted to the identification of modern problems and the determination of the potential for restoration of enterprises in the field of construction in Ukraine during the military aggression of Russia. The authors identified the main problems associated with the process of restoration of Ukraine after the end of hostilities. It has been proven that the main participants in this process will be construction companies, namely enterprises manufacturing building materials.

The article also describes the general state of the business environment, while the authors used various indices, in particular the Business Activity Index, which shows business activity, its ability to increase turnover, create jobs, etc. It is worth noting that the authors of the work managed to establish that the state of enterprises in Ukraine varies significantly depending on the

region, size and industry, which should be taken into account when forming a strategy for supporting entrepreneurship and rebuilding Ukraine at different levels of management. It has been proven that in the sectoral section: construction and art, sports, entertainment and recreation – 60% have stopped or almost stopped their activities; real estate transactions – about 55%.

The priority of problems for enterprises in the construction sector has been established. The main ones include: rising prices for raw materials and materials; supply of critical infrastructure services; logistics. Summarizing and comparing the problems identified during surveys using different methods showed that they are correlated with each other. In general, based on the research, the structure of losses and prospects in the field of construction materials production was formed. In the future, the field of building materials can be considered one of the most promising and rapidly growing, and experts estimate new markets in the millions of dollars.

So, the authors have proven that construction enterprises face a large number of problems that are complex in nature, however, they remain the basis for attracting investors who are interested in investing in the production of construction materials and the development of related fields as profitable and dynamically growing.

Key words: construction industry, enterprise, entrepreneurship.

Постановка проблеми. Поточний стан українського підприємництва характеризується безпрецедентними ризиками та викликами. Сукупність проблем, з якими стикається бізнес, не має вирішення без усунення фактора військової агресії Росії проти України. Жодна країна світу не має досвіду вирішення існуючих проблем. Оцінка пошкоджень, які завдала Росія Україні зараз не відома, незважаючи на всі спроби її здійснити та методики, які були використані. Єдина однозначність в тому, що країну треба буде відбудувати, а це неможливо зробити без вивчення ситуації та стану підприємств в сфері будівництва. Саме на будівельні компанії, підприємства з виготовлення будівельних матеріалів є основними учасниками цієї відбудови. Тому вивчення їх поточного стану та перспектив є нагальною потребою для координації дій та планування діяльності в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню підприємств сфери будівництва присвячена велика кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. До них варто віднести: Адамська І. [1], Жовтяк Г. [2], Калініченко Л. [3], Косолапов А. [4], Латишева О. [5], Савченко В. [6], Серьогіна Н. [7], Чешук В. [8] та інші. Однак, проблемам дослідження та визначення потенціалу відновлення підприємств під час воєнних дій приділено недостатньої уваги з боку науковців, що і робить дослідження особливо актуальним, враховуючи реалії сьогодення.

Мета статті. Мета статті: ідентифікувати сучасні проблеми та визначити потенціал відновлення підприємств сфери будівництва України під час військової агресії Росії.

Виклад основного матеріалу. Сучасне становище підприємництва в Україні, його стан, потреби, проблеми та перспективи розвитку характеризуються швидкими змінами та тотальною

невизначеністю. Відсутність оперативної статистичної достовірної інформації, яка б забезпечила коректність прийняття управлінських рішень на всіх рівнях господарювання, ускладнює аналітику в цій сфері. Тому, основною інформаційною базою стають опитування, серед яких можна виділити три основні: 1) Дослідження стану та потреб бізнесу в Україні [9]; 2) Український бізнес під час війни [10]; 3) Індекс очікувань ділової активності підприємств України [11].

Перш за все, слід охарактеризувати загальний стан підприємницького середовища. Для цього використовуються різноманітні індекси, зокрема Індекс активності бізнесу. Він показує активність бізнесу, його спроможність нарощувати товарооборот, створювати робочі місця. При значенні нижче 50 — свідчить про негативні очікування бізнесу від подальшого розвитку подій. Слід відмітити, що Індекс активності бізнесу UBI (Ukrainian Business Index) незначно зріс із липня 2022 року (25,16) та у вересні становить 33,9 (зі 100 можливих), але залишається на низькому рівні, що свідчить про невпевненість бізнесу у швидкому покращенні економічної ситуації [9]. Станом на вересень 2022 року 33,8% підприємств зупинили або майже зупинили свою діяльність, а 15,6% не змінили або навіть збільшили обсяги робіт порівняно з 23.02.22. Індекс очікувань ділової активності, який розраховується НБУ [11], що очікування бізнесу знизилися у жовтні до 44,9 в порівнянні з вереснем (46,1).

В той же час, аналіз стану, проблем, потреб та перспектив слід формувати в розрізі регіону, галузі та їх розміру. Ці три фактори визначатимуть актуальність тих чи інших проблем для підприємства та, відповідно, потенціал їх зростання та подальші кроки з розвитку. В галузевому розрізі: будівництво та мистецтво, спорт, розваги та від-

починок — зупинили або майже зупинили діяльність 60%; операції з нерухомим майном — близько 55%. В регіональному розрізі на сході 63,6% зупинили або майже зупинили свою діяльність та лише 3% практично не змінили діяльність; на півдні — 41,8% та близько 5%, які наростили або не змінили обсяги [9]. Зростання обсягів демонструють транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; сільське господарство, ремонт автотранспортних засобів, роздрібна та гуртова торгівля, IT-сектор. Суттєво зростали обсяги у мікро та малих підприємств 2,6%, а середні підприємства демонструють зростання — 9,3% [9].

Таким чином, стан підприємств суттєво різниться залежно від регіону, розміру та галузі. І це необхідно враховувати під час формування стратегії підтримки підприємництва та відбудови України як на національному, так і регіональному рівнях, під час розподілу фінансових ресурсів, які надходять від країн та міжнародних організацій.

Наступний аспект, на який треба звернути увагу, стосується виявлення проблем. Узагальнення результатів, що представлені в опитуваннях [9–11], дозволили сформувати компаративний фрейм, який описує проблематику підприємств України під час військової агресії РФ (рис. 1).

На рис. 1 однаковим кольором позначені проблеми, які мають схожий характер.

Узагальнення та порівняння виявлених проблем під час опитувань за різними методиками, показало, що вони корелюють між собою. Також слід відмітити їх взаємопов'язаність та взаємоо-

умовленість: наприклад, розрив ланцюжків постачання та проблеми з логістикою, обумовлюють підвищення вартості сировини і матеріалів. Також на це впливають інфляційні процеси. Всі опитування демонструють проблеми з попитом, який викликаний, в тому числі й низькою купівельною спроможністю внутрішніх споживачів. Зростання вартості на енергоносії та матеріали робить продукцію низькоприбутковою та неконкурентоспроможною. Проблема нестачі обігових коштів корелює з тим, що клієнти (або роздрібні мережі) не розраховуються вчасно (або в принципі). Окрім того, недоступність або недієвість програм кредитної/грантової підтримки також спричиняють нестачу коштів. Уряд анонсував велику кількість програм для бізнесу, але на, жаль не все працює так, як задумувалося — існують негативні відгуки від підприємців, що кошти не надійшли вчасно або умови нереальні на даний момент. Бачимо системну кризу в економіці. Станом на вересень, підприємства не зазначали таку проблему як відсутність критичної інфраструктури, яка, внаслідок «ракетних дощів» — масованих ракетних ударів по об'єктах критичної інфраструктури, стала найбільш актуальною. Неможливо здійснювати підприємницьку діяльність та й просто жити в країні, яка не забезпечена енергетичними та іншими послугами (водопостачання, мобільний зв'язок, інтернет).

Таким чином, питання безпеки ведення підприємництва та діяльність критичної інфраструктури є тими проблемами, які не дозволяють існувати



Рис. 1. Карта проблем українських підприємств під час військової агресії Росії

Джерело: розроблено авторами на основі [9–11]

в принципі. В той же час, як уже згадувалося раніше, галузевий розріз вносить свої корективи в пріоритетність проблем. Так як відбудову країни здійснити неможливо без підприємств сфери будівництва, то авторський колектив зосередив свою увагу саме на ній. Саме підприємства цієї сфери продемонстрували найнижчий рівень ділових очікувань — 38,2, які мали спадаючу тенденцію [11]. Сферу будівництва доцільно розглядати не лише в розрізі будівельних підприємств, а й із врахуванням підприємств з виробництва будівельних матеріалів, яка є забезпечуючою для будівництва.

В опитуванні за жовтень від [11], підприємства даної сфери (виробництво будівельних матеріалів) визначили таку пріоритетність проблем (рис. 2).

Виходячи з рис. 2, найголовнішою проблемою для цієї галузі є зростання цін на сировину й матеріали (61% опитуваних вказали це). Така ситуація виникла за багатьох причин — інфляція, відсутність внутрішніх виробників сировини та матеріалів (імпорт із РФ і Білорусі сягав 75–90% української потреби), розірвання ланцюгів постачання, втрата виробництв на окупованих територіях та територіях з активними бойовими діями (заводи «Хенкель», «Полімін» у Херсонській області, «Кнауф» у Соледарі) [12].

Проблеми з постачання послуг критичної інфраструктури посідають друге місце — ситуація, яка склалася станом на жовтень, але, внаслідок масованих ракетних обстрілів, виробництво в Україні майже паралізоване, що нещадно б'є по економіці — падіння ВВП обіцяють на рівні 40% (у серпні такі прогнози були на рівні 30%).

На третьому місці проблеми з логістикою. Руїнування транспортної інфраструктури, переорієн-

тація транспортних потоків з концентрацією на західні кордони та автомобільний транспорт, знову ж таки, розрив ланцюжків постачань, що потребує пошук нових постачальників та нові ринки збуту, створюють перепони у відбудові країни.

В цілому, спираючись на аналіз [12] та інші джерела, можна сформулювати структуру втрат та перспектив в сфері виробництва будівельних матеріалів (рис. 3).

З даного рисунку бачимо, що український ринок будівельних матеріалів перебуває в складному стані. Ті виробники, які мали високу імпортозалежність від постачань з росії та білорусії, потребують переорієнтації, необхідне створення деяких його частин фактично з нуля, що потребуватиме значних інвестицій та часу.

На поточному етапі, з метою забезпечення процесів відновлення зруйнованих та деокупованих територій, створено оперативний штаб із забезпечення будівельними матеріалами.

Важливою ініціативою є спрощення процедур створення індустріальних парків [16–18], в який було внесено зміни в поточному році. Це дозволить створювати виробництва з будівельних матеріалів (наприклад, деревообробної промисловості, як це здійснено в парках на рис. 3).

В подальших перспективах галузь будівельних матеріалів можна вважати однією з найбільш перспективних та стрімко зростаючих, а експерти оцінюють нові ринки в мільйони доларів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, можна зазначити, що будівельна сфера стане драйвером відбудови України як безпосередній учасник відбудови (основна діяльність) так і та галузь, яка є найбільш дивер-



Рис. 2. Пріоритетність проблем для підприємств виробництва будівельних матеріалів (жовтень 2022 р.)

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

Вт ра ти	Ринок сухих цементних сумішей – втрати виробничих потужностей складають 20%. 10 заводів - працюють не на повну потужність Ринок сухих гіпсових сумішей – втрати 75% (зупинення виробництва). Ринок скла – втрати 75 – 90% (імпорт із РФ і Білорусі). Ринок скловати – втрати внаслідок воєнних дій 90% (імпорт з Росії та Білорусі). Ринок кам'яної вати – втрати внаслідок воєнних дій: 30% виробництва та 5% імпорту (з Росії та Білорусі). Ринок металоконструкцій – виробничі втрати 50% (2 заводи в Маріуполі).
П от оч ні дії	Україна тимчасово зупиняє дію спеціального мита на ПВХ-сировину для виробництва віконного профілю Кабінет Міністрів України спростив процедури щодо імпорту будівельної продукції, необхідної для відбудови зруйнованої інфраструктури: будівельна продукція, яка виготовляється в країнах ЄС зможе ввозитись в Україну за спрощеною процедурою – на підставі документів (декларації показників будівельної продукції) відповідно законодавства ЄС (Регламенту (ЄС) 305/2011). Такою декларацією європейський виробник засвідчує, що продукція відповідає встановленим вимогам щодо її якості, безпечності та екологічності. Створення індустріальних парків («Хотин Invest», «Енергія Буковини», «Еко-смайт індустріальний парк «ГАЛІТ», «Західноукраїнський промисловий ХАБ») та кластерів (Ukrainian Wooden Houses Cluster) Оперативний штаб із забезпечення будівельними матеріалами
П ер сп ек ти ви	Ринок скла та виробів з нього (ринок листового скла оцінюють в \$150–200 млн.) Ринок скловати (\$40 млн.) Ринок кам'яної вати Відновлення виробництва гіпсокартону, гіпсові суміші, газобетону, металоконструкцій Виробництво та встановлення вікон Зростання обсягів будівництва внаслідок відбудови країни: критична інфраструктура, нове будівництво, будівництво промислових об'єктів, будівництво транспортної інфраструктури, реставрація архітектурних пам'яток Зміна архітектурних рішень (бомбосховища) в новому будівництві потребуватиме додаткових матеріалів

Рис. 3. Втрати, поточний стан та перспективи розвитку підприємств галузі з виробництва будівельних матеріалів

Джерело: розроблено авторами на основі [13–15]

сифікованою, та залучає велику кількість супутніх матеріалів та сировини, що сприяє розвитку дотичних виробництв. На поточному етапі підприємства сфери будівництва стикаються з великою кількістю проблем, які мають комплексний характер (логістичні, розірвання ланцюжків поставок, зростання цін на сировину і матеріали).

В той же час, експерти прогнозують значні обсяги ринків, які українські виробники можуть створити на основі трансформацій, що відбулися. Зазначене, є основою для залучення інвесторів, які зацікавлені у вкладанні коштів у виробництво будівельних матеріалів та розвиток суміжних сфер як рентабельних та динамічно зростаючих.

Література

1. Адамська І. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. Галицький економічний вісник. 2019. № 5. С. 7–15.
2. Жовтяк Г. А., Волохова І. В. Стан та перспективи розвитку підприємств будівельної галузі України. Економіка та управління національним господарством. 2020. Том 31(70). № 6.
3. Калініченко Л. Л., Сидорова Ю. Р. Аналіз тенденцій розвитку будівельної галузі та будівельної продукції України. Молодий вчений. 2017. № 4(4). С. 64–68.
4. Косолапов А. С. Аналіз показників будівельної галузі в країнах ЄС. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 3(08). URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/14.pdf
5. Латишева О. В., Сайко А. Д. Будівельна галузь України: сучасний стан та її роль у забезпеченні сталого розвитку національної економіки. Економічний вісник Донбасу. 2019. № 2(56). С. 66–73.
6. Савченко В. Ф., Стойка С. О., Маклюк О. В. Інвестиційно-будівельна галузь як гарант підвищення життєвого рівня населення та фундамент соціально-економічної безпеки країни. Гроші, фінанси і кредит. 2021. Вип. 66. С. 166–122.
7. Сербогіна Н. В., Сосніцька Н. О., Вішня Я. С. Аналіз будівельної галузі України. Проблеми системного підходу в економіці. 2020. Вип. № 3(77)-1.
8. Чешук В. О. Діагностування рівня розвитку будівництва в Україні. Вісник Черкаського університету. 2018. № 2. С. 87–95.
9. Дослідження стану та потреб бізнесу в Україні. URL: <https://business.diaa.gov.ua/eepo>
10. Український бізнес під час війни. URL: <http://www.ier.com.ua/ua>
11. Індекс очікувань ділової активності підприємств України. URL: <https://bank.gov.ua/>
12. Дефіцит металу та скла. Чому буде складно знайти будматеріали для відбудови зруйнованих міст. URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/budmateriali-dlya-vidbudovi-ukrayini-de-yih-vzyati>
13. Дефіцит металу та скла. Чому буде складно знайти будматеріали для відбудови зруйнованих міст. URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/budmateriali-dlya-vidbudovi-ukrayini-de-yih-vzyati>
14. Постанова Кабінету Міністрів України № 790 від 13 липня 2022 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/КР220790?an=77>
15. Бахур Н. В. Вплив будівельної сфери України на регіональний розвиток у воєнний час. Ефективна економіка. 2022. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=10306>
16. Закон України про індустріальні парки. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2013. № 22. Ст. 212. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>
17. Смачило В. В., Наливайко Т. Л. Визначення стилю управління на підприємствах будівельної сфери. Економічний дискурс. 2020. Вип. 1. С. 52–58.
18. Димченко О. В., Рудаченко О. О., Прасол В. М., Дріль Н. В. Стратегічне управління розвитком підприємства шляхом використання lean-технологій на регіональному та державному рівнях. Комунальне господарство міст. 2021. Том 5. Вип. 165. С. 38–42.

References

1. Adamska I. Suchasnyi stan y tendentsii rozvytku budivelnoi haluzi Ukrainy. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. 2019. № 5. S. 7–15.
2. Zhovtiak H. A., Volokhova I. V. Stan ta perspektyvy rozvytku pidpryiemstv budivelnoi haluzi Ukrainy. Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom. 2020. Tom 31(70). № 6.
3. Kalinichenko L. L., Sydorova Yu. R. Analiz tendentsii rozvytku budivelnoi haluzi ta budivelnoi produktsii Ukrainy. Molodyi vchenyi. 2017. № 4(4). S. 64–68.
4. Kosolapov A. S. Analiz pokaznykiv budivelnoi haluzi v krainakh Ye S. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. 2017. Vyp. 3(08). URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/14.pdf
5. Latysheva O. V., Saiko A. D. Budivelnal haluz Ukrainy: suchasnyi stan ta yii rol u zabezpechenni staloho rozvytku natsionalnoi ekonomiky. Ekonomichnyi visnyk Donbasu. 2019. № 2(56). S. 66–73.
6. Savchenko V. F., Stoika S. O., Makliuk O. V. Investytsiino-budivelnal haluz yak harant pidvyshchennia zhyttievoho rivnia naselennia ta fundament sotsialno-ekonomichnoi bezpeky krainy. Hroshi, finansy i kredyt. 2021. Vyp. 66. S. 166–122.
7. Serohina N. V., Sosnitska N. O., Vishnia Ya. C. Analiz budivelnoi haluzi Ukrainy. Problemy systemnoho pidkhotu v ekonomitsi. 2020. Vyp. № 3(77)-1.

8. Cheshuk V.O. Diahnostuvannia rivnia rozvytku budivnytstva v Ukraini. Visnyk Cherkaskoho universytetu. 2018. № 2. S. 87–95.
9. Doslidzhennia stanu ta potreb biznesu v Ukraini. URL: <https://business.diia.gov.ua/eepo>
10. Ukrainskyi biznes pid chas viiny. URL: <http://www.ier.com.ua/ua>
11. Indeks ochikuvan dilovoi aktyvnosti pidpriemstv Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/>
12. Defitsyt metalu ta skla. Chomu bude skladno znaity budmaterialy dlia vidbudovy zruinovanykh mist. URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/budmateriali-dlya-vidbudovi-ukrayini-de-yih-vzyati>
13. Defitsyt metalu ta skla. Chomu bude skladno znaity budmaterialy dlia vidbudovy zruinovanykh mist. URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/budmateriali-dlya-vidbudovi-ukrayini-de-yih-vzyati>
14. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy № 790 vid 13 lypnia 2022 r. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/KP220790?an=77>
15. Bakhur N.V. Vplyv budivelnoi sfery Ukrainy na rehionalnyi rozvytok u voiennyi chas. Efektyvna ekonomika. 2022. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10306>
16. Zakon Ukrainy pro industrialni parky. Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). 2013. № 22. St. 212. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>
17. Smachylo V.V., Nalyvaiko T.L. Vyznachennia styliu upravlinnia na pidpriemstvakh budivelnoi sfery. Ekonomichnyi diskurs. 2020. Vyp. 1. S. 52–58.
18. Dymchenko O.V., Rudachenko O.O., Prasol V.M., Dril N.V. Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriemstva shliakhom vykorystannia lean-tekhnologii na rehionalnomu ta derzhavnomu rivniakh. Komunalne gospodarstvo mist. 2021. Tom 5. Vyp. 165. S. 38–42.

Яровенко Ганна Миколаївна

доктор економічних наук, доцент

Сумський державний університет;

запрошений професор

Мадридський університет Карлоса III

Yarovenko Hanna

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Symy State University;

Visiting Professor

Carlos III University of Madrid

ORCID: 0000-0002-8760-6835

Колотіліна Олена Василівна

аспірант кафедри економічної кібернетики, викладач-стажист

Сумський державний університет

Kolotilina Olena

PhD Student at the Economic Cybernetics Department, Trainee Lecturer

Symy State University

ORCID: 0000-0002-8928-0859

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8437

**ОЦІНЮВАННЯ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ
ВТРАТОЮ ДОВІРИ ДО ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ ТА
МАКРОЕКОНОМІЧНОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ УКРАЇНИ**

**ASSESSMENT OF THE INTERDEPENDENCE BETWEEN
LOSS OF CONFIDENCE IN PUBLIC AUTHORITY AND
MACROECONOMIC STABILITY OF UKRAINE**

Анотація. В умовах зміни суспільних відносин, релевантним фактором людської діяльності стає довіра. Забезпечення довірою до публічної влади актуальне питання сьогодення, як передумова соціо-політико-економічного зростання країни. Досить часто це залежить від ефективності державного регулювання, а саме, прийнятої стратегії реформування, визначення стратегічних таргетів державної політики щодо функціонування соціо-політико-економічних інститутів на мікро-, мезо- та макрорівнях. Метою статті стало оцінити зв'язок між втратою довіри до публічної влади та макроекономічною стабільністю України. Авторами запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання взаємозалежності відповідних складових: 1) сформовано базу дослідження, що передбачає збір та перевірку детермінант на аномальність методом Ірвіна; 2) визначено релевантні детермінанти макроекономічної складової за факторними навантаженнями (графіком каменистого осипу); 3) нормалізація детермінант макроекономічного розвитку та показників недовіри до публічної влади на основі підходу Харрінгтона; 4) формування інтегральних показників, використовуючи методику зортки обчислення середньо геометричного значення; 5) побудовано регресійні взаємозалежності між втратою довіри до публічної влади та макроекономічною стабільністю України. Отримані результати дозволили проаналізувати наслідки кризи довіри на макроекономічну стабільність. Високий рівень відчуження між суспільством та політичними інститутами гальмує економічний розвиток, стабільне соціо-політичне зростання та макроекономічну стабільність країни в цілому. Напрацювання будуть корисні для діяльності Верховної Ради України, Офісу Президента України, Кабінету міністрів, центральних органів виконавчої, законодавчої влади України, Міністерства фінансів України, Міністерства соціальної політики України.

Ключові слова: публічна влада, соціо-політико-економічний розвиток, макроекономічна стабільність.

Summary. *In the conditions of changes in social relations, trust becomes a relevant factor in human activity. Ensuring trust in public authorities is an urgent issue today, as a prerequisite for the socio-political and economic growth of the country. Quite often, it depends on the effectiveness of state regulation, namely, the adopted strategy of reform, the definition of strategic targets of state policy regarding the functioning of socio-political and economic institutions at the micro-, meso-, and macro-levels. The purpose of the article was to assess the relationship between the loss of trust in public authorities and the macroeconomic stability of Ukraine. The authors proposed a scientific and methodical approach to assessing the interdependence of relevant components: 1) a research base was formed, which involves collecting and checking determinants for abnormality by the Irwin method; 2) the relevant determinants of the macroeconomic component according to factor loadings are determined (by the stony scree graph); 3) normalization of determinants of macroeconomic development and indicators of distrust in public authorities based on Harrington's approach; 4) formation of integral indicators using the convolution method of calculating the geometric mean value; 5) regressive interdependencies between the loss of trust in public authorities and the macroeconomic stability of Ukraine are constructed. The obtained results made it possible to analyze the consequences of the crisis of confidence on macroeconomic stability. A high level of alienation between society and political institutions inhibits economic development, stable socio-political growth and macroeconomic stability of the country as a whole. The results will be useful for the activities of the Verkhovna Rada of Ukraine, the Office of the President of Ukraine, the Cabinet of Ministers, central bodies of executive and legislative power of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine, and the Ministry of Social Policy of Ukraine.*

Key words: public power, socio-political-economic development, macroeconomic stability.

Постановка проблеми. Функціонування економічної системи України на макrorівні розглядається, як єдина система взаємопов'язаних соціо-економіко-політичних галузей і сфер діяльності суб'єктів. Тісні зв'язки складової соціального забезпечення, стабільного стану політичного життя та розвитку фінансового, економічного сектору забезпечують макроекономічну стабільність, реалізацію національних інтересів на світовій арені. Сучасні трансформаційні зміни в функціонуванні соціо-економіко-політичних інститутів, загострення соціальних протиріч, посилення конкуренції у середовищі політичної сфери, тривалі бойові дії на сході України, Російське вторгнення в Україну (2022), загострення світової енергетичної кризи, наслідки пандемії COVID-19, економічна нестабільність та безробіття формує масове незадоволення суспільства матеріальним становищем, умовами соціального захисту, втратою майна, жахливими наслідками війни. Зазначені причини формують недовіру до інститутів публічної влади, результатом є відсутність формування дієвого нормативного поля, реформування сфери охорони здоров'я, економіко-соціально-правової складової, системних змін у країні, нездатність знайти адекватні відповіді на стрімкі трансформаційні виклики сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема втрати довіри до політичних інститутів в науковій літературі досліджується з 20-х років ХХ століття, зокрема, в останні десятиріччя набула актуальності в працях Н. Лумана, А. Селігмана С. Ліпсета, У. Шнейдера, Б. Міцтел, П. Штомпки, Ш. Айзенштадта, Б. Барбера та інші. Формування довіри до державних інституцій, а саме,

наслідків кризи довіри на макроекономічну стабільність, національну безпеку, соціо-політико-економічний розвиток країни розглядали у своїх працях Г. Ю. Дарнопих [2], І. Й. Малий [6], О. Л. Порфімович [7], О. Г. Кучабський, С. С. Погорелий [5], О. В. Волянська, І. В. Підкуркова [1]. Особливої уваги заслуговують напрацювання вітчизняних вчених, які досліджували питання суспільної довіри та теоретичні аспекти соціального капіталу, соціо-економічної складової О. Демків, А. Ковальова, О. Кокорська, А. Колодій, О. Лісенко, М. Лесечко. Проте, проблема суспільної недовіри до політичних інститутів як основної складової політичного управління вимагає подальшого дослідження та розвитку даної тематики.

Мета статті оцінити взаємозв'язок між втратою довіри до публічної влади та макроекономічною стабільністю України.

Виклад основного матеріалу. Формування довіри до органів публічної влади формується суспільством на основі оцінки суспільно-економічного благополуччя населення України, захисту прав та інтересів громадян країни, темпами інтеграції у світовий економіко-політичний простір, обсягом доходів та купівельною спроможністю суспільства, належним рівнем медицини, організацій охорони здоров'я, забезпеченням та достатнім фінансуванням якісної освіти державою, сферою надання соціальних послуг, тощо. Отже, визначальними показниками формування довіри/недовіри до органів публічної влади є суб'єктивна оцінка респондентів балансу змін рівня добробуту суспільства, економічного становища України, міжнародного іміджу країни, міжнародних

стосунків держави, оплата праці, ставлення влади до громадян, свободи слова, соціальний захист, освіта, рівень цін та тарифів, пенсійне забезпечення, обороноздатність країни, ситуація в країні в цілому, тощо, джерелом інформаційної бази представлена матриця даних соціологічного опитування. Так, довіра/недовіра суспільства визначається шляхом відповіді на запитання «На Вашу думку, яким чином протягом останнього року змінилося становище в Україні в таких сферах?». Проведено класифікацію показників відповідно до сфер життєдіяльності: політична складова, економічний розвиток та соціальна сфера. Результати представлені у вимірі різниці між часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на краще, і часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на гірше (рис. 1–3).

Зауважимо, що отримані результати за більшістю показників демонструють рівень недовіри опитаних агентів за весь аналізований період, а саме, ставлення громадян до влади протягом 2015–2018 рр. коливається в межах від –80 до –60, де перевищує частка тих, хто вважає, що становище змінилося на гірше (рис. 1). Зазвичай після приходу до влади нового президента рівень довіри/недовіри зростає, що наглядно демонстру-

ють результати дослідження, найвищий показник кривої динаміки у 2019 році. Адже 2019 рік виборів, заміна представників органів публічної влади та посади Президента України. Стрімкий спад частки суспільства, хто вважає, що становище змінилося на краще демонструє 2020 рік, це залізна закономірність української політики. Спочатку завищені очікування, надії щодо продуктивного реформування соціо-економіко-політичної сфери розвитку, отримання підвищення рівня заробітної плати, покращення економічного становища, медичної сфери, підтримка соціально незахищених категорій суспільства, а потім достатньо швидке розчарування та втрата довіри. Подібні тенденції спостерігаються з попередніми представниками державної влади, політичних партій та Президента України. Аналогічна модель балансу змін оцінки респондентів описує більшість показників, а саме, міжнародні стосунки, дотримання законності держслужбовцями, ставлення влади до громадян, рівня демократії. Важливим елементом обороноздатності країни є довіра до Збройних Сил, яку демонструють респонденти соціологічного опитування з 2015–2019 рр. Оборонний потенціал держави значною мірою залежить від зовнішньополітичного стану країни, політики держави та

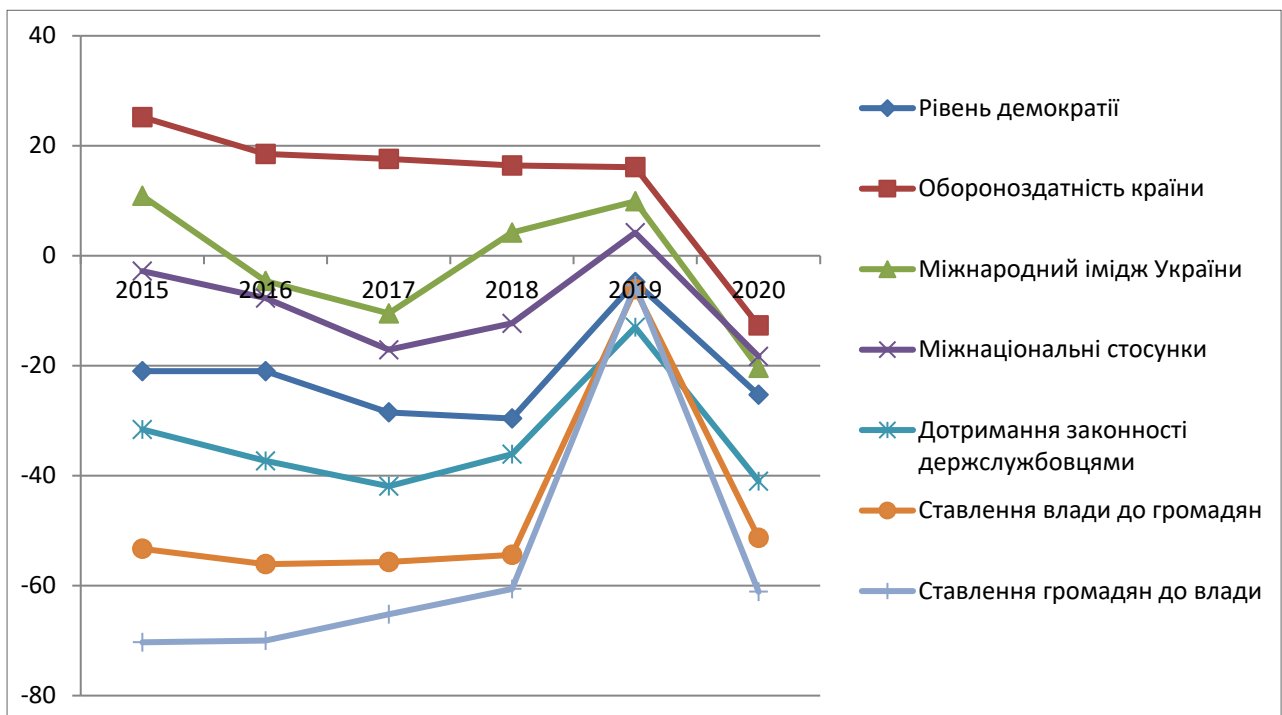


Рис. 1. Динаміка балансу змін* оцінки респондентів формування/втрати довіри до органів публічної влади за політичною складовою 2015–2020 рр.

* Різниця між часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на краще, і часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на гірше

Джерело: побудовано авторами

економічного розвитку. Тому, траєкторія кривої обороноздатності країни стрімко спадає у 2020р., що супроводжується втратою довіри до публічних органів влади.

Ерозія довіри громадян до влади унеможливило формування довіри щодо покращення сфери охорони здоров'я, 2015–2020 рр. перевищує частка тих, хто вважає, що становище змінилося на гірше, показник коливається від –64,8 до –34,5. Пандемія COVID-19 суттєво вплинула на поточні соціально-економічні процеси як на макроекономічному рівні, так і в національних масштабах. Тому, крива графіку недовіри до сфери охорони здоров'я у 2020 році стрімко спадає та набуває мінімального значення –64,8. Пенсійна реформа 2017 року, порівняно з пенсійною системою, що діяла до жовтня наочно демонструє високі ставки очікування агентів, а саме, підвищення пенсійних виплат в рамках пенсійної реформи України. Дані очікування є досить оптимістичними, основна мета не досягнута ліквідація дефіциту пенсійного фонду та підвищення виплат для покращення добробуту пенсіонерів. Стрімкий спад траєкторії кривої у 2018 році пояснює наростання невдоволення суспільства щодо реформування пенсійної сфери. Прослідковується закономірність в дина-

міці графіків недовіри до органів публічної влади за всіма показниками блоку соціальної сфери. Прихід нової влади та зміна Президента України підіймають тренд суспільних очікувань 2019 рік, за результатами року підтримка публічної влади послаблюється 2020 рік (рис. 2).

До основних критеріїв, за якими здійснюється оцінка довіри/недовіри до публічних органів влади є показники якісних і кількісних змін в економіці, рівень стабільності та упевненості громадян у завтрашньому дні. Проблема підвищення якості життя суспільства є невирішеною та залишається на низькому рівні у порівнянні з країнами Європейського союзу. Високий рівень цін та тарифів, недостатній рівень заробітної плати викликає невдоволення спільноти, наочно представлено результати недовіри до публічної влади за всіма показниками економічного блоку (рис. 3). Аналогічно, попереднім висновкам дослідження, відзначається аномальність часових рядів у 2019 році, що супроводжується зміною влади. Порівнюючи економічне становище населення за соціальними ознаками, а саме, протягом 2015–2020 рр. респонденти оцінюють краще економічне становище українського населення, в порівнянні з російськомовним. Зазначимо, що рівні недовіри до

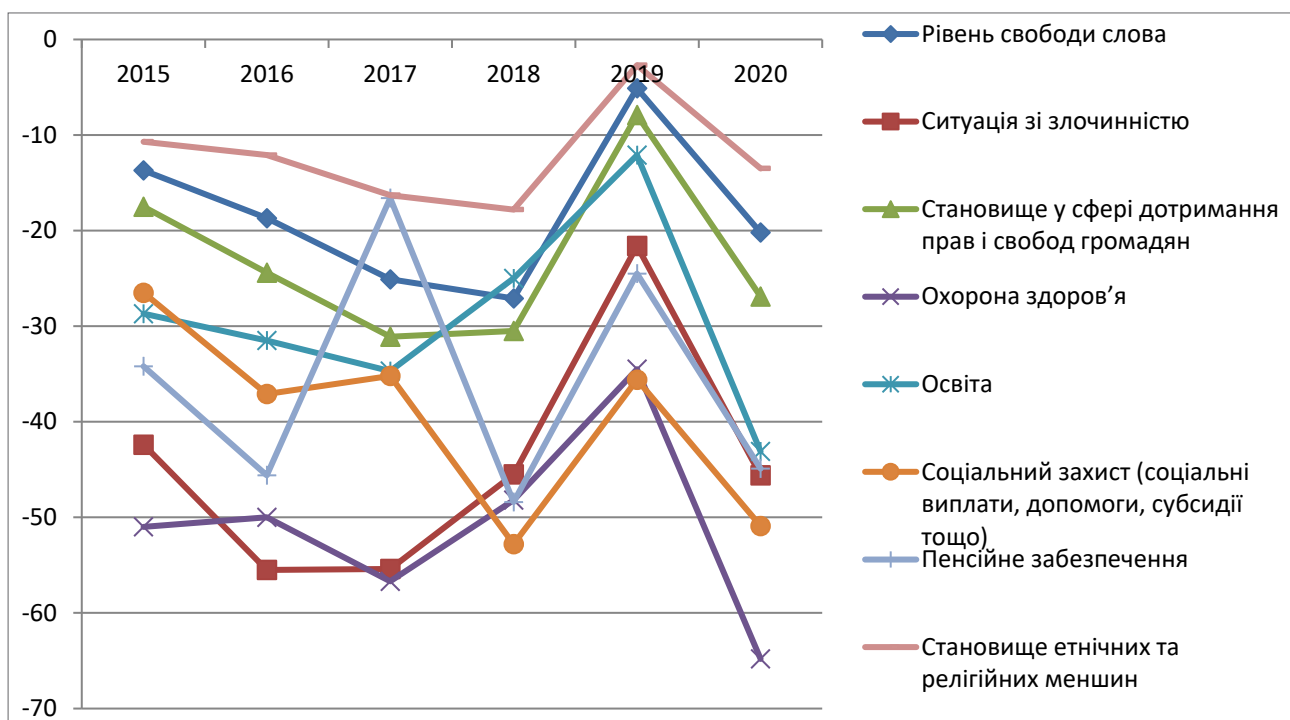


Рис. 2. Динаміка балансу змін* оцінки респондентів формування/втрати довіри до органів публічної влади за соціальною сферою 2015–2020 рр.

* Різниця між часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на краще, і часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на гірше

Джерело: побудовано авторами

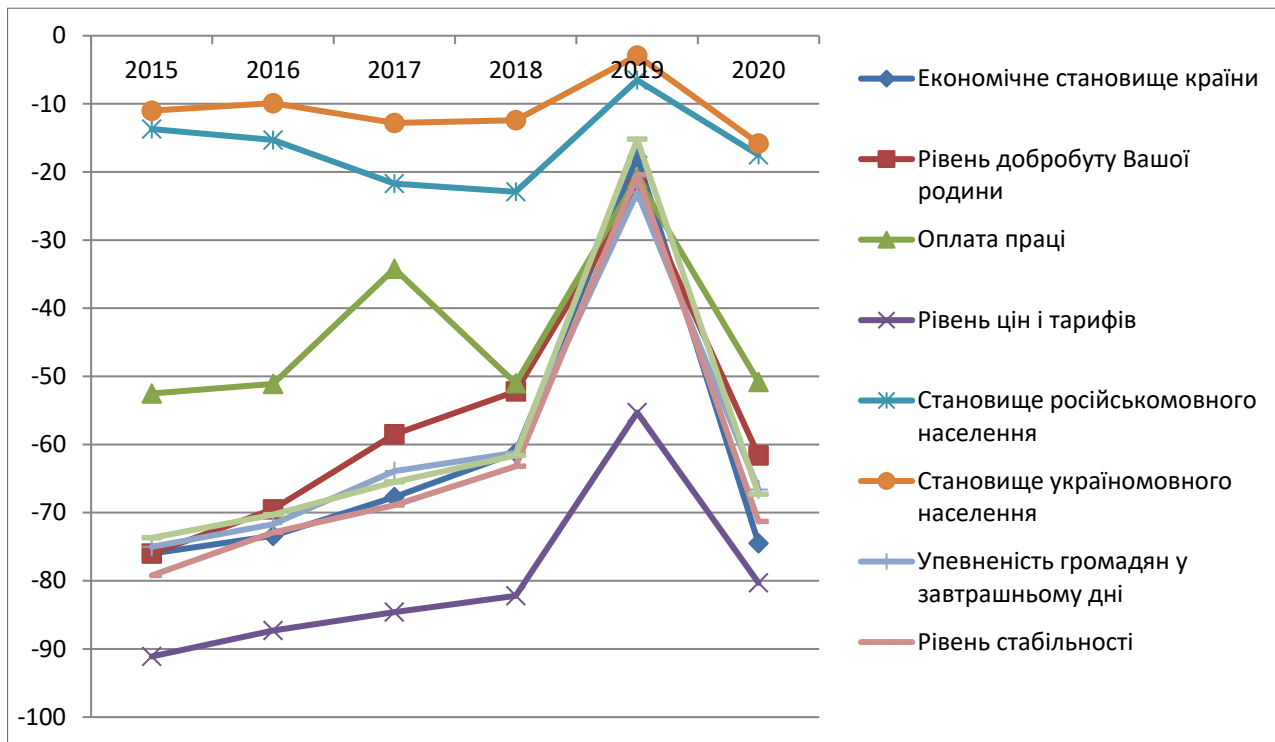


Рис. 3. Динаміка балансу змін* оцінки респондентів формування/втрати довіри до органів публічної влади за економічною складовою 2015–2020 рр.

* Різниця між часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на краще, і часткою тих, хто вважає, що становище змінилося на гірше

Джерело: побудовано авторами

влади за політичним станом, соціальною сферою, економічним розвитком взаємодіють. Посилення довіри за однією сферою, сприятиме зміцненню довіри до публічної влади в цілому.

Держава та її представники, а саме, публічна влада є основним елементом міжнародних відносин та макроекономічної стабільності країни. Недовіра до публічної влади призводить до погіршення результатів державної політики. Негативним наслідком є втрата державними інститутами підтримки громадян через недовіру до представників публічної влади. Деформація інституту довіри значно уповільнює процес реформування, прийняття рішень, які забезпечують підвищення життєвого рівня громадян, поліпшення становища на зовнішніх ринках, зовнішньоекономічну діяльність, стійке економічне зростання, повної зайнятості ресурсів, досягнення повної соціо-економіко-політичної рівноваги на макроекономічному рівні. Зокрема, недовіра суспільства здатна негативно вплинути на процес прийняття рішення, бажані результати чинною владою не будуть підтримані та реалізовані.

Загальні показники розвитку макроекономіки, а саме, інфляція, споживчі ціни, ВВП на душу

населення, загальний рівень безробіття, сальдо торговельного балансу країни, тощо, формують довіру/недовіру до публічної влади на макrorівні. Так, впливають чинники, що охоплюють розвиток соціально-економічної сфери України. Політичний аспект діяльності, відіграє значно меншу роль при формуванні/втрати довіри. Україна вже демократична країна, здобула незалежність, Президент України є гарант прав та свободи людини. Тому, внесення змін до Конституції України, прийняття законопроектів, ведення переговорів, укладання міжнародних договорів та інших повноважень визначених Конституцією України, є другорядні детермінанти формування/втрати довіри.

Отже, недовіра до органів публічної влади знижує результати державної політики на макроекономічному рівні. Взаємодія між політичними інститутами країни та громадянами лишається без підтримки суспільства та уповільнює процес прийняття рішень. Зворотний зв'язок, а саме, загальноприйнятим став факт, що макроекономічні індикатори розвитку формують довіру/недовіру до представників політичних інститутів. На нашу думку, стан розвитку макроекономічної складової виступає своєрідним детермінантом недовіри до

органів публічної влади. Безробіття, зменшення ВВП на душу населення, прискорення темпів інфляції, тощо, внаслідок зростання соціальної напруги, втрата довіри до органів публічної влади. Водночас, недовіра виступає індикатором розвитку макроекономічної сфери. Виходячи з цього, дослідимо взаємозв'язки між детермінантами недовіри до влади за соціо-політико-економічною сферою та індикаторами макроекономічної стабільності.

Для визначення взаємозв'язку втрати довіри до органів публічної влади за соціо-економіко-політичними сферами на макроекономічну стабільність розглянемо наступну послідовність етапів. Крім того, проведемо оцінювання взаємозалежності між рівнем їх інтегральних показників.

1-й етап. Сформуємо базу дослідження. Розглянемо індикатори які впливають на макроекономічний розвиток України (2015–2020 рр.), а саме, ВВП (поточні долари США); баланс поточного рахунку (ПБ, поточний долар США); ВВП на душу населення (поточні долари США); інфляція, споживчі ціни (річних%); загальний рівень безробіття (% від загальної кількості робочої сили); портфельні інвестиції, чисті (ПБ, поточні долари США) [8–13]. Для формування репрезентативної вибірки використані дані офіційного сайту The World Bank.

Детермінантами недовіри до органів публічної влади за політичним станом, соціальною сферою,

економічним розвитком є масив даних соціологічного опитування (рис. 1–3).

2-й етап. На основі методу Ірвіна, визначено аномальні значення часових рядів детермінанти макроекономічного розвитку [3]. З метою згладжування, замінено їх середньо арифметичним значенням двох сусідніх значень. Використовуючи пакет статистичного аналізу Statistica, зменшено загальну кількість індикаторів (редукція даних). Відбір релевантних факторів виконано для показників макроекономічного розвитку (2015–2020рр.). За допомогою графіка каменисто-го осипу визначено 2 фактори (1 фактор — описує найбільшу частку дисперсії 58,01%; 2 фактор — відповідно 24,43%). Отже, власні значення за 2 факторами пояснюють 82,44% загальної дисперсії (рис. 4).

За таблицею факторних навантажень визначено релевантні детермінанти макроекономічного розвитку, а саме, ВВП (поточні долари США), ВВП на душу населення (поточні долари США), інфляція, споживчі ціни (річних%), загальний рівень безробіття (% від загальної кількості робочої сили). Даний блок показників складає 1-й фактор, який описує найбільшу частку дисперсії 58,01%. Авторами дослідження визначено оптимальну кількість за двома факторами, отже, баланс поточного рахунку (ПБ, поточний долар США) входить до матриці релевантних детермінант (рис. 5).

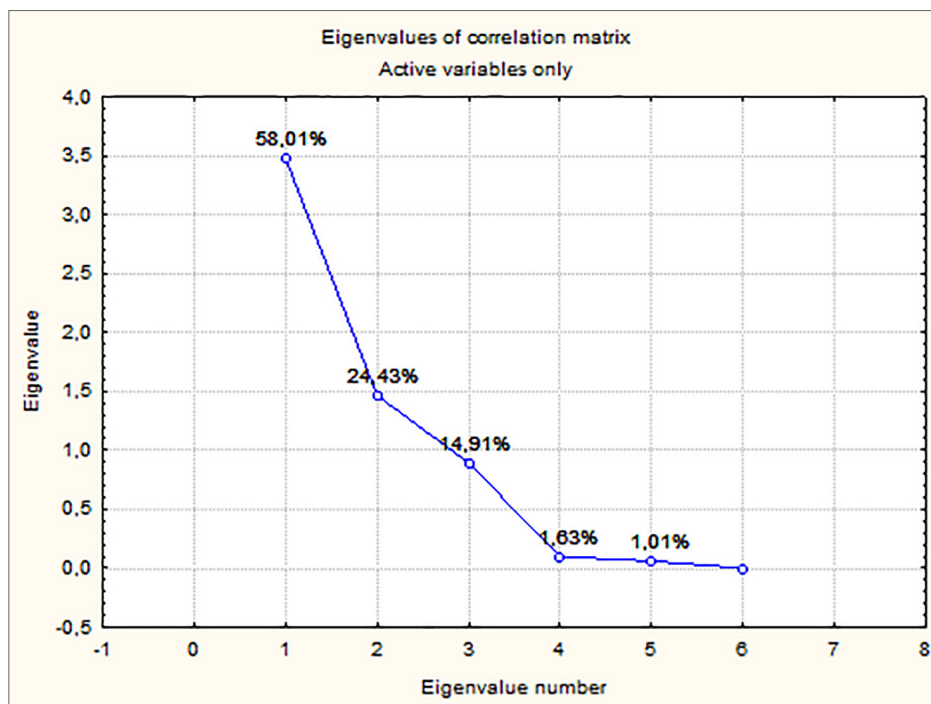


Рис. 4. Графік каменисто-го осипу для визначення оптимальної кількості факторів впливу на досліджувані індикатори

Джерело: побудовано авторами

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (База даних.sta Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)			
	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
ВВП	0,89065	0,43587	-0,08311	0,06038
Баланс поточного рахунку	-0,49059	0,70162	-0,49636	0,05750
ВВП на душу населення	0,88594	0,44658	-0,08177	0,05820
Інфляція, споживчі ціни	-0,73431	-0,29875	-0,58827	0,05921
Загальний рівень безробіття	-0,79612	0,25056	0,50623	0,21417
Портфельні інвестиції, чисті	-0,69922	0,65722	0,18017	-0,19572
Expl.Var	3,48078	1,46569	0,89476	0,09802
Prp.Totl	0,58013	0,24428	0,14912	0,01633

Рис. 5. Таблиця факторних навантажень для дослідження детермінант макроекономічної стабільності

Джерело: побудовано авторами

Визначальними показниками формування недовіри до публічної влади у сфері соціальних відносин, зазначимо, рівень свободи слова, освіта, ситуація зі злочинністю, становище у сфері дотримання прав і свобод громадян, охорона здоров'я, пенсійне забезпечення, становище етнічних та релігійних меншин, соціальний захист (соціальні виплати, допомоги, субсидії, тощо) (рис. 2). Індикатори впливу за економічною складовою: рівень добробуту Вашої родини, оплата праці, рівень цін і тарифів, економічне становище країни, упевненість громадян у завтрашньому дні, рівень ста-

більності, становище українського/російського населення (рис. 3). За сферою політичних відносин: рівень демократії, обороноздатність країни, міжнародний імідж України, дотримання законності держслужбовцями, ставлення влади до громадян, міжнаціональні стосунки та ставлення громадян до влади (рис. 1).

3-й етап. Нормалізація детермінант макроекономічного розвитку та показників недовіри до публічної влади на основі підходу Харрінгтона, що дозволяє звести значення індикаторів до діапазону [0;1], де 1 — відповідає d_{max} , а 0 — d_{min} . Розгля-

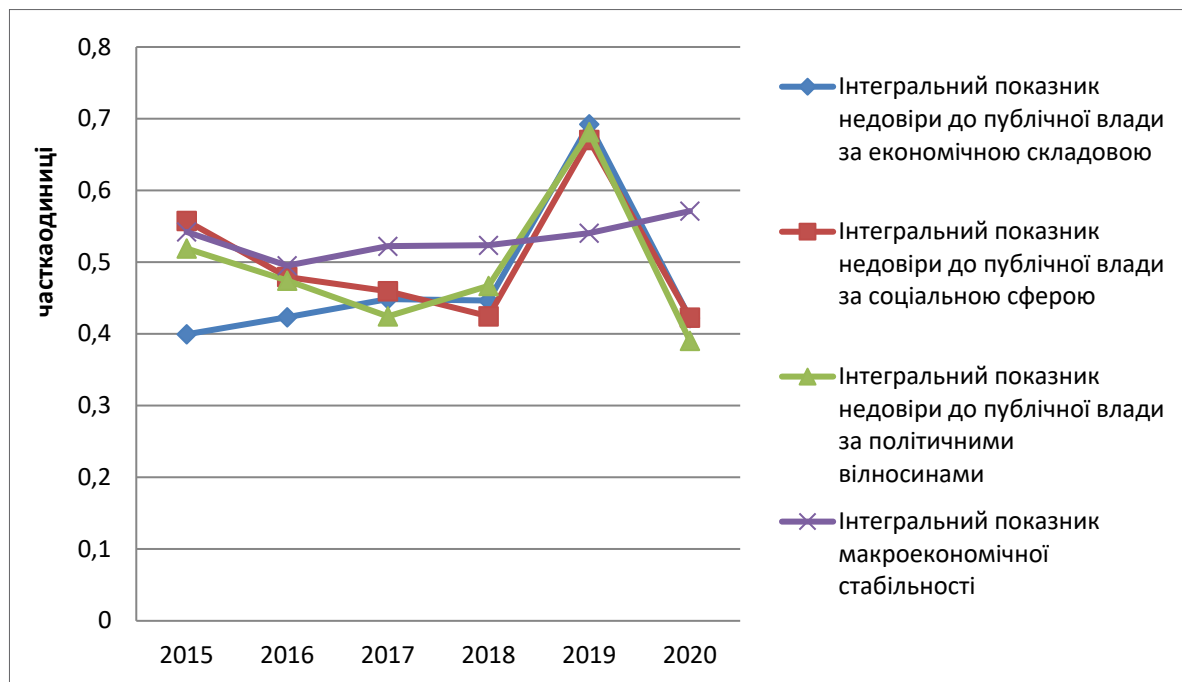


Рис. 6. Динаміка інтегральних показників макроекономічного розвитку та недовіри до публічної влади за соціо-економіко-політичною складовою

Джерело: побудовано авторами

немо функцію Е. Харрінгтона $d_i = \exp(-\exp(-Y_i))$, де Y_i — показник макроекономічного розвитку/недовіри до публічної влади (2015–2020 рр.).

Наступний крок передбачає побудову інтегральних показників макроекономічного розвитку та детермінант недовіри до публічної влади за соціо-політико-економічною складовою. Використано методику обчислення середньо геометричного значення показників. Результати обчислення представлено графічно на основі згортки нормалізованих показників (рис. 6).

Аналізуючи динаміку інтегральних показників можна зробити такі висновки: 2019 рік завищених очікувань українців, пояснюється приходом нової влади. Зауважимо, що крива інтегрального показника макроекономічної стабільності значно нижче оцінки респондентів. Отже, очікування є досить оптимістичними. З 2016–2018рр. інтегральний показник макроекономічного розвитку набуває більших значень, відносно оцінок соціологічного дослідження. Період припадає на кінець терміну попередніх представників державної влади, фаза розчарування та втрата довіри.

Отже, у результаті аналізу діаграми (рис. 6) можна зробити висновок, що 2015–2020рр. спостерігається взаємозв'язок, приблизно рівні значення інтегральних показників. Особливо значна кореляція між показниками недовіри за соціальною, економічною та політичною складовою.

4 етап. Регресійний аналіз залежностей інтегральних показників макроекономічної стабільності та недовіри до публічної влади. Даний етап передбачає побудову лінійної, трьох факторної регресійної залежності [4]. По-перше, розглянемо залежність між залежною змінною, а саме, N_{trust_pt} — інтегральний показник недовіри до публічної влади за політичними відносинами. Та факторами впливу, незалежні змінні: N_{trust_st} — інтегральний показник недовіри до публічної влади за соціальною сферою; N_{trust_et} — інтегральний показник недовіри до публічної влади за економічною складовою; N_{mac_stab} — інтегральний показник макроекономічної стабільності.

Для визначення ступеня зв'язку між детермінантами побудовано трьох факторну регресію залежності (табл. 1). Коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,95$ високий показник, точність побудованої регресії значно велика, модель прийнятна. Отже, суттєвий рівень кореляції між залежною та незалежними змінними.

Представимо економіко-математичну модель, яка описує залежність індикатора недовіри до публічної влади (політичний стан) від незалежних

змінних (1). Отримані результати пояснюють, при збільшенні оцінки недовіри до публічної влади за соціальною сферою на 1 ум.од., відповідно рівень недовіри до публічної влади за політичним станом збільшиться на 0,767 ум.од. Тобто, якщо «довіра» за розвитком соціальної сфери зменшиться, то зменшиться показник «довіри» за політичним станом до публічної влади України. Водночас, при збільшенні оцінки недовіри за економічним розвитком на 1 ум.од., збільшиться показник недовіри за політичною сферою на 0,285 ум.од. Доцільно зазначити про наявність прямої залежності між індикаторами довіри, а саме, при зменшенні/збільшенні одного показника, зменшиться/збільшиться інший. При збільшенні індикатора макроекономічної стабільності на 1 ум.од., зменшиться рівень недовіри на 0,492 ум.од, тобто при зростанні макроекономічних показників, рівень недовіри спадає.

$$N_{trust_pt}(N_{trust_st}; N_{trust_et}; N_{mac_stab}) = 0,235 + 0,767N_{trust_st} + 0,285N_{trust_et} - 0,492N_{mac_stab} \quad (1)$$

По-друге, розглянемо залежність між залежною змінною недовіри за соціальною сферою та незалежними змінними: недовіра до публічної влади за економіко-політичною складовою, макроекономічною стабільністю. На основі побудованої регресії $R^2 \approx 0,92$ (табл. 2) отримаємо наступні оцінки (2). При зменшенні показника недовіри за економічною складовою на 1 ум.од., зменшиться недовіра за соціальною сферою на 0,156 ум.од. Водночас, при зменшенні макроекономічної оцінки на 1 ум.од., виросте показник недовіри на 0,499 ум.од, тобто при зменшенні ВВП, ВВП на душу населення, тощо, зросте недовіра до публічної влади.

$$N_{trust_st}(N_{trust_et}; N_{trust_pt}; N_{mac_stab}) = -0,202 - 0,156N_{trust_et} + 1,039N_{trust_pt} + 0,499N_{mac_stab} \quad (2)$$

По-третє, визначимо залежність узагальнених нормалізованих значень між залежною змінною недовіри за економічною сферою та залежними змінними: недовіра до публічної влади за соціо-політичною складовою, макроекономічною стабільністю. Побудована багатфакторна регресія $R^2 \approx 0,77$ (табл. 3) достатній рівень, економіко-математична модель статистично значима. У результаті побудованої регресії отримаємо залежності (3). При зменшенні рівня недовіри за соціальною сферою на 1 ум.од., то зменшиться рівень недовіри за економічним розвитком на

Таблиця 1

Трьох факторна регресія залежності інтегрального показника недовіри до публічної влади (політичний стан)

ВЫВОД
ИТОГОВ

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,974234
R-квадрат	0,949132
Нормированный R-квадрат	0,872831
Стандартная ошибка	0,036507
Наблюдения	6

Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	3	0,049736	0,016579	12,43923	0,075323
Остаток	2	0,002666	0,001333		
Итого	5	0,052402			

	Кoeffициенты		Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Верхние 95%		Нижние 95%	
	Верхние	Нижние				Верхние	Нижние		
Y-пересечение	0,235308		0,348418	0,675363	0,569064	-1,26381	1,734429	-1,26381	1,734429
N_ (trust_st)	0,766824		0,27364	2,802314	0,107243	-0,41055	1,9442	-0,41055	1,9442
N_ (trust_et)	0,284707		0,240806	1,182306	0,358601	-0,7514	1,320812	-0,7514	1,320812
N_ (mac_stab)	-0,49226		0,644627	-0,76364	0,524867	-3,26587	2,28134	-3,26587	2,28134

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 2

Трьох факторна регресія залежності інтегрального показника недовіри до публічної влади (соціальної сфери)

Регрессионная статистика							
Множественный R	0,960002175						
R-квадрат	0,921604175						
Нормированный R-квадрат	0,804010438						
Стандартная ошибка	0,042502833						
Наблюдения	6						
Дисперсионный анализ							
df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	0,042473	0,014158	7,837188	0,115258			
Остаток	0,003613	0,001806					
Итого	0,046086						
Коэффициенты		Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-0,202317006	0,426146	-0,47476	0,681749	1,631242	-2,03588	1,631242
N_(trust_et)	-0,15614424	0,348341	-0,44825	0,697853	1,342645	-1,65493	1,342645
N_(trust_pt)	1,0393722	0,370898	2,802314	0,107243	2,635217	-0,55647	2,635217
N_(mac_stab)	0,499883575	0,776224	0,643994	0,585573	3,839704	-2,83994	3,839704

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 3

Трьох факторна регресія залежності інтегрального показника недовіри до публічної влади (економічна складова)

Регрессионная статистика							
Множественный R	0,879791						
R-квадрат	0,774031						
Нормированный R-квадрат	0,435078						
Стандартная ошибка	0,082245						
Наблюдения	6						
Дисперсионный анализ							
df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	0,046341	0,015447	2,283595	0,319015			
Остаток	0,013529	0,006764					
Итого	0,059869						
Коэффициенты		Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-0,39321	0,824205	-0,47708	0,68035	3,153054	-3,93948	3,153054
N_(trust_st)	-0,58467	1,304336	-0,44825	0,697853	5,027435	-6,19678	5,027435
N_(trust_pt)	1,444968	1,222161	1,182306	0,358601	6,703502	-3,81357	6,703502
N_(mac_stab)	0,839198	1,540068	0,54491	0,640457	7,465578	-5,78718	7,465578

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 4

Багатофакторний регресійний аналіз недовіри до політичної влади за політичним станом та деяких елементарних функцій

Регрессионная статистика		Значимость					
		SS	MS	F	F		
Множественный R	0,926924						
R-квадрат	0,859188						
Нормированный R-квадрат	-2,70406						
Стандартная ошибка	0,021364						
Наблюдения	6						
Дисперсионный анализ							
	df	SS	MS	F	#ЧИСЛО!		
Регрессия	7	0,00278492	0,000397846	1,525418	#ЧИСЛО!		
Остаток	1	0,000456419	0,000456419				
Итого	8	0,00324134					
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-171,028	560,5614538	-0,305101706	0,811477	6951,58	-7293,64	6951,58
x^2	0	0	65535	#ЧИСЛО!	0	0	0
x^3	-78,4906	236,6437578	-0,331682678	0,796113	2928,353	-3085,33	2928,353
ln(x)	-72,435	273,9712144	-0,264388926	0,83545	3408,699	-3553,57	3408,699
sin(x)	0	0	65535	#ЧИСЛО!	0	0	0
cos(x)	0	0	65535	#ЧИСЛО!	0	0	0
exp(x)	94,38041	308,5807386	0,305853198	0,81104	4015,27	-3826,51	4015,27
1/x	-12,2256	54,29354169	-0,225176314	0,859	677,6392	-702,09	677,6392

Джерело: побудовано авторами

0,585 ум.од. Відзначимо залежність рівнів довіри до публічної влади за всіма сферами. При зменшенні показників макроекономічної стабільності на 1 ум.од., рівень недовіри збільшиться на 0,839 ум.од. Отже, при зменшенні ВВП країни, ВВП на душу населення, тощо, значно збільшиться недовіра до публічної влади.

$$N_{trust_et}(N_{trust_st}; N_{trust_pt}; N_{mac_stab}) = -0,393 - 0,585N_{trust_st} + 1,445N_{trust_pt} + 0,839N_{mac_stab} \quad (3)$$

По-четверте, розглянемо залежність між залежною змінною макроекономічним розвитком та незалежними змінними, а саме, показниками недовіри до публічної влади за соціо-економіко-політичною складовою. Оскільки між даними індикаторами відсутня лінійна залежність, низький коефіцієнт детермінації. Припустимо гіпотезу, що існує деяка криволінійна залежність між макроекономічним розвитком та довірою до публічної влади. Тому вирішено побудувати деякі основні елементарні функції: степеневу функцію $y = x^\alpha$, де $\alpha \in \mathbf{R}$, а саме: квадратична функція ($y = x^2$) та кубічна ($y = x^3$); логарифмічну функцію з основою e ($y = \ln(x)$); тригонометричні функції ($y = \cos x$, $y = \sin x$); показникову функцію ($y = a^x$, де $a > 0, a \neq 1$), а саме показникову функцію з основою e ($y = e^x$) та обернену пропорційність ($y = \frac{k}{x}$, де $k \neq 0$), окремий випадок коли $k = 1$.

Знайдено значення кожної функції, за аргументом недовіри до політичної влади за соціо-економіко-політичною складовою. Наступним кроком, побудуємо багатофакторну регресію аналізу недовіри до публічної влади за соціо-економіко-політичною складовою та деяких елементарних функцій. Розглянемо на прикладі, саме показника недовіри за політичним станом, коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,86$ високий рівень точності (табл. 4), модель є прийнятною. Проаналізуємо отримані значення t-Statistic, даний коефіцієнт дає змогу виявити функцію, яка найкраще описує показник, який вибраний у якості залежної змінної. Аналогічно (табл. 4) побудуємо багатофакторні регресії, за допомогою яких знайдемо окремо функцію залежності: 1) макроекономічної стабільності від довіри за соціальною сферою; 2) макроекономічної стабільності від довіри за по-

літичним станом (табл. 4); 3) макроекономічної стабільності від довіри за економічною складовою. Отже, представимо залежність інтегрального показника макроекономічної стабільності від довіри до публічної влади за соціо-економіко-політичною складовою (4).

$$N_{mac_stab}(N_{trust_st}; N_{trust_pt}; N_{trust_et}) = -4,263 + 3,068 \exp(N_{trust_st}) + 1,089 \frac{1}{N_{trust_st}} - 1,270 \exp(N_{trust_pt}) - 0,265 \frac{1}{N_{trust_pt}} + 0,056 \frac{1}{N_{trust_et}} \quad (4)$$

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі дослідження проаналізуємо наслідки кризи довіри на макроекономічну стабільність. Результати пояснюють залежність показників макроекономічного розвитку країни від взаємовідносин суспільства та влади. Водночас, формування довіри до влади відбувається за рівнем добробуту населення, обсягом доходів та купівельною спроможністю суспільства, сферою надання соціальних послуг, стабільності стану макроекономічних показників, тощо. Криза довіри до публічної влади призводить до опору змінам, підвищує рівень нестабільності соціо-політико-економічного становища країни, збільшується витрата часу, коштів на перевірку інформації, організацію процесу. Високий рівень відчуження між структурами державної влади і суспільством унеможливує швидку реакцію на негативні наслідки трансформаційних процесів, дієву систему реформування. Загалом недовіра призводить до зростання дистанціювання суспільства від органів державної влади, судової системи, органів місцевого самоврядування, що призводить до нерегульованих процесів, зростання конфліктів, недотримання податкового законодавства, тощо.

Робота виконана в рамках держбюджетних науково-дослідних робіт: 0121U100469 «Імітаційне моделювання траєкторії впливу поведінкових аттракторів на макроекономічну стабільність транспарентності та суспільної довіри»; 0121U109559 «Національна безпека через конвергенцію систем фінансового моніторингу та кібербезпеки: інтелектуальне моделювання механізмів регулювання фінансового ринку».

Література

1. Волянська О.В., Підкуркова І.В. Довіра до суду як чинник довіри до публічної влади: міжнародний та національний виміри. Вісник Національного університету Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. Серія: Політологія, 2018. № 2. Р. 151–165.
2. Дарнопих Г.Ю. Криза суспільної довіри до держави: сучасні реалії. Вісник Національного університету Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право, 2014. № 4. С. 173–183.
3. Кузьменко О.В., Колотіліна О.В. Моделювання оцінювання рівня економічного, соціального та політичного розвитку України, Італії та Франції в контексті оптимізації їх взаємодії / О.В. Кузьменко, О.В. Колотіліна // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» / за ред. А.С. Даниленко. Хмельницький, 2018. Вип. 2(39). С. 111–120. URL: https://unier.km.ua/images/uploads/_2_2018.pdf
4. Кузьменко О.В. Оптимізація соціо-економіко-політичного розвитку країни в контексті забезпечення її стійкого розвитку / О.В. Кузьменко, В.В. Боженко, О.В. Колотіліна // Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 6(73), ч. 3. С. 170–175. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_74_3_2019_ukr/25.pdf
5. Кучабський О.Г., Погорелий С.С. Довіра до органів публічної влади як ключовий фактор ефективності системи державного управління. Публічне управління: теорія та практика. 2013. № 1 С. 103–108.
6. Малий І.Й. Ерозія довіри до інститутів держави та конкурентоспроможність національної економіки. / І.Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. 2010. № 21. С. 81–88.
7. Порфімович О.Л. Довіра до владних інституцій: комунікативний аспект. Держава та регіони. Соціальні комунікації. 2010. № 2. С. 29–33.
8. Економіка та зростання. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Назва з екрана.
9. Освіта. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Назва з екрана.
10. Зовнішній борг. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Назва з екрана.
11. Фінансовий сектор. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Назва з екрана.
12. Здоров'я. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Назва з екрана.
13. Соціальний розвиток. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Назва з екрана.

References

1. Volyans'ka O. V., & Pidkurkova I. V. (2018). Dovira do sudu yak chynnyk doviry do publichnoyi vlady: mizhnarodnyy ta natsional'nyy vymiry. Visnyk Natsional'noho universytetu Yurydychna akademiya Ukrayiny imeni Yaroslava Mudroho. Seriya: Politolohiya, 2, 151–165.
2. Darnopykh H. Yu. (2014). Kryza suspil'noyi doviry do derzhavy: suchasni realiyi. Visnyk Natsional'noho universytetu Yurydychna akademiya Ukrayiny imeni Yaroslava Mudroho. Seriya: Ekonomichna teoriya ta pravo, 4, 173–183.
3. Kuzmenko O. V., & Kolotilina O. V. (2018). Modelyuvannya otsynuyuvannya rivnya ekonomichnoho, sotsial'noho ta politychnoho rozvytku Ukrayiny, Italiyi ta Frantsiyi v konteksti optymizatsiyi yikh vzayemodiyi. Mizhnarodnyy naukovy-vyrobnychy zhurnal "Stalyy rozvytok ekonomiky", 2(39), 111–120. URL: https://unier.km.ua/images/uploads/_2_2018.pdf
4. Kuzmenko O. V., Bozhenko V. V., & Kolotilina O. V. (2019). Optymizatsiya sotsio-ekonomiko-politychnoho rozvytku krayiny v konteksti zabezpechennya yiyi stiykoho rozvytku. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi, 6(73), 3, 170–175. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_74_3_2019_ukr/25.pdf
5. Kuchabs'kyy O. H., & Pohoryelyy S. S. (2013). Dovira do orhaniv publichnoyi vlady yak klyuchovyy faktor efektyvnosti systemy derzhavnogo upravlinnya. Publichne upravlinnya: teoriya ta praktyka, 1, 103–108.
6. Malyy I. Y. (2010). Eroziya doviry do instytutiv derzhavy ta konkurentospromozhnist' natsional'noyi ekonomiky. Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats', 21, 81–88.
7. Porfimovych O. L. (2010). Dovira do vladnykh instytutsiy: komunikatyvnyy aspekt. Derzhava ta rehiony. Sotsial'ni komunikatsiyi, 2, 29–33.
8. Economy & Growth. Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Title from the screen.
9. Education. Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. — Title from the screen.
10. External Debt. Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Title from the screen.
11. Financial Sector. Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Title from the screen.
12. Health. Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Title from the screen.
13. Social Development. Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> — 05.11.2022. Title from the screen.

Яцкевич Інна Володимирівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту, фінансів і бізнес-технологій
Державний університет «Одеська політехніка»*

Yatskevych Inna

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Management, Finance and Business Technologies
Odesa Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-0210-6135*

Станкевич Ірина Володимирівна

*доктор економічних наук, професор,
т.в.о. завідувача кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва і архітектури*

Stankevych Iryna

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
t.a. Head of the Department of Management and Marketing
Odesa State Academy of Civil Engineering and Architecture
ORCID: 0000-0003-3937-9145*

Сакун Ганна Олександрівна

*кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва і архітектури*

Sakun Hanna

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Marketing
Odesa State Academy of Civil Engineering and Architecture
ORCID: 0000-0002-5878-7809*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8412

**РОЛЬ КОГНІТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ
В АСПЕКТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**РОЛЬ КОГНІТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
В АСПЕКТЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**THE ROLE OF COGNITIVE TECHNOLOGIES IN THE DIGITAL ECONOMY
IN THE ASPECT OF BUSINESS ACTIVITIES**

Анотація. У роботі визначено роль цифрової економіки для розвитку України та зазначено, що структура цифрової економіки включає базові взаємопов'язані компоненти: ринки та сфери діяльності, платформи та технології та середовище. Обґрунтовано, що одним з напрямів реалізації цифрового розвитку країни є формування відповідного когнітивно-технологічного середовища.

Визначено, що когнітивні технології – широкий спектр технологій раціоналізації та формалізації функціонування інтелектуальних систем для генерації та побудови моделей обробки знань, комунікації та забезпечення достовірності, обґрунтованості й точності прийняття управлінських рішень в підприємницькій екосистемі.

Обґрунтовано, що когнітивні технології є інструментом реалізації когнітивної методології та когнітивного підходу у дослідженні складних екосистем у підприємницькому середовищі.

У роботі систематизовано особливості когнітивного підходу: об'єкт дослідження, підприємницька екосистема, дослідник (спостерігач). Обґрунтовано, що найбільш ефективно когнітивний підхід застосовується при дослідженні «вузьких місць» та ситуацій, які включають безліч елементів та залежностей між ними та носять як кількісний, так і якісний характер.

Зазначено доцільність застосування когнітивних технологій у вирішенні питань з «вузьких місць».

Обґрунтовано, що реалізація когнітивних технологій у системі управління реалізується через програмно-апаратний комплекс, який є набором технічних і програмних засобів, що працюють спільно для виконання однієї або кількох подібних завдань. Цей програмно-апаратний комплекс складається з масивів (баз) даних та баз знань.

Основою розробки та створення програмно-апаратного комплексу є сукупність економіко-математичних моделей як тактичного, так і стратегічного рівнів, повинна стати організаційно-технічною базою побудови моделі цифрової економіки як економічної кіберсистеми, з широкомасштабним використанням наскрізних технологій та платформ, що дозволить ефективно формувати взаємовідносини між учасниками-партнерами підприємницької екосистеми.

Ключові слова: когнітивні технології, підприємницька екосистема, управлінське рішення, учасники-партнери, цифрова економіка.

Аннотація. В работе определена роль цифровой экономики для развития Украины и определено, что структура цифровой экономики включает в себя базовые взаимосвязанные компоненты: рынки и сферы деятельности, платформы и технологии и среду. Обосновано, что одним из направлений реализации цифрового развития страны является формирование соответствующей когнитивно-технологической среды.

Определено, что когнитивные технологии – широкий спектр технологий рационализации и формализации функционирования интеллектуальных систем для создания и построения моделей обработки знаний, коммуникации и обеспечения достоверности, обоснованности и точности принятия управленческих решений в предпринимательской экосистеме.

Обосновано, что когнитивные технологии являются инструментом реализации когнитивной методологии и когнитивного подхода к исследованию сложных экосистем в предпринимательской среде.

В работе систематизированы особенности когнитивного подхода: объект исследования, предпринимательская экосистема, исследователь (наблюдатель). Обосновано, что наиболее эффективно когнитивный подход применяется при исследовании узких мест и ситуаций, которые включают множество элементов и зависимостей между ними и носят как количественный, так и качественный характер.

Определено целесообразность применения когнитивных технологий в решении вопросов «узких мест». Обосновано, что реализация когнитивных технологий в системе управления реализуется через программно-апаратный комплекс, являющийся набором технических и программных средств, работающих совместно для выполнения одной или нескольких подобных задач. Этот программно-апаратный комплекс состоит из массивов (баз) данных и баз знаний.

Основой разработки и создания программно-апаратного комплекса является совокупность экономико-математических моделей как тактического, так и стратегического уровней, которая должна стать организационно-технической базой построения модели цифровой экономики как экономической киберсистемы, с широкомасштабным использованием сквозных технологий и платформ, что позволит эффективно формировать взаимоотношения между участниками-партнерами предпринимательской экосистемы.

Ключевые слова: когнитивные технологии, предпринимательская экосистема, управленческое решение, участники-партнеры, цифровая экономика.

Summary. The paper defines the role of the digital economy for the development of Ukraine and determines that the structure of the digital economy includes basic interconnected components: markets and areas of activity, platforms and technologies, and the environment. It is substantiated that one of the directions for implementing the digital development of the country is the formation of an appropriate cognitive-technological environment.

It has been determined that cognitive technologies are a wide range of technologies for rationalizing and formalizing the functioning of intelligent systems for creating and building models of knowledge processing, communication and ensuring the reliability, validity and accuracy of managerial decision-making in an entrepreneurial ecosystem.

It is substantiated that cognitive technologies are a tool for implementing cognitive methodology and a cognitive approach to the study of complex ecosystems in the business environment.

The paper systematizes the features of the cognitive approach: the object of study, the entrepreneurial ecosystem, the researcher (observer). It is substantiated that the most effective cognitive approach is used in the study of bottlenecks and situations that include many elements and dependencies between them and are both quantitative and qualitative.

The expediency of using cognitive technologies in solving bottleneck issues is determined. It is substantiated that the implementation of cognitive technologies in the control system is implemented through a software and hardware complex, which is a set of hardware and software tools that work together to perform one or more similar tasks. This software and hardware complex consists of data arrays (databases) and knowledge bases.

The basis for the development and creation of a software and hardware complex is a set of economic and mathematical models of both tactical and strategic levels, which should become the organizational and technical basis for building a model of the digital economy as an economic cyber system, with the large-scale use of end-to-end technologies and platforms, which will effectively form relationships between the participants-partners of the entrepreneurial ecosystem.

Key words: cognitive technologies, entrepreneurial ecosystem, management decision, partner participants, digital economy.

Постановка проблеми. Розвиток цифрової економіки України, відповідно до Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України [1], полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед українських секторів промисловості, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства для їх ефективності, конкурентноздатності та національного розвитку, зростання обсягів виробництва високотехнологічної продукції та добробуту населення. Однією із цілей цифрового розвитку в Україні є реалізація людського ресурсу, розвиток цифрових індустрій та цифрового підприємництва, що є передумовою формування відповідного когнітивно-технологічного середовища.

Когнітивні технології орієнтовані на процеси сприйняття інформації, її розуміння, отримання нових знань, на основі наявної інформації та її інтерпретації у взаємозв'язку нано-, нейро- та інтелектуальних технологій.

Водночас, когнітивні технології здатні упорядкувати неструктуровані і приховані дані, через їх сприйняття, розуміння і постійне вивчення. Також, когнітивні технології здатні обробити великі обсяги й необмежені варіанти даних — шляхом розпізнавання схем та обробки мови, у чому досі міг розібратися лише людський мозок.

Когнітивні технології використовують для перетворення вихідних даних у корисну інформацію, яка корисною для прийняття управлінських рішень. Так, на всіх економічних процесах на підприємстві зі створення, розподілу, обміну та споживання товарів (послуг), — когнітивні технології можуть бути застосовані та мати суттєвий позитивний ефект, у тому числі за рахунок обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Використання інформаційно-комунікаційних технологій, когнітивних моделей та комп'ютерних комплексів включають інтелектуальний аналіз даних та інформацію, оперативну аналітичну обробку даних та моделювання бізнес-процесів,

які спрямовані на обробку великих обсягів неструктурованих даних. Це допомагає визначити нові стратегічні можливості у підприємницькій діяльності, забезпечити більш точне здійснення бізнес-процесів, прийняти прогресивні управлінські рішення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження певних аспектів когнітивних технологій висвітлювалися у роботах таких вчених-економістів, як Т. Лазоренко, М. Лазаренко, А. Оверчук, І. Онищенко, Ю. Слюсарчук, Л. Тимошенко, О. Трухан, Л. Цимбал, В. Цимбал та інші [2...9]. Разом з тим, не в повному обсязі розкрито сутність, особливість та переваги використання когнітивних технологій у системі управління підприємницької діяльності у цифровій економіці. Саме це й зумовлює актуальність обраного дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета роботи — розкрити сутнісні і змістовні властивості когнітивних технологій у системі управління підприємницькою діяльності у цифровій економіці.

Вклад основного матеріалу. Цифрова економіка не лише революціонує спосіб ведення підприємницької діяльності сьогодні, але й створює нові можливості для глобального зростання та процвітання. Якщо їх належним чином підтримувати, технологічний прогрес і цифровий зв'язок можуть стимулювати інновації в бізнес-моделях, бізнес-мережах і передачі знань, а також полегшувати доступ до міжнародних ринків.

Якісні зміни у використанні цифрових технологій протягом останніх десятиліть зумовили формування чотирьох етапів цифрової революції [10]:

Перший етап цифрової революції (1990–2000 рр.) характеризувався формуванням необхідної інфраструктури для забезпечення доступу до інформації через Інтернет, а сайти в основному призначалися тільки для читання (отримання) інформації, а не її розміщення та просування.

На другому етапі (2000–2010 рр.) користувачі особисто стали активними учасниками створення та накопичення даних.

Третій етап (2010–2020 рр.) ознаменувався ерою соціальних мереж і месенджерів (додатків для обміну миттєвими повідомленнями).

Четвертий етап, початок якого, можливо, буде покладено з 2020 р. або дещо пізніше, передбачає побудову так званого нейронету, тобто мережі, де комунікації між людьми, тваринами та речами здійснюватимуться на принципах нейрокомунікації, використання штучного інтелекту та мережного Інтернету людей, речей, даних, процесів тощо.

Структура цифрової економіки включає такі базові взаємопов'язані компоненти:

- ринки та сфери діяльності, в яких формується відповідна підприємницька екосистема;
- платформи та технології, на основі яких формуються та реалізуються моделі та автоматизовані процеси функціонування і розвиток підприємницької екосистеми;
- середовище, що створює умови для розвитку платформ і технологій, а також ефективного функціонування підприємницької екосистеми, що забезпечує інформаційну інфраструктуру, нормативне регулювання, інформаційну безпеку.

Цифрові платформи та технології є базовою складовою розвитку когнітивних технологій. Так, цифрові технології — одночасно величезний ринок та індустрія, а також платформа ефективності і конкурентоспроможності всіх інших ринків та індустрій [1].

Дж. Паркер у роботі «Револьюція платформ» [11] визначає цифрову платформу як «бізнес, заснований на здійсненні створення цінностей шляхом взаємодії між зовнішніми виробниками і споживачами». Він забезпечує відкриту інфраструктуру для учасників взаємодій і встановлює для них інституційні «правила гри», тобто певні «регуляторні режими». Основне завдання платформи — об'єднувати користувачів і полегшувати обмін продуктами або соціальною валютою між ними, сприяючи створенню цінності для всіх учасників.

Платформа забезпечує можливість прямої комунікації та суттєво полегшує процедури взаємодії між учасниками-партнерами. Завдяки платформам знижуються витрати учасників-партнерів, оптимізуються бізнес-процеси тощо. Крім того, платформи передбачають організацію інформаційного обміну між учасниками-партнерами, що сприяє суттєвому покращенню взаємодії та співробітництву, а також сприяє створенню інноваційних продуктів та рішень.

Протягом останніх років цифрові платформи та технології характеризуються здійсненням технологічних трансформацій, які дозволяють перехо-

дити на якісно новий рівень управління підприємницької діяльності, що дає підстави говорити про когнітивні технології та підходи в управлінні.

За результатами проведеного огляду праць, які присвячені сутності когнітивних технологій є можливість визначити, що під когнітивними технологіями розуміють широкий спектр технологій раціоналізації та формалізації функціонування інтелектуальних систем для генерації та побудови моделей обробки знань, комунікації та забезпечення достовірності, обґрунтованості й точності прийняття управлінських рішень відповідно до підприємницької екосистеми.

Когнітивні технології орієнтовані на побудову та використання образно-когнітивних підходів, в основі яких лежать процеси уявлення, зберігання, обробки, інтерпретації та створення нових знань за активної участі всіх працівників підприємства, у тому числі обліку колективної думки у процесі моделювання ситуації, яка виникла на підприємстві.

Когнітивно-інформаційні технології дозволяють розробляти та застосовувати досить успішні підходи з уникнення проблемних середовищ, використання систем підтримки прийняття управлінських рішень у складних соціально-економічних системах в умовах невизначеності, що особливо характерно для сучасної України. Застосування когнітивно-інформаційного підходу дає найбільший ефект у таких напрямках: управління виробництвом, моніторинг, планування та прогнозування діяльності підприємства, управління маркетингом та збутом, фінансовий менеджмент, фондовий ринок тощо.

Когнітивні технології є інструментом реалізації когнітивної методології та когнітивного підходу з дослідження складних екосистем у підприємницькому середовищі. Відмінною особливістю когнітивного підходу є наявність:

- об'єкта дослідження — процес / проблема / ситуація;
- підприємницької екосистеми — самі підприємці, їх об'єднання, владні структури, органи місцевого самоврядування, міжнародні організації, освітні заклади тощо;
- дослідника (спостерігача) — для врахування факту наявності дослідника та його вплив на результати дослідження. Дослідник приймає рішення та отримує результат, який є планом для подальших дій.

Когнітивне управління є процесом, що відбувається у свідомості дослідника, здійснюваний шляхом безперервного, циклічного процесу прийняття управлінського рішення експертом у ході вивчен-

ня об'єкта дослідження. У результаті синтезується (уточнюється) об'єкт дослідження, який є продуктом процесу пізнання та формує сам процес пізнання.

Розглянутий об'єкт дослідження дозволяє забезпечити прийняття управлінського рішення відповідно до підприємницької екосистеми. Когнітивний підхід дозволяє досліднику системно та всебічно проводити дослідження різних аспектів функціонування складної екосистеми та знизити ризик впливу на суб'єктивні фактори. Таким чином, когнітивний підхід визначається як організація пізнавальної діяльності дослідника у відповідній підприємницькій екосистемі, яка полягає у визначенні мети, об'єкта та предмета дослідження, реалізації процесів дослідження, застосуванні систематичних методів, способів та моделей когнітивних технологій.

Найбільш ефективно когнітивний підхід застосовується при дослідженні «вузьких місць» та ситуацій, які включають безліч елементів і залежностей між ними та носять як кількісний, так і якісний характер. Водночас «вузькі місця» це не тільки соціально-економічні та бізнес-процеси, а й організаційні процеси. Особливо це пов'язано з узгодженням дій між учасниками — партнерами підприємницької екосистеми; розподілом обмежених ресурсів, доходів, витрат; оцінюванням синергетичного ефекту тощо. Такі системи та ситуації характеризуються багатоаспектністю процесів, що відбуваються у них, відсутністю необхідної і достатньої кількісної інформації про їх динаміку, нечіткість, мінливість характеру процесів у часі тощо.

Доцільність застосування когнітивних технологій у вирішенні питань з «вузьких місць» обґрунтовується наступними причинами:

- складність аналізу процесів прийняття управлінських рішень;
- компоненти (суб'єкти) зазначених процесів є важко формалізованими активними складовими, які впливають на бізнес-процес їхнього функціонування;
- багатоаспектність і взаємопов'язаність бізнес-процесів, що відбуваються в них;
- неможливість вичленування та детального дослідження окремих явищ;
- відсутність необхідної та достатньої інформації про динаміку процесів, що змушує переходити до їх якісного аналізу.

Враховуючи вищевикладені факти, можна визначити, що когнітивний підхід, застосовується як формалізований метод, він враховує вищевказані аспекти, дозволяє підтримувати ранні етапи процесу підготовки та прийняття управлінських рішень. Водночас це процес формування допусти-

мих варіантів, що забезпечують у подальшому обґрунтованість, точність та достовірність ухвалення управлінського рішення.

Реалізація когнітивних технологій у системі управління здійснюється за допомогою програмно-апаратного комплексу (далі — ПАК), який є набором технічних і програмних засобів, що працюють спільно для виконання однієї або кількох подібних завдань [12]. Проте, він є розподіленою інтегрованою гібридною цифровою платформою обробки даних та ядром системи інформаційно-аналітичного забезпечення, програма побудови якої реалізується нині відповідно до Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України та Концепції формування системи національних електронних інформаційних ресурсів [1; 13].

У процесі реалізації когнітивних технологій на підприємстві має бути сформовано ядро ПАК — інтелектуальна система, що реалізує базові інноваційно-інформаційні технології для аналізу великих масивів (баз) даних (далі — БД) та їх трансформацію у базу знань (далі — БЗ), методичного та технологічного забезпечення економічного моніторингу та прогнозування, процесу підготовки ухвалення управлінських рішень.

Реалізація прикладного економічного завдання передбачає формування оболонки ПАК — системи предметних БЗ, методів, прийомів та способів досягнення конкретних (практичних) результатів у сферах економічного моніторингу, прогнозування, а також підготовки та прийняття ефективних за заданими критеріями обґрунтованості, точності та достовірності управлінських рішень.

В основі розробки та створення ПАК є сукупність економіко-математичних моделей як тактичного, так і стратегічного рівнів, і він повинен стати організаційно-технічною базою побудови моделі цифрової економіки як економічної кіберсистеми, з широкомасштабним використанням наскрізних технологій та платформ, що дозволить ефективно формувати взаємовідносини між учасниками-партнерами у підприємницькій екосистемі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Одним з актуальних завдань цифрової трансформації економіки, в основі якої лежить перехід від програмно-цільової моделі управління економікою до програмно-прогностичної моделі, є формування цифрової платформи як моделі економічної діяльності споживачів та виробників на цифрових ринках, що реалізує можливості прямої взаємодії між ними. Основними напрямками якої є [14]:

- електронна взаємодія бізнесу (e-contracting, e-invoicing, e-docflow);

- платформи електронних послуг для бізнесу (legaltech, fintech, insurtech, зокрема з використанням технологій блокчейн (смарт-контракти тощо);
- платформи e-supply chain та смарт-логістики;
- платформи забезпечення життєдіяльності (освітнянські, медичні, транспортні, громадської безпеки, моніторингу екології тощо);
- промислово-виробничі цифрові платформи (галузеві та міжгалузеві системи управління виробничими та іншими процесами).

Реалізація зазначених напрямів передбачає цифровізацію міжкорпоративної, міжорганізаційної (в деяких випадках міжгалузевої) взаємодії як суб'єктів економічної діяльності, так і громадян (наприклад медичні платформи).

Застосування когнітивних технологій у системах підтримки прийняття рішень цифрових платформ при складних соціально-економічних системах в умовах невизначеності дає можливість учасникам підприємницької екосистеми обґрунтувати прийняття управлінського рішення.

Варто зазначити, що когнітивні технології не просто дотримуються заданого алгоритму, а здатні

враховувати безліч сторонніх факторів під час взаємодії учасників-партнерів, робити висновки, самонавчати, використовувати результати минулих обчислень та сторонні ресурси, й використовувати для роботи великі масиви, глобальні неструктуровані дані.

Використовувати когнітивні технології можна у багатьох сферах економіки, включаючи оптимізацію бізнесу, фінанси, банки, управління інфраструктурою та енергомережами тощо.

Узагальнюючи вищесказане зауважимо, що подальші наукові дослідження пов'язані з дослідженням інструментів когнітивних технологій, які є різноманітними та призначені для вирішення різних завдань: управління бізнес-процесами, підтримка управлінських рішень, аналітичне програмне забезпечення та сервіси, транзакції та блокчейн тощо. Це найбільш значущі прикладні завдання, і вони взаємопов'язані: як аналітика та когнітивні обчислення так і блокчейн. На основі когнітивних та хмарних платформ розробляються різні програми, послуги та процеси, які дають можливість підприємству бути конкурентоспроможним на ринку.

Література

1. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> (дата звернення: 22.11.2022).
2. Лазоренко Т.В., Лазаренко М.П. Когнітивний менеджмент як інноваційна стратегія управління організацією. Ефективна економіка. 2018. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/57.pdf (дата звернення: 22.11.2022).
3. Трухан О.Л., Оверчук А.В. Когнітивні аспекти управління стратегічними змінами. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/214868054.pdf> (дата звернення: 22.11.2022).
4. Хром'як Й.Я., Слюсарчук Ю.М., Цимбал Л.Л., Цимбал В.М. Когнітивні технології та їх особливості у менеджменті й маркетингу. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/02ee6dc4-9308-4a91-b6b3-4ecfdd08dfa8/content> (дата звернення: 22.11.2022).
5. Онищенко І.І. Когнітивне моделювання як метод якісного аналізу ризиків IT-проектів. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Харків: НТУ «ХПІ». 2016. № 2 (1174). С. 77–81.
6. Тимошенко Л.В., Ус С.А. Когнітивне моделювання в управлінні підприємницькою структурою як еколого-економічною системою. Економічний вісник. 2020. № 4. С. 89–100.
7. Чернова Л.С. Когнітивні технології управління знаннями. Вісник Одеського національного морського університету. 2020. № 64. С. 157–174. URL: <https://doi.org/10.47049/2226-1893-2021-1-157-174>. (дата звернення: 22.11.2022).
8. Ялдин І.В. Когнітивне моделювання у прогнозуванні сценаріїв стратегії стійкого розвитку інтегрованої структури бізнес. Проблеми економіки. 2011. № 4. С. 142–150. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2011-4_0-pages-142_150.pdf (дата звернення: 22.11.2022).
9. Пилипенко А.А., Литвиненко А.О. Когнітивне моделювання в механізмі стратегічного управління розвитком потенціалу промислового підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 15. С. 567–571. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/120.pdf> (дата звернення: 22.11.2022).
10. Ляшенко В.І., Вишневецький О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.
11. Паркер Дж. Революція платформ. URL: <https://monster-book.com/revoluciya-platform> (дата звернення: 22.11.2022).

12. Програмно-апаратний комплекс. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення: 22.11.2022).
13. Розпорядження КМУ «Про затвердження заходів і реалізації Концепції формування системи національних електронних інформаційних ресурсів» від 05.05.2003 № 259–2003-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/259-2003-%D1%80#Text> (дата звернення: 22.11.2022).
14. Україна 2030E — країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu->(дата звернення: 22.11.2022).

References

1. Rozporjadzhennja KМУ «Pro skhvalennja Konceptiji rozvytku cyfrovoji ekonomiky ta suspiljstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo jiji realizaciji» [Decree of the CMU «On the approval of the Concept for the development of the digital economy and society of Ukraine for 2018–2020 and the approval of the plan of measures for its implementation] vid 17 sichnja 2018 r. № 67-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> (accessed: 22.11.2022).
2. Lazorenko T. V., Lazarenko M. P. (2018). Kognityvnyj menedzhment jak innovacijna strateghija upravlinnja organhazacijuju [Cognitive management as an innovative strategy of organization management]. *Efektivna ekonomika [Efficient economy]*, № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/57.pdf (accessed: 22.11.2022).
3. Trukhan O. L., Overchuk A. V. Kognityvni aspekty upravlinnja strateghichnymy zminamy [Cognitive aspects of strategic change management]. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/214868054.pdf> (accessed: 22.11.2022).
4. Khrom'jak J. Ja., Sljusarchuk Ju. M., Cymbal L. L., Cymbal V. M. Kognityvni tekhnologhiji ta jikh osoblyvosti u menedzhmenti j marketynghu [Cognitive technologies and their features in management and marketing]. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/02ee6dc4-9308-4a91-b6b3-4ecfdd08dfa8/content> (accessed: 22.11.2022).
5. Onyshhenko I. I. (2016). Kognityvne modeljuvannja jak metod jakisnogho analizu ryzykiv IT-proektiv [Cognitive modeling as a method of qualitative risk analysis of IT projects]. *Visnyk Nac. tekhn. un-tu «KhPI» [Bulletin of the National technical KhPI University]*. Kharkiv: NTU «KhPI», № 2(1174), pp. 77–81.
6. Tymoshenko L. V., Us C. A. (2020). Kognityvne modeljuvannja v upravlinni pidprijemnyckuju strukturoju jak ekologho-ekonomichnoju systemoju [Cognitive modeling in the management of the business structure as an ecological and economic system.]. *Ekonomichnyj visnyk [Economic Bulletin]*, № 4, pp. 89–100.
7. Chernova L. S. (2020). Kognityvni tekhnologhiji upravlinnja znannjamy [Cognitive technologies of knowledge management]. *Visnyk Odesjkogho nacionaljnogho morsjkogho universytetu [Bulletin of Odessa National Maritime University]*, № 64, pp. 157–174. URL: <https://doi.org/10.47049/2226-1893-2021-1-157-174>. (accessed: 22.11.2022).
8. Jaldin I. V. (2011). Kognityvne modeljuvannja u prohnozuvanni scenarijiv strateghiji stijkogho rozvytku integhrovanoji struktury biznes [Cognitive modeling in forecasting scenarios of the strategy of sustainable development of an integrated business structure]. *Problemy ekonomiky [Problems of economy]*, № 4, pp. 142–150. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2011-4_0-pages-142_150.pdf (accessed: 22.11.2022).
9. Pylypenko A. A., Lytvynenko A. O. (2015). Kognityvne modeljuvannja v mekhanizmi strateghichnogho upravlinnja rozvytkom potencialu promyslovogho pidprijemstva [Cognitive modeling in the mechanism of strategic management of the development of the potential of an industrial enterprise]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky [Global and national economic problems]*, Vyp. 15, pp. 567–571. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/120.pdf> (accessed: 22.11.2022).
10. Ljashenko V. I., Vyshnevsjkyj O. S. (2018). Cyfrova modernizacija ekonomiky Ukrainy jak mozhljvystj pro-rvynogho rozvytku [Digital modernization of Ukraine's economy as an opportunity for breakthrough development]: monoghrafija. NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Kyjiv, 252 s.
11. Dzh. Parker Revoljucija platform [Revolution of platforms]. URL: <https://monster-book.com/revolyuciya-platform> (data zvernennja: 22.11.2022).
12. Prohgramno-apatratnyj kompleks [Software and hardware complex]. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (accessed: 22.11.2022).
13. Rozporjadzhennja KМУ «Pro zatverdzhennja zakhodiv i realizaciji Konceptiji formuvannja systemy nacionalnykh elektronnykh informacijnykh resursiv» [Decree of the CMU «On approval of measures and implementation of the Concept of formation of the system of national electronic information resources] vid 05.05.2003 # 259-2003-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/259-2003-%D1%80#Text> (accessed: 22.11.2022).
14. Ukraina 2030E — krajina z rozvynutoju cyfrovoju ekonomikoju [Ukraine 2030E is a country with a developed digital economy]. *Ukrajinsjkyj instytut majbutnjogho*. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoju->(accessed: 22.11.2022).

УДК 658.8:339.372 (004)

Зеркаль Анастасія Вікторівна
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри маркетингу та логістики
Національний університет «Запорізька політехніка»*
Zerkal Anastasiia
*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at the Department of Marketing and Logistics
Zaporizhzhia Polytechnic National University*
ORCID: 0000-0002-3155-1302

Балабуха Катерина Євгенівна
*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичний приватний університет*
Balabukha Kateryna
*Candidate of Sciences in Public Administration, Associate Professor of the
Department of National Economics, Marketing and International Economic Relations
Classic Private University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8431

МАРКЕТИНГ

ВПЛИВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ IMPACT OF DIGITAL MARKETING ON THE ENTERPRISES' DEVELOPMENT IN WARTIME CONDITIONS

Анотація. У статті розглянуто вплив цифрового маркетингу на діяльність та розвиток підприємств в умовах воєнного часу. Визначено основні соціальні, політичні та економічні наслідки збройного конфлікту на діяльність підприємств. Визначено умови виживання українських підприємств на ринку під час війни.

Доведено вплив цифрових і мобільних технологій на продажі товарів та послуг підприємств під час війни. Визначено потенціал просування товарів і послуг підприємств в Україні. Виявлено, що поки триває конфлікт, звичайні концепції маркетингу продукції будуть ускладнені, головним чином через порушення принципу конкурентоспроможності. Розраховано, що використання інструментів цифрового маркетингу дозволяє підприємствам достатньо успішно продавати товари за допомогою Інтернет-магазинів, соціальних мереж та мобільних додатків навіть в умовах обмежених каналів продажу.

Проаналізовано особливості споживчого попиту та виявлено, що життя під час війни цінується зовсім по-іншому, стає менш передбачуваним і більш цінним для домогосподарств, а попит на товари розкоші значно знижуються. Визначено, що країни, які беруть участь у збройних конфліктах, можуть змінити напрямок своїх промислових товарів і зосередити свої зусилля на виробництві військового часу, наприклад зброї чи уніформи, товарів першої необхідності.

Доведено, що легкість та низька вартість інтернет-маркетингу, порівняно зі звичайною рекламою, дозволяє підприємствам усіх галузей економіки ефективніше охоплювати свою цільову аудиторію навіть в умовах воєнного часу.

Виявлено, що фахівці з маркетингу під час війни мають враховувати не лише те, що є труднощі у зв'язку та розповсюдженні, а й те, що, переживаючи наслідки війни, люди стали турбуватися лише про своє життя та безпеку. Поведінка споживачів змінюється і стає більш передбачуваною. Це ще одна характеристика ринку під час конфліктів, споживачі та клієнти, швидше за все, орієнтуються на ті товари, які життєво необхідні, тому ті, хто відповідає за маркетингові стратегії та діяльність, повинні спробувати знайти спосіб пристосуватися до цих нових обставин у спосіб бути успішним навіть у періоди кризи та конфліктів.

Зазначено, що подолання проблем з пошкодженою інфраструктурою коштує значних зусиль маркетологу, який повинен зуміти правильно запропонувати товари та послуги з використанням цифрового маркетингу, оскільки існує багато перешкод і труднощів з доставкою.

Ключові слова: цифровий маркетинг, підприємство, воєнний час, збройний конфлікт, комплекс маркетингу, розвиток.

Summary. The article notes the influence of digital marketing on the activity and development of enterprises in wartime conditions. The main social, political and economic studies of the armed conflict on the activities of enterprises have been determined. The conditions for the survival of Ukrainian enterprises on the market during the war have been determined.

The influence of digital and mobile technologies on the sale of goods and services of enterprises during the war is proven. The potential of promoting goods and services of enterprises in Ukraine has been determined. It was revealed that while there is a conflict, the usual concepts of marketing products will be complicated, mainly due to the violation of the principle of competitiveness. It is considered that the use of digital marketing tools allows enterprises to sell goods quite successfully with the help of online stores, social networks and mobile applications, even in conditions of limited sales channels.

The specifics of consumer demand were analyzed and it was found that life in wartime costs quite differently, becomes less predictable and more valuable to households, and the demand for luxury is significantly reduced.

It has been noted that countries involved in armed conflicts may change the direction of their manufactured goods and focus their efforts on wartime production, such as weapons or uniforms.

It has been proven that the ease and low cost of Internet marketing, in line with conventional advertising, allows enterprises of all sectors of the economy to more effectively reach their target audience, even in wartime conditions.

It has been found that wartime marketers have only that there are difficulties in communication and distribution, and that, in the aftermath of war, people have become concerned only with their lives and safety. Consumer behavior is changing and becoming more unpredictable. This is another characteristic of the market in times of conflict, consumers and customers are more likely to focus on those goods that are life-giving, so those who correspond to the marketing strategy and activities must try to find a way to adapt to these new means in a way to be successful. even in times of crisis and conflict.

It is noted that overcoming the problems of damaged infrastructure costs a significant effort for the marketer, who must be able to correctly offer goods and services using digital marketing, then there are many obstacles and difficulties with delivery.

Key words: digital marketing, enterprise, wartime, armed conflict, complex marketing, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні маркетинг є обов'язковим інструментом для просування товарів та послуг підприємств. Лише якості продукту недостатньо для досягнення хороших результатів бізнесу. Наявність хорошого продукту, звичайно, є перевагою, але хороший продукт без стратегії його популяризації серед потенційних клієнтів не буде успішним. Мета маркетингу — розробити стратегію, яка може зробити продукт затребуваним і прибутковим. Іншими словами, маркетинг використовується підприємствами для досягнення конкурентних переваг. Однією з ключових цілей маркетингу є виявлення та задоволення потреб споживача. Для досягнення цього важливим елементом є оцінка та аналіз маркетингового середовища.

Оскільки кожне підприємство працює в певному середовищі, воно повинно враховувати всі фактори, підтверджувати їм свої дії та впливати на ті, якими можна маніпулювати. Тому необхідні постійні дослідження навколишнього середовища, щоб підприємство мало можливість вибрати найкращу стратегію, яка відповідає його цілям. Але

часто підприємства змушені підкорятися факторам, які ставлять під загрозу нормальне економічне середовище. Одним із таких випадків є військово-протистояння. Це може внести хаос у звичне функціонування економіки та перешкодити відносинам між виробниками та споживачами. Військові конфлікти зачіпають і сусідні країни.

В умовах військової агресії Росії проти України значна кількість підприємств втратила ринки збуту, знизили свої потужності та вимушені підлаштовуватися під систематичні ракетні обстріли по енергетичній інфраструктурі, аварійні та планові відключення електроенергії на виробництві та пунктах продажу продукції. Однак, використання інструментів цифрового маркетингу дозволяє підприємствам достатньо успішно продавати товари за допомогою Інтернет-магазинів, соціальних мереж та мобільних додатків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цифровий маркетинг широко розглядається в науковій літературі, що пов'язано зі стрімким розвитком Інтернету та електронної комерції останнім часом. Зокрема, дослідженню цифрового маркетингу присвячені роботи таких авторів: Блейк

Дж. [7], Витвицька О. [1], Голомб В. [4], Дубовик Т. [6], Окландер М. [11], Суворова С. [1], Яшкіна О. [11]. Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері цифрового маркетингу подальших досліджень потребує вивчення впливу маркетингу на розвиток підприємств в умовах воєнного часу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення впливу цифрового маркетингу на розвиток підприємства в умовах воєнного часу, а також пошук найкращих практик для використання інструментів маркетингу для просування продукції підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збройні конфлікти та війни впливають на ділову практику. Звичайно, певні групи, такі як «нечисті на руку» бізнесмени та торговці, можуть отримати вигоду від війни. Торговці можуть отримати більший прибуток, продаючи товари за вищими цінами, а підприємці-опортуністи, обманюючи ті підприємства, які мають обмежений доступ до чесної торгівлі. Але всі інші групи, яким війна не вигідна, страждають від падіння доходів [1]. Результатом є те, що хоча більшість людей зазнає втрат від війни, є невеликі групи, які мають економічний інтерес у продовженні конфліктів, і вони набагато впливовіші. Ось чому вони продовжують ускладнювати торгівлю та маркетинг, незважаючи на те, що їхні інтереси суперечать інтересам суспільства. На маркетинговий процес впливає те, що групи, які хочуть продовження конфлікту, не підкоряються ринковим чи іншим правилам [2, с. 740]. Поки триває конфлікт, звичайні концепції маркетингу продукції будуть ускладнені, головним чином через порушення принципу конкурентоспроможності. Правильне реагування на потреби споживачів стає неможливим, а сегментація ринку відбувається не за звичними критеріями та умовами.

Що стосується маркетингу, все вищезазначене може призвести до відповідних маркетингових рішень і подолання поганого впливу конфліктів на маркетинг в цілому. Крім того, бізнес отримує можливість активніше та відповідніше брати участь у стадії конфлікту та на стадії ринку згодом.

Споживання людей є більш передбачуваним за звичайних обставин, ніж під час збройних конфліктів. Під час війни змінюється все — і попит, і споживання, і ділові відносини. Люди також скорочують свій часовий горизонт. Життя під час війни цінується зовсім по-іншому, стає менш передбачуваним і більш цінним для домогосподарств. Нічого не можна точно оцінити і передбачити, тому складніше проаналізувати вподобання та очікування споживачів.

Збройні конфлікти та війни мають значну тривалість і мають багато негативних наслідків, оскільки вони жорстокі та масові. Війна часом могла стати приводом для серйозних змін в економіці і особливо в її виробничій структурі. Країни, які беруть участь у збройних конфліктах, можуть змінити напрямок своїх промислових товарів і зосередити свої зусилля на виробництві військового часу, наприклад зброї чи уніформи.

Існує думка, що зв'язок між бізнесом і збройним конфліктом давній і тривалий. У нашій історії товари так само часто забезпечувалися насильством, ніж торгівлею. Збройні сили регулярно використовувалися для захисту торгівлі або для розширення бізнес-можливостей і освоєння нових ринків [3]. Кожній країні, місту чи воєначальнику потрібен бізнес, щоб забезпечити та фінансувати війни, які він чи вона веде. І, звичайно, сама війна часто сприймалася багатьма її учасниками насамперед як бізнес, оскільки вона пропонує надзвичайну свободу грабунку та через чорні ринки, які вона створює для обмежених ресурсів під час війни.

Зазвичай період збройних конфліктів і воєн характеризується багатьма труднощами і непереборними перешкодами для маркетологів. Існують труднощі, пов'язані з нормальним процесом розробки маркетингових концепцій і згодом процесу реалізації ринкової стратегії.

Процес розробки успішних маркетингових стратегій потребує не лише серйозних навичок і досвіду, а й умінь аналізувати та оцінювати кожен ситуацію, що відбувається на ринках. Спеціаліст з маркетингу повинен вміти швидко і правильно реагувати на такі ситуації, як збройні конфлікти. Наприклад, вони повинні мати здатність працювати з величезною кількістю інформації, передбачати процеси, що стосуються маркетингу, такі як соціально-економічний розвиток, зміна кон'юнктури, очікування, потреби та бажання споживачів, які призводять до зміни споживчого попиту, і, звичайно, здатність справлятися з іншими викликами під час складних ситуацій, таких як збройні конфлікти чи навіть війни.

Створення маркетингу вимагає кількох етапів підготовки комплексу маркетингу. Маркетологи повинні створити чітке бачення та тактику, яка адаптується та реагує на кожен ситуацію. Враховуючи специфіку ринку, коли відбуваються збройні конфлікти, можливо, маркетингові ідеї краще бути делікатнішими або зваженими. Підприємства повинні навчитися пристосовувати свій маркетинговий комплекс до конкретної ситуації, після якої почався збройний конфлікт. Комплекс

маркетингу складається зі змінних, які можна змінити, оскільки підприємства можуть скористатися перевагами, що впливають на попит на їхні продукти. Змінні комплексу маркетингу дозволили підприємствам змінити спосіб збуту своїх продуктів відповідно до динаміки ринку. Головною причиною зміни ринкової динаміки та процесів можуть бути збройні конфлікти. Комплекс маркетингу включає такі змінні, як продукт, ціна, місце та просування, і спеціалісти з маркетингу повинні знати, як використовувати згадані змінні як засоби досягнення цілей підприємства незалежно від складного ринкового середовища, яке створюється внаслідок триваючого збройного конфлікту. Наприклад, вони повинні намагатися розміщувати та продавати продукцію, реалізуючи відповідні та узгоджені з новими вимогами ринку стратегії на основі цифрового маркетингу.

Бізнес відчуває лише негативні наслідки. Підприємство має затримки через відсутність інформації та зв'язку. Зв'язки між компаніями, дилерами та роздрібними торговцями перервані. Навіть більше, необхідний зв'язок між підприємствам та державними органами може бути порушений у періоди конфліктів. Ситуація, яка породжує збройні конфлікти та війни, робить ринкове та бізнес-середовище дійсно складним. І поки зв'язок і комунікація припиняються або порушуються, процес ведення бізнесу, здійснення маркетингу та успішний продаж продуктів і послуг є справді складним. Однак, у разі використання інструментів цифрового маркетингу збут продукції стає більш ефективним.

Успішний маркетинг вимагає значних вкладень часу та досліджень. Однак, цифровий маркетинг не вимагає великих витрат [4]. Часто маркетингологам доводиться проводити детальні дослідження та аналіз різних питань. Вони обов'язкові для того, щоб знати, як оцінити вплив збройних конфліктів на домогосподарства та те, як домогосподарства реагують на них. Конфлікти змінюють нормальні умови, і домогосподарства можуть реагувати непередбачувано, щоб впоратися з ними. Нехтувати всім перерахованим вище не варто.

Чим складніша ситуація, тим складнішою стає реалізація відповідних маркетингових стратегій. Фахівці мають враховувати не лише те, що є труднощі у зв'язку та розповсюдженні, а й те, що, переживаючи наслідки війни, люди стали турбуватися лише про своє життя та безпеку. Поведінка споживачів змінюється і стає більш непередбачуваною. Це ще одна характеристика ринку під час конфліктів, споживачі та клієнти, швидше за

все, орієнтуються на ті товари, які життєво необхідні, тому ті, хто відповідає за маркетингові стратегії та діяльність, повинні спробувати знайти спосіб пристосуватися до цих нових обставин у спосіб бути успішним навіть у періоди кризи та конфліктів.

Зазвичай конфлікти призводять до маркетингових стратегій на основі більш чіткого захисту поточної позиції продукції на ринку. Це означає, що деякі продукти та послуги нав'язуються ринку [5]. Це може мати негативні наслідки як для конкурентів, так і для підприємства, яке реалізує таку стратегію нав'язування своєї продукції на ринку. Наприклад, завдяки такій стратегії продукти або послуги конкурентів можуть залишитися в тіні агресивного маркетингу, який може позбавити їх будь-якої можливості втриматися на ринку. Але така стратегія може мати негативний ефект і для підприємства, яке її обрала. Для реалізації такої стратегії зазвичай потрібні величезні ресурси. Це не тільки фінансові ресурси, але й багато людей, які працюють над реалізацією такої стратегії, і немає ніяких гарантій, що поганий період буде подолано, і весь вкладений час і зусилля можуть бути марними.

На політичному рівні багато разів відновлювалося те, що військові конфлікти є необхідністю для виживання військової промисловості. Вважається, що конфлікти цілеспрямовано ініціюються з метою отримання певної економічної вигоди для країн, які опосередковано залучені в нього, у вигляді забезпечення товарами та військовими силами для приборкання конфлікту [6, с.209]. Показовим для цих звинувачень є порівняння між найбільшими експортерами зброї та переліком країн, які зазнають найбільшої кількості смертей через військові конфлікти.

Слід також враховувати, що збройні конфлікти істотно змінюють умови на міжнародних ринках, тому маркетингологи повинні розробляти стратегії та альтернативні варіанти поведінки для роботи на ринках. Збройні конфлікти порушують або знищують маркетингову діяльність, що має величезні наслідки: брак транспорту та палива, відсутність безпеки та погіршення стану доріг, зменшує доступ до ринків. Відсутність безпеки може перешкодити надходженню основних товарів на ринки, оскільки бізнесмени ввозитимуть продукти лише в тому випадку, якщо вони зможуть забезпечити безпеку своїх транспортних засобів і товарів, а також бути впевненими в прибутках і клієнтах [7]. У той же час ціни можуть різко зрости через обмежений доступ, і тоді невелика кількість

людей з ресурсами буде вести бізнес. Часто чорні ринки постачають контрабанду або продають крадені продукти чи товари гуманітарної допомоги. Є й приклади, коли під час війни повністю змінювали одиницю вимірювання — з валюти на золото, дорогоцінні метали і навіть сигарети.

Іншою ключовою характеристикою ринку, пошкодженого збройним конфліктом, є те, що контроль над маркетинговими каналами може впливати на стимули для врегулювання конфліктів. Маркетингова маржа, як правило, збільшується під час конфлікту і, отже, створює деякі прибуткові монополієві торгові можливості, які можуть дати цим трейдерам стимул до розширення конфлікту. З цієї причини політики повинні бути зосереджені на тому, щоб зробити ринки максимально конкурентоспроможними.

Під час збройних конфліктів і воєн ринки порушуються. У звичайних умовах основною силою, що підтримує маркетингову діяльність, є конкуренція [8, с. 271]. Конкуренція під час збройних конфліктів і воєн має тенденцію зникати, а торгівля стає все більш монополістичною. Це, звичайно, негативно для маркетингової діяльності, оскільки маркетингова діяльність спрямована на підкреслення переваг, які ми отримуємо, купуючи продукти чи послуги, які добре продаються та рекламуються в конкурентному середовищі. Конкуренція дійсно важлива. Коли конкуренція відсутня, маркетинг марний і безглуздий. Конкуренція може зменшити прибуток до нормального рівня та зменшити привабливість конфліктів для трейдерів. Існують також зовнішні гравці, які виграють від конфліктів, що тривають у різних частинах світу. Пошкоджені місцеві ринки створюють можливості для великих іноземних компаній працювати на ринках воюючих держав, оскільки вони мають необхідні ресурси [9]. Під час збройних конфліктів зростає можливість виникнення монополії, оскільки на ринок впливає багато негативних факторів, які ускладнюють і роблять неможливим діяльність компаній. Якщо немає конкурентної торгівлі, немає потреби в маркетинговій діяльності, маркетингових стратегіях або сегментації ринку.

Збройні конфлікти також є причиною блокування доріг, що призводить не лише до порушення комунікацій, але й до блокування каналів розподілу. Збройні конфлікти та війни також впливають на традиційний спосіб розподілу та утилізації продукції. Військові перешкоджають переміщенню всього, включаючи товари та працівників, перешкоджаючи таким чином постачан-

ню та торгівлі. Пошкоджена інфраструктура коштує значних зусиль маркетологу, який повинен зуміти правильно запропонувати товари та послуги, оскільки існує багато перешкод і труднощів. Варто також зазначити, що під час конфліктів обсяг транзакцій зменшується, а також прибутки, інформація стає набагато дорожчою та недостатньою, а входження до ринкової діяльності стає набагато складнішим.

Сьогодні, як і в минулому, військові конфлікти мають численні наслідки для повсякденного життя людей, що, безсумнівно, призводить також до багатьох економічних наслідків. Наявність військових дій у регіоні/країні впливає на поведінку людей як споживачів, доступ до інформації та її поширення, що впливає на маркетингові канали [10]. В цьому випадку використання інструментів цифрового маркетингу дозволяє підприємствам продавати свою продукцію, а також зберегти лояльних клієнтів за рахунок отримання нових або збереження існуючих каналів продажу товарів.

Висновки. Київ і Москва не єдині, хто постраждав від триваючої кризи в Україні, але й конфлікт загрожує негативно вплинути на слабке економічне відновлення країн-членів Європейського Союзу. Санкції, введені Заходом проти Росії ще з березня 2014 року було посилено з початком повномасштабного вторгнення до України 24 лютого 2022 року. Кремль відповів належним чином і у відповідь заборонив імпорт сільськогосподарської продукції, а також обмежив поїздки на Захід. І Україна, і Захід з одного боку, і Росія з іншого втратили важливі ринки збуту, що завдало серйозної шкоди їхнім економікам. Багато організацій з обох сторін конфлікту втратили велику кількість лояльних клієнтів на зовнішніх ринках, що негативно відбилася на їхньому фінансовому балансі, і багато підприємств зафіксували великі збитки. Споживачі також переживають неприємні часи, тому що вони були позбавлені продуктів і послуг, які є важливими пріоритетами для них і їх стилю життя.

Україна вже обрала свій майбутній шлях і країна прагне якнайшвидшого вступу до Європейського Союзу та НАТО. Здається, це станеться незабаром, і можна легко зробити висновок, що українська економіка розвернеться на Захід. Можна очікувати, що українські ринки стануть пріоритетною метою для багатьох західноєвропейських і трансатлантичних компаній, і вони зроблять усе можливе, щоб розмістити свій бізнес на величезній внутрішній ринковій арені через широку масу споживачів.

Література

1. Витвицька О., Суворова С., Корюгін А. Вплив цифрового маркетингу на розвиток підприємництва в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. 40. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-66>
2. Shyra T., Shtyrov O., Korchynskyy I., Zerkal A., Skoryk H. Providing the corporate security strategy in the management system of the enterprise. *Business: Theory and Practice*. 2020. 21(2). P. 737–745. doi: <https://doi.org/10.3846/btp.2020.12975>
3. Neher K. Twelve Digital Marketing Trends for 2022 and How to Take Advantage of Them. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2021/12/07/twelve-digital-marketing-trends-for-2022-and-how-to-take-advantage-of-them/?sh=48800bdd7138.2021>
4. Зеркаль А.В., Голомб В.В. Маркетингові комунікаційні стратегії підприємства в умовах цифровізації економіки // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2021. № 12. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-12-7827>
5. Sibarani H. J. Digital Marketing Implementation on Development and Prospective Digital Business (case Study on Marketplace in Indonesia). *Malaysian E Commerce Journal*. 2021. 5(2). P. 64–68. doi: 10.26480/mecj.02.2021.64.68
6. Dubovyk T., Buchatska I., Zerkal A., Lebedchenko V. Digital Marketing in the Condition of Wartime Posture in Ukraine/ *International Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. Vol. 22 No. 7. P. 206–212. doi: <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.7.25>
7. Blake J. Digital Marketing Trends to Watch in 2021. *Forbes Agency Council*. 2021. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2021/02/01/digital-marketing-trends-to-watch-in2021/?sh=7cd79604483e>
8. Zerkal A. The influence of commercial awareness' factors to the development of the enterprise / A. Zerkal // *Молодий вчений*. 2018. № 12 (64). С. 270–273.
9. Spencer S., S. J. H. J. & M. J. Social ecommerce: Increasing sales and extending brand reach. Sebastopol, CA: USA: O; Reilly Books. 2014. 320 p.
10. Narayanan R.L. Future of Digital Marketing in 2020. *Digital Marketing: Scope and opportunities*. URL: https://www.researchgate.net/publication/337304612_FUTURE_OF_DIGITAL_MARKETING_IN_2020. 2019
11. Цифровий маркетинг — модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / авт. кол.: М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 292 с.

References

1. Vytvytska O., Suvorova S., Koriuhin A. Vplyv tsyfrovoho marketynhu na rozvytok pidpriemnytstva v umovakh viiny. *Ekonomika ta suspilstvo*. 2022. 40. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-66>
2. Shyra T., Shtyrov O., Korchynskyy I., Zerkal A., Skoryk H. Providing the corporate security strategy in the management system of the enterprise. *Business: Theory and Practice*. 2020. 21(2). P. 737–745. doi: <https://doi.org/10.3846/btp.2020.12975>
3. Neher K. Twelve Digital Marketing Trends for 2022 and How to Take Advantage of Them. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2021/12/07/twelve-digital-marketing-trends-for-2022-and-how-to-take-advantage-of-them/?sh=48800bdd7138.2021>
4. Zerkal A.V., Holomb V.V. Marketynhovi komunikatsiini stratehii pidpriemstva v umovakh tsyfrovizatsii ekonomiky // *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka»*. Seriiia: «Ekonomichni nauky». 2021. № 12. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-12-7827>
5. Sibarani H. J. Digital Marketing Implementation on Development and Prospective Digital Business (case Study on Marketplace in Indonesia). *Malaysian E Commerce Journal*. 2021. 5(2). P. 64–68. doi: 10.26480/mecj.02.2021.64.68
6. Dubovyk T., Buchatska I., Zerkal A., Lebedchenko V. Digital Marketing in the Condition of Wartime Posture in Ukraine/ *International Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. Vol. 22 No. 7. P. 206–212. doi: <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.7.25>
7. Blake J. Digital Marketing Trends to Watch in 2021. *Forbes Agency Council*. 2021. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2021/02/01/digital-marketing-trends-to-watch-in2021/?sh=7cd79604483e>
8. Zerkal A. The influence of commercial awareness factors to the development of the enterprise / A. Zerkal // *Molodyi vchenyi*. 2018. № 12 (64). S. 270–273.
9. Spencer S., S. J. H. J. & M. J. Social ecommerce: Increasing sales and extending brand reach. Sebastopol, CA: USA: O; Reilly Books. 2014. 320 r.
10. Narayanan R.L. Future of Digital Marketing in 2020. *Digital Marketing: Scope and opportunities*. URL: https://www.researchgate.net/publication/337304612_FUTURE_OF_DIGITAL_MARKETING_IN_2020. 2019
11. Tsyfrovyyi marketynh — model marketynhu KhKhI storichchia: monohrafiia / avt. kol.: M.A. Oklander, T.O. Oklander, O.I. Yashkina [ta in.]; za red.d.e.n., prof. M.A. Oklandera. Odessa: Astroprynt, 2017. 292 s.

Шинкар Світлана Миколаївна
доктор філософії, доцент
Університет Короля Данила
Shynkar Svitlana
PhD, Associate Professor
King Danylo University
ORCID: 0000-0001-9127-6894

Дюк Оксана Михайлівна
доктор філософії з менеджменту
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Diuk Oksana
PhD in Management
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
ORCID: 0000-0002-5819-144X

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8434

ВИКЛИКИ МАРКЕТИНГОВИХ ПРОЦЕСІВ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

CHALLENGES OF MARKETING PROCESSES IN THE AGE OF DIGITALIZATION

Анотація. Метою дослідження є дослідження основних викликів маркетингових процесів в епоху діджиталізації. Доведено, що життя в епоху діджиталізації, коли кількість мобільних пристроїв і персональних гаджетів, що носяться, стрімко зростає, люди готові відкрито ділитися інформацією про себе, а також усвідомлено використовувати контент, створений оточуючими. Логічно уявити, що щодня люди та пристрої спільно генерують величезні масиви даних, які тепер можна ефективно аналізувати та використовувати. Це актуалізує обрану проблематику. Охарактеризовано, що цифрові технології розвиваються значними темпами, а отже, найближчим часом все, що відбувається в реальному світі, буде оцифровано та перетворено на цифровий актив, хочемо ми цього чи ні. Упродовж десятиліття цифрові платформи стануть невід'ємною частиною кожного економічного процесу. Визначено, що сучасні цифрові технології дозволяють швидше приймати управлінські рішення з урахуванням аналізу результатів продажів, моделювати різні варіанти взаємодії зі споживачем всіх етапах цього шляху. Доведено, що інтернет й епоха діджиталізації в цілому має унікальні переваги, що дозволяють компаніям розширити межі ринку збуту своєї продукції, скоротити довжину маркетингових каналів і створити всі умови для купівлі товарів з максимальною споживчою цінністю. В результаті, слід відзначити, що управління маркетинговими процесами в епоху діджиталізації – це свого роду аналіз, планування, реалізація та контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку та розширення вигідних відносин з покупцем для досягнення цілей соціально-економічної системи. На тактичному рівні управління маркетинговими процесами пов'язані з регулюванням попиту, що, своєю чергою, пов'язані з регулюванням відносин із споживачами в епоху діджиталізації. Маркетингові процеси не можливо реалізовувати по старим технологіям. Маркетинг тепер тісно пов'язаний із епохою діджиталізації.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові процеси, діджиталізація, цифрові технології.

Summary. The aim of the study is to study the main challenges of marketing processes in the era of digitalization. It has been proven that life in the era of digitalization, when the number of wearable mobile devices and personal devices is growing rapidly, people are ready to openly share information about themselves, as well as consciously use content created by others. It is logical to imagine that every day people and devices jointly generate huge amounts of data that can now be effectively analyzed and used. This actualizes the chosen problem. It is characterized that digital technologies are developing at a significant

pace, which means that in the near future everything that happens in the real world will be digitized and turned into a digital asset, whether we like it or not. In a decade, digital platforms will become an integral part of every economic process. It has been determined that modern digital technologies make it possible to make faster management decisions based on the analysis of sales results, to model various options for interacting with the consumer at all stages of this path. It has been proven that the Internet and the era of digitalization in general have unique advantages that allow companies to expand the boundaries of the market for their products, reduce the length of marketing channels and create all conditions for purchasing products with maximum customer value. As a result, it should be noted that marketing process management in the era of digitalization is a kind of analysis, planning, implementation and control over the implementation of programs aimed at creating, maintaining and expanding profitable relationships with the buyer to achieve the goals of the socio-economic system. At a tactical level, marketing process management is linked to demand management, which in turn is linked to managing consumer relationships in the era of digitalization. Marketing processes cannot be implemented using old technologies. Marketing is now closely associated with the era of digitalization.

Key words: marketing, marketing processes, digitization, digital technologies.

Постановка проблеми. Цифрові технології розвиваються значними темпами, а отже, найближчим часом все, що відбувається в реальному світі, буде оцифровано та перетворено на цифровий актив, хочемо ми цього чи ні. Упродовж десятиліття цифрові платформи стануть невід'ємною частиною кожного економічного процесу.

Сучасні цифрові технології дозволяють швидше приймати управлінські рішення з урахуванням аналізу результатів продажів, моделювати різні варіанти взаємодії зі споживачем всіх етапах цього шляху.

Інтернет має унікальні переваги, що дозволяють компаніям розширити межі ринку збуту своєї продукції, скоротити довжину маркетингових каналів і створити всі умови для купівлі товарів з максимальною споживчою цінністю.

Віртуалізація ринків збуту, посилення конкуренції між виробниками товарів та посередницькими компаніями призводять до необхідності переосмислення ролі маркетингових інструментів в управлінні маркетинговими каналами. Все це і багато іншого посилює актуалізацію дослідження обраної проблематики.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Важливі аспекти сутності маркетингових процесів в епоху діджиталізації розкривалися в роботах таких вчених як І. Пономаренко, І. Віннікова [1], Л. Ярош-Дмитренко [2], З. Андрушкевич, В. Нянько, О. Сітарчук [3], І. Каліна [4], М. Матвіїв [5] та багатьох інших. Однак ряд теорії і концепцій сутності маркетингових процесів в епоху діджиталізації досі залишаються не розкритими в повній мірі, що і зумовило вибір даної тематики і її сучасну актуальність.

Мета статті. Метою статті є дослідження основних викликів маркетингових процесів в епоху діджиталізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Життя в епоху діджиталізації, коли кількість мобільних пристроїв і персональних девайсів, що носяться, стрімко зростає, люди готові відкрито ділитися інформацією про себе, а також усвідомлено використовувати контент, створений оточуючими. Логічно уявити, що щодня люди та пристрої спільно генерують величезні масиви даних, які тепер можна ефективно аналізувати та використовувати. Численні трекери, сенсори, датчики та системи онлайн-аналітики дозволяють проводити моніторинг сотні різних параметрів, які прийнято називати «метриками» [1–2]. Багато технологічні компанії та інтернет-гіганти мають велику кількість даних про користувачів. Цифрові технології, своєю чергою, допомагає трансформувати цю інформацію на знання, необхідне вдосконалення діяльності соціально-економічної системи. Інтеграція окремих рішень для автоматизації маркетингу особливо ефективна у разі, коли компанія одночасно працює з офлайн- та онлайн-каналами, створюючи новий формат досвіду взаємодії клієнтів із продуктом, а також оцифровуючи різні параметри цього контакту [3, с. 15].

Враховуючи складність і комплексність системи маркетингу для будь-якої соціально-економічної системи, особливо в сучасних умовах, слід виділити ключові елементи маркетингових процесів в умовах діджиталізації (рис. 1).

Основні фактори, що негативно впливають на маркетингові процеси в умовах діджиталізації, представлено на рис. 2.

Слід зазначити, що швидкість розвитку маркетингових процесів з кожним днем зростає і випереджає темпи їх вивчення. Незнання законів розвитку маркетингових процесів призводило і призводить до колосальних матеріальних та духовних втрат насамперед основної маси населення

суспільства. Сьогодні маркетинг це значно ширше, ніж просто різновид економічної діяльності. Це філософія, яка формує основні напрямки та принципи розвитку соціально-економічної системи.

Основні виклики маркетингових процесів в епоху діджиталізації, зображено на рис. 3.

Управління маркетинговими процесами — це свого роду аналіз, планування, реалізація та контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку та розширення вигідних відносин з покупцем для досягнення цілей соціально-економічної системи [4–5]. На тактичному рівні

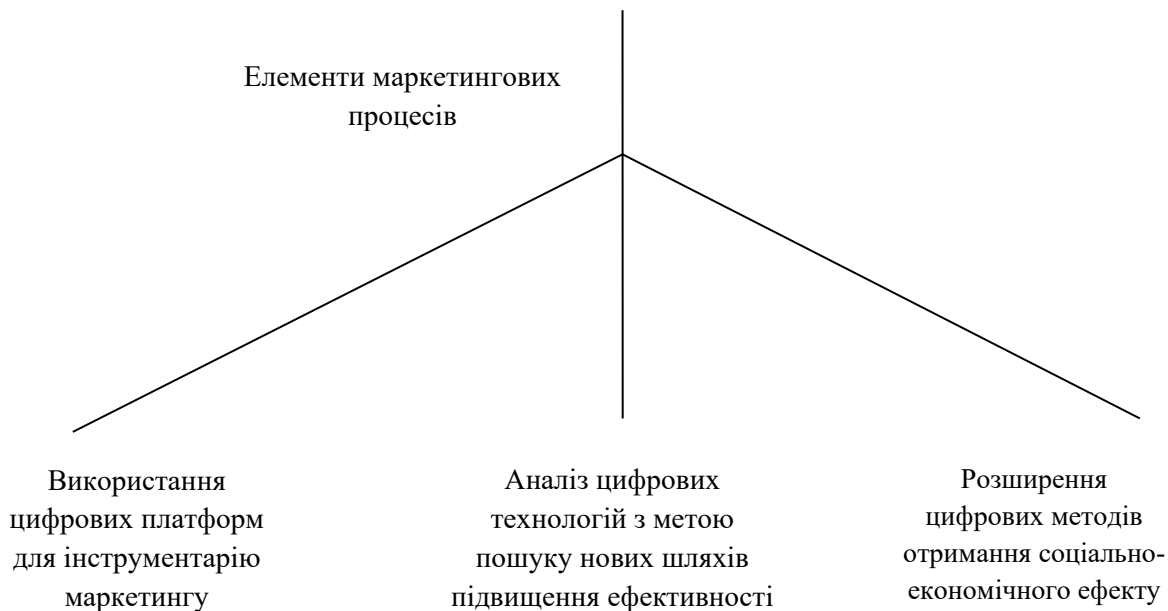


Рис. 1. Елементи маркетингових процесів в умовах діджиталізації

Джерело: сформовано авторами

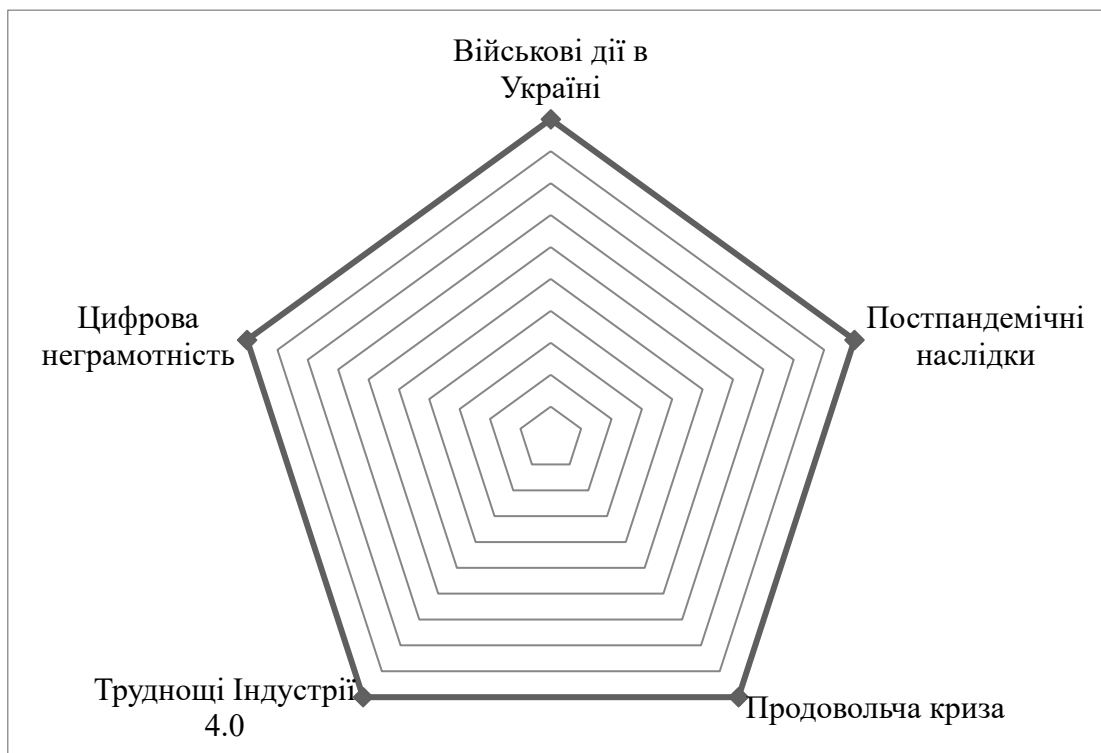


Рис. 2. Основні фактори, що негативно впливають на маркетингові процеси в умовах діджиталізації

Джерело: сформовано авторами

управління маркетингом пов'язані з регулюванням попиту, що, своєю чергою, пов'язані з регулюванням відносин із споживачами. У будь-який момент попит може змінитися, зникнути чи стати

недостатнім, нерегулярним чи надмірним. Управління маркетинговими процесами забезпечує відповідні методи роботи з цими різними станами попиту.

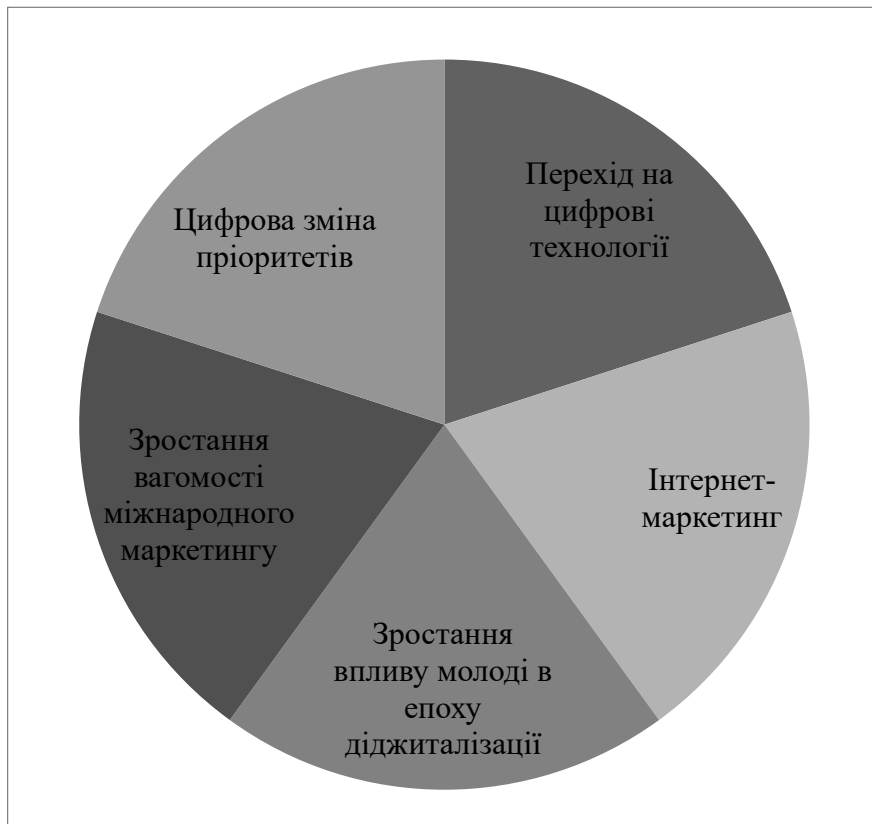


Рис. 3. Основні виклики для маркетингових процесів в епоху діджиталізації
Джерело: сформовано авторами

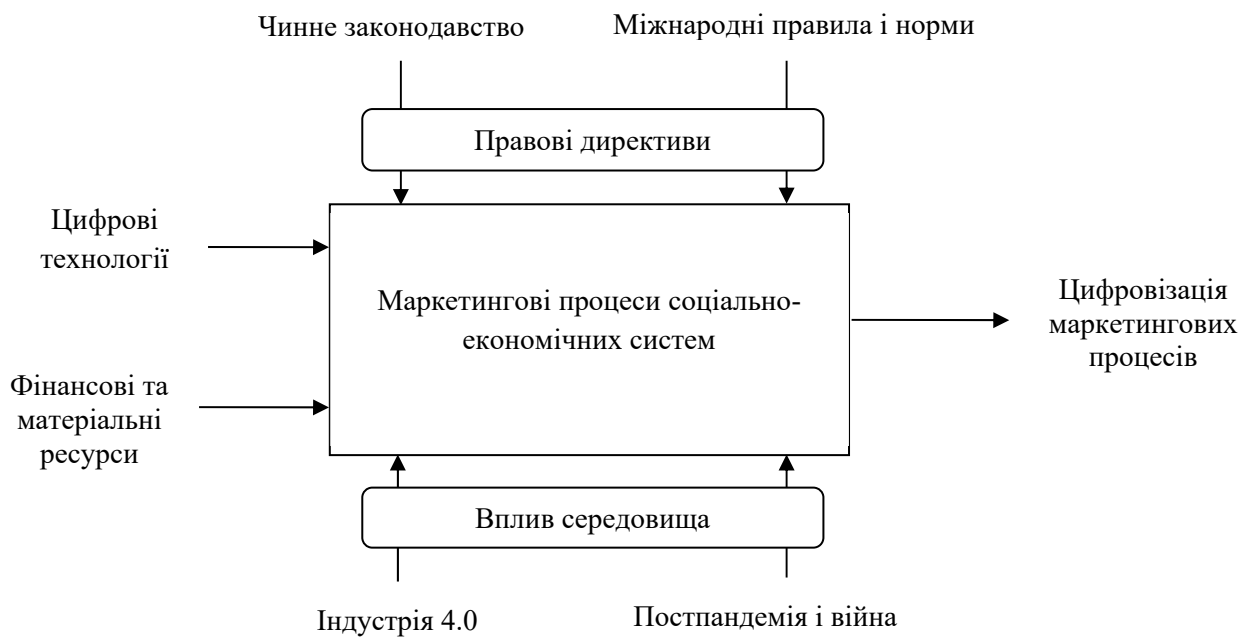


Рис. 4. Модель впливу діджиталізації на маркетингові процеси соціально-економічних систем
Джерело: сформовано авторами

В цілому, модель впливу діджиталізації на маркетингові процеси соціально-економічних систем, представлено на рис. 4.

Таким чином, діджиталізація є неминучим процесом, який став наслідком появи Індустрії 4.0. Цифрові технології сильно змінюють світовий ринок товарів й послуг. Маркетингові процеси не можливо реалізовувати по старим технологіям. Маркетинг тепер тісно пов'язаний із епохою діджиталізації.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи, слід зазначити, що сьогодні, практика маркетингу стрімко змінюється та вдосконалюється. Основи маркетингової теорії та практики завжди лежали на міждисциплінарних зв'язках, що поєднують фундаментальні та прикладні знання в галузі економіки, менеджменту, психології, а тепер, дедалі більше, та інформаційних технологій. Марке-

тингові процеси стають дедалі технологічнішим: з розвитком інформаційних технологій з'являється можливість по-новому управляти маркетинговими функціями, і навіть впроваджувати нові інструменти. Цифрові технології та діджиталізація в цілому, багато в чому трансформують функції маркетингу, надаючи нові можливості персоналізації та індивідуального налаштування маркетингових програм. Актуальним порядком сьогодення є маркетинг, заснований на даних: компанії використовують «науку про дані», впроваджують машинне навчання, нейромережі, інтелектуальні алгоритми і, зрештою, користуються новими можливостями, які пропонує штучний інтелект. Розвиток цифрових технологій стає предметом інвестицій багатьох компаній, оскільки дозволяє розраховувати збільшення прибутку внаслідок застосування даних можливостей.

Література

1. Пономаренко І.В., Віннікова І.І. Теоретико-методологічні основи дослідження цифрового маркетингу. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 17. С. 174–180.
2. Ярош-Дмитренко Л.О. Діджиталізація маркетингу в умовах пандемії COVID-19. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія Економіка і менеджмент. 2020. № 45. С. 147–152.
3. Андрушкевич З.М., Нянько В.М., Сітарчук О.В. Діджиталізація — дієвий інструмент комунікативної політики підприємства в період пандемії COVID-19. Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. 2020. № 5. С. 15–18.
4. Каліна І.І. Інноваційні інструменти маркетингу в епоху цифровізації. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 6.1–1 (56). С. 188–194.
5. Матвіїв М. Формування цифрового маркетингу підприємств. Ефективність державного управління. 2014. Вип. 41. С. 252–261.

References

1. Ponomarenko, I. V., Vinnikova, I. I. (2018), «Theoretical and methodological foundations of digital marketing research», *Infrastruktura rynku*, vol.17, pp. 174–180.
2. Yarosh-Dmitrenko, L. O. (2020), «Digitalization of marketing in the context of the COVID pandemic-19.», *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii Ekonomika i menedzhment*, No 45, pp. 147–152.
3. Andrushkevich, Z. M., Nyanko, V. M., Sitarchuk, O. V. (2020), «Digitalization is an effective tool of enterprise communication policy during the COVID-19 pandemic.», *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Serii Ekonomichni nauky*, No 5, pp. 15–18.
4. Kalina, I. I. (2019), «Innovative marketing tools in the age of digitalization.», *Biznes-navihator*, issue 6.1–1 (56), pp. 188–194.
5. Matviyiv, M. (2014), «Formation of digital marketing of enterprises.», *Zbirnyk naukovykh prats'. Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnia*, issue 41, pp. 252–261.

Borovyk Maryna*Doctor of Economic Sciences, Professor**O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

ORCID: 0000-0001-7362-7830

Kalashnikova Khrystyna*PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor**O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

ORCID: 0000-0002-9190-6187

Balkova Vita*Student of the second (Master's) level of higher education**O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8432

THE FEATURES OF MANAGING INFORMATION AND COMMUNICATION SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF DOMESTIC CONSTRUCTION COMPANIES

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Summary. The article researches features of management of information and communication support of activity of domestic construction companies. The content of the digital transformation of the economy and society and its impact on production activities in general and the activities of domestic construction companies are characterized. The place of information and communications in the activities of construction companies in the conditions of digitalization of construction is determined. It is established that information is an integral element of effective management of all organizational and economic processes in the activities of a construction company. The role of information at different stages of the process of managing the activities of a construction company is determined. The essence and content of management of information and communication support of construction companies, as well as its basic tasks are characterized. The advantages that the management of the construction company will receive by effectively managing the information and communication support of the company's activities are determined. The information and communication needs of the construction company (strategic, operational, and tactical) that can be solved by managing the information and communication support of the construction company are characterized. The necessity of using appropriate communication and information technology tools in the process of managing the information and communication support of the construction company's activities is determined. The connection of the construction company with the environment in modern economic conditions, its purpose and orientation towards different target audiences, as well as its focus on the formation of effective communications are characterized. It is determined that the efficiency of management of information and communication support of the construction company depends on many factors. A study of the impact of information and communication technologies on improving the efficiency of construction companies and digitalization of construction was carried out.

Key words: information, communications, information and communication support, management, construction companies.

Анотація. В статті проведено дослідження особливостей управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності вітчизняних будівельних підприємств. Охарактеризовано зміст цифрової трансформації економіки та суспільства та її вплив на виробничу діяльність в цілому та діяльність вітчизняних будівельних підприємств. Визначено місце інформації та комунікацій в діяльності будівельних підприємств в умовах цифровізації будівництва. Встановлено, що

інформація виступає невід'ємним елементом ефективного управління усіма організаційно-економічними процесами в діяльності будівельного підприємства. Визначено роль інформації на різних етапах процесу управління діяльністю будівельного підприємства. Охарактеризовано сутність та зміст управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності будівельних підприємств, а також його основні завдання. Визначено переваги які отримує керівництво будівельного підприємства здійснюючи ефективне управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності підприємства. Охарактеризовано інформаційні та комунікаційні потреби будівельного підприємства (стратегічні, оперативні, тактичні) які можуть бути вирішені завдяки управлінню інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності будівельного підприємства. Визначено необхідність використання в процесі управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності будівельного підприємства відповідних інструментів комунікацій та інформаційних технологій. Охарактеризовано зв'язок будівельного підприємства з навколишнім середовищем в сучасних умовах господарювання, його мету та орієнтацію на різні цільові аудиторії, а також його спрямованість на формування ефективних комунікацій. Визначено, що ефективність управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності будівельного підприємства залежить від багатьох факторів. Проведено дослідження впливу інформаційно-комунікаційних технологій на підвищення ефективності функціонування будівельних підприємств та цифровізації будівництва.

Ключові слова: інформація, комунікації, інформаційно-комунікаційне забезпечення, управління, будівельні підприємства.

The problem statement. In modern economic conditions, information resources and communication technologies are becoming increasingly important. The quality, efficiency and reliability of management decisions depend on how quickly, fully the information about the state of the external and internal environment is analyzed, and how effectively it is used in the management process. The current level of development of the economy and society is characterized by a high rate of new information and the obsolescence of previous ones, an increase in the amount of information, the extension of information sources and methods of its transmission, the development of automated control systems, the improvement of information systems and information technologies for managing the activities of companies. This is especially relevant to the activities of construction companies. The use of modern information and communication technologies in the management of construction companies is the key to their sustainable development and achievement of competitive advantages.

Overview of recent research and publications. The analysis of the essence of information and communications and determination of their role in the activities of business is discussed in the works of such foreign and domestic researchers as J. Becker, A. Blyznyuk, M. Borovyk, N. Wiener, M. Volkova, T. Davenport, F. Dretske, I. Korobkova, M. Kyzym, F. Makhlup, O. Maslak, I. Matyushenko, V. Ponomarenko, M. Porat, K. Shannon, I. Shostak [1–5] and many others. Nowadays, the problems of improving the efficiency of functioning and development of domestic construction companies are devoted to the work of such researchers as O. Demydova, A. Kovrov, L. Lipyk, O. Meneyliuk, O. Nikiforov,

N. Nikogosyan, V. Tytok, I. Tsymbalyuk, I. Chornukha, I. Shatrova [6–8] and many other researchers. Nevertheless, many issues remain out of the attention of scientists, especially with regard to information and communication support for the activities of construction companies. It is the study of the peculiarities of managing the information and communication support of the activities of construction companies that is a topical research theme.

The purpose of the study (task statement). The purpose of the article is to determine the place of information and communications in the activities of domestic construction companies and to study the peculiarities of managing information and communication support of their activities.

Research results. Modern humanity has entered the general historical process called informatization. Unlike the industrial society, in which the main thing was the production of material goods, in the current, post-industrial society, the main activity is the production of information and this process is called informatization. This transfer of emphasis is caused, firstly, by the fact that humanity is aware of the limited natural (natural) resources of the environment, and secondly, by the emergence of global problems (for example, energy, environmental), the solution of which is impossible by the same means. Information becomes the main resource for the development of the world community and significantly affects the development of other industries and spheres of life: science, technology, social spheres [1]. The major values of the information society are knowledge; qualification; independence of thinking; ability to work with information and make reasoned decisions on this basis; awareness not only in a narrow professional field, but also in related areas.

It is the digital transformation of society that should become the primary driver of technological change in the modern economy. Digital transformation involves profound and comprehensive changes in production and social processes associated with the total replacement of analog technical systems with digital ones and the widespread use of information and communication technologies. There is no doubt that those states that will be able to provide a favorable environment and full opportunities for development, mastering the wide replication of information and communication technologies will set the pace in the world market. They will be the first to create a digital economy. Digital transformation is based on the active use of information and communication technologies and covers both production activities and organizational structures of companies and business models in all sectors of the economy.

Construction is one of the most important sectors of the economy. The volume of construction production is an indicator of its stability. The use of modern information and communication technologies in the management of construction companies is the key to their sustainable development and competitive advantages. Digitalization of construction is the process of transferring all construction processes into digital format, as well as the use of modern technologies to reduce the time and improve the quality of construction. Companies of the investment and construction complex, seeking to gain competitive advantages and optimize business processes, are already actively implementing modern information and communication technologies. The government is also interested in the digital transformation of the construction industry, which is systemically important for the economy, and acts as an initiator in the legislative sphere. Therefore, it should be noted that the digitalization of construction should primarily affect the management system of construction companies and the introduction of modern information and communication technologies in their activities.

In modern society, information and communications are a resource that can give a strong competitive advantage if properly managed. Information resource is a set of information accumulated as a result of any human activity (scientific, technical, economic, political, etc.). In addition, information must be presented in a form suitable for collection and processing and recorded on a material carrier [4].

Information in the activities of a construction company is necessary for the successful analysis,

planning, control, development, adoption and implementation of management decisions. It is an integral element of effective management of all organizational and economic processes in the activities of the construction company.

The essence of management in any socio-economic system is the purposeful processing of information. Nowadays information is considered as one of the most important resources for the development of economy and society along with material, energy and human resources.

Management of a construction company as a complex socio-economic system is associated with information processes, effective information, and communication support of the activity of the company. Highly effective management activity can be carried out only based on impeccable information material, and the actual management process ends with the formation of new information.

Information is the basis of the process of managing the activities of a construction company, because it is the information that contains the information necessary to assess the situation and make a sound management decision.

Information is the source material for theoretical and practical activities of any person, so its absence does not allow the manager to act deliberately and reasonably. In the process of work, the head of the company receives certain inputs and information. These are instructions from above, internal information of the construction company and information coming from the environment.

The role of information is different for various stages of the process of managing the activities of the construction company. Thus, when determining the purpose of the activity, such elements as completeness of information, its relevance, and usefulness are important: the more information is used, the more objectively the goal is chosen.

When analyzing information and developing management decisions, an important role is played by the possibility of its processing, which is determined primarily by the form of information presentation.

Based on qualitatively processed information received through the appropriate communication channels, managers of construction companies can obtain operational knowledge, formulate the necessary management decisions, the implementation of which allows optimizing and accelerating the necessary construction and production and economic processes. These tools deduce the most important from the point of view of management values from

the flow of operational information, compact them connect them with the outside world and draw up taking into account the requirements of the management of the construction company.

The ability to respond quickly to the emergence of new opportunities and use their potential is the main condition for the effective operation and sustainable development of domestic construction companies. That is why in such conditions the issues of effective management of information and communication support of domestic construction companies are of particular significance. That is, to make the necessary management decisions requires the availability of appropriate information and communication support, which allows timely and adequately characterize the state of internal processes and the external environment of the company. That is why an essential task of the management of construction companies is to create an effective system of management of information and communication support of the construction company, which allows to collect and process internal and external information necessary for making informed management decisions to ensure the development of domestic construction companies and the use of modern methods of effective management of their activities.

Management of information and communication support of the construction company should solve the current problems of strategic and tactical planning, accounting and operational management of the construction company. Many accounting tasks (accounting and material accounting, planning, control, etc.) are solved without additional costs by secondary processing of operational management data. Accounting is a necessary additional means of control. Using the operational information obtained during the functioning of the automated information system, the head of the construction company can plan and balance resources (material, financial and human resources), calculate and evaluate the results of management decisions, establish operational management of operational activities, the progress of the plan, the use of resources, etc.

Management of information and communication support of the construction company allows:

- to increase the degree of validity of management decisions due to the prompt collection, transmission and processing of management information;
- to ensure timely decision-making on the management of the construction company in modern economic conditions;
- to achieve the growth of management efficiency through the timely provision of necessary infor-

mation to managers of all levels of management from a single information database;

- to coordinate management decisions made at different levels of management of the construction company and in its various structural departments;
- due to the awareness of management personnel about the current state of the economic object to ensure the growth of labor productivity, reduction of non-productive losses, etc.

The aim of information and communication support of the construction company is, first, to create an effective system of information support of management processes. The main attention should be paid not to the issues of technology and organization, but to the creation of information that will pass through the system of information and communication support.

Management of information and communication support contributes to the creation of favorable communication conditions for improving the efficiency of the construction company and achieving the planned goals of its development.

In order to ensure timely and high-quality information for employees of the construction company, as well as to achieve a certain level of understanding and cooperation with various social groups and organizations, it is necessary to start with the identification of information and communication needs and problems.

The most important stage in the process of managing the information and communication support of the construction company is the collection of information about the internal and external environment in which the company operates. Information about the goals, objectives, structure, technology, personnel and management indicates the state of the internal environment of the construction company. The analysis of the external environment gives an idea of the economic, political, socio-cultural situation, the state of the relationship with key contact audiences. In addition, the information and communication needs of the construction company depend on:

- characteristics of the external environment of the construction company (its dynamism, complexity, uncertainty, interconnection);
- tasks that are solved in the activities of the construction company;
- the main characteristics of the construction company.

Management of information and communication support of the construction company should provide information and communication needs at three levels:

- 1) strategic needs (implemented through the communication policy of the construction company);
- 2) operational needs (implemented through information and communication technologies);
- 3) tactical needs (implemented through information and communication activities).

The presented needs of the construction company are closely interrelated and complementary. At the same time, the task of achieving strategic goals can be solved if the needs depend on the planned strategic goals of the construction company.

It should also be mentioned that communication barriers that constantly arise in its current activities hamper the provision of information and communication needs of the construction company.

In general, the management of information and communication support for the activities of a construction company requires communication and information technology tools that allow:

- study the level and degree of awareness of staff and informal groups, structural units on key issues of the construction company;
- to determine the level of administrative and managerial staff availability for evaluation of their activities by managers;
- identification of obstacles, distortions, rumors that fill the information field;
- identify informal communication networks and carriers of certain communication roles to provide them with appropriate support;
- to have a system of internal corporate information of employees, which provides “transparency” of the activities of all structural units of the construction company and strengthening of organizational communications.

The connection of the construction company with the environment in modern economic conditions is aimed at the formation of effective communications. The basic target of such communication is to create a balance between the input and output of the organization as a system and information and communication support of this balance. Such communication is usually focused on different target audiences (ordinary consumers, suppliers, competitors, public organizations or pressure groups, state executive and legislative authorities, etc.)

It should also be emphasized that the effectiveness of information and communication management of a construction company depends on many factors: the level and scale of tasks, organizational structure, organizational culture, managerial qualifications, leadership style, etc.

Conclusions. The digital transformation of the economy contributes to the fact that the means and methods of information processing and its distribution are constantly being improved, so changes in the field of information and communication management today are not an exception, but the norm in the behavior of the management of construction companies. The result of effective management of information and communication support for the activities of construction companies and the use of the latest information management tools and modern means of communication can significantly increase the competitiveness of construction companies, as it provides timely information about critical success factors. Further research should be directed to the development of a model of the management system of information and communication support of the construction company.

Literature

1. Близнюк А.С. Формування інформаційно-комунікаційного забезпечення у системній взаємодії держави та суспільства. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 11. С. 55–59. doi: 10.32702/2306-6814.2021.11.55
2. Боровик М.В., Волкова М.В. Комунікації та підходи до їх визначення. The scientific heritage. 2019. № 35. Р. 2. Budapest. Р. 2–5.
3. Інформаційна безпека та інформаційні технології: монографія / за заг. ред. В.С. Пономаренка. Харків: Вид. Рожко С.Г. 2019. 327 с.
4. Кизим М.О. Перспективи розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і штучного інтелекту в економіках країн світу та України: монографія / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко, І.В. Шостак; НАН України, НДЦ індустр. пробл. розв. Харків: ІНЖЕК, 2012. 489 с.
5. Маслак О.І., Коробкова І.В. Інформаційне забезпечення процесу управління стратегічною стійкістю підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 4. С. 23–25.
6. Ковров А.В., Меньлюк О.І., Нікіфоров О.Л. Шаблон управління будівництвом — нова інформаційно-комунікаційна концепція: монографія. Одеса: ОДАБА, 2021. 165 с.

7. Особливості застосування інструментарію маркетингових комунікацій в будівництві / О.О. Демидова, Н.І. Нікогосян, І.А. Шатрова, В.В. Титок // Сучасні досягнення у науці та освіті: зб. пр. XIV Міжнар. наук. конф. м. Нетанія (Ізріїль). 2019. С. 234–238.

8. Формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції: монографія / Л.Г. Ліпич, І.В. Чорнуха, І.О. Цимбалюк. Луцьк: Вежа-Друк, 2015. 212 с.

References

1. Blyzniuk A.S. (2021) Formuvannia informatsiino-komunikatsiinoho zabezpechennia u systemnii vzaiemodii derzhavy ta suspilstva. [Formation of information and communication support in the systemic interaction of the state and society] Investytsii: praktyka ta dosvid. 11. 55–59. (in Ukrainian).

2. Borovyk M.V., Volkova M.V. (2019) Komunikatsii ta pidkhody do yikh vyznachennia [Communications and approaches to their definition]. The scientific heritage. 35. P. 2. Budapest. P. 2–5. (in Ukrainian).

3. Ponomarenko V.S. (2019) Informatsiina bezpeka ta informatsiini tekhnolohii [Information security and information technologies]: monohrafiia / za zah. red. V.S. Ponomarenka. Kharkiv: Vyd. Rozhko S.H. 327 p. (in Ukrainian).

4. Kyzym M.O., Matjushenko I. Ju., Shostak I.V. (2012) Perspektyvy rozvytku informacijno-komunikacijnykh tekhnologij i shtuchnogo intelektu v ekonomikakh krajin svitu ta Ukrainy [Prospects for the development of information and communication technologies and artificial intelligence in the economies of the world and Ukraine]: monohrafiia. NAN Ukrainy, NDC industr. probl. rozv. Kharkiv: INZhEK. 489 p. (in Ukrainian).

5. Maslak O.I., Korobkova I.V. (2015) Informatsiine zabezpechennia protsesu upravlinnia stratehichnoiu stiikistiu pidpriemstva [Information support for the process of managing the strategic stability of the enterprise]. Investytsii: praktyka ta dosvid. № 4. P. 23–25. (in Ukrainian).

6. Kovrov A.V., Meneiliuk O.I., Nikiforov O.L. (2021) Shablon upravlinnia budivnytstvom — nova informatsiino-komunikatsiina kontseptsiiia [The construction management template is a new information and communication concept]: monohrafiia. Odesa: ODABA. 165 p. (in Ukrainian).

7. Demydova O.O., Nikohosian N.I., Shatrova I.A., Tytok V.V. (2019) Osoblyvosti zastosuvannia instrumentariiu marketynhovykh komunikatsii v budivnytstvi [Peculiarities of using marketing communication tools in construction]. Suchasni dosiahnennia u nauksi ta osviti: zb. pr. KhIVMizhnar. nauk. konf. m. Netanija (Izriil). S. 234–238. (in Ukrainian).

8. Lipych L.H., Chornukha I.V., Tsybaliuk I.O. (2015) Formuvannia stratehii rozvytku budivelnoho pidpriemstva v umovakh investytsiinoi konkurentsii [Formation of the development strategy of the construction enterprise in conditions of investment competition]: monohrafiia. Lutsk: Vezha-Druk. 212 p. (in Ukrainian).

Карпенко Юлія Валентинівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Одеський національний економічний університет*
Karpenko Yuliia
*PhD in Economics,
Associate Professor of Management of Organizations Department
Odesa National Economic University*
ORCID: 0000-0002-1144-3910

Данильчак Анжеліка Ігорівна
*аспірантка кафедри менеджменту організацій
Одеського національного економічного університету*
Danylchak Anzhelika
*Postgraduate Student of the Management of Organizations Department
Odesa National Economic University*
ORCID: 0000-0002-0696-6442

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8411

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

PRACTICAL ASPECTS OF MATERIAL INVENTORY MANAGEMENT OF TRADING ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено методологічні основи процесу управління матеріальними запасами та системи розподілу запасів підприємств не продуктового та продуктового ритейлу України. Зокрема, виявлено, що процес управління запасами досліджуваних підприємств ґрунтується на таких моделях та методах, як модель з фіксованим періодом часу між замовленнями, принципи теорії обмежень; модель економічного розміру замовлення, метод ABC-аналізу; модель з фіксованим періодом часу між замовленнями, метод суміщеного ABC- та XYZ-аналізу. Крім того, визначено, що підприємства у процесі розподілу запасів використовують централізовану та децентралізовану системи. В результаті проведеного аналізу виділено ряд переваг та недоліків зазначених процесів. Зокрема, до ключових переваг віднесено: врахування фактора сезонності та місцезнаходження магазинів; щотижневе відстеження інтенсивності продажу магазинів; можливість врахування попиту кожного магазину мережі; використання послуг прямої доставки від постачальників, що дозволяє врахувати швидкокопсувні категорії товарів; використання електронного обміну даними EDI, тощо. До основних недоліків включено: несвоєчасність реагування менеджерів на можливі неочікувані обставини зовнішнього середовища, що призводить до надлишку або нестачу товарів у магазинах; необґрунтованість змін буфера запасу при прийнятті рішень щодо величини матеріального запасу; недостатня обґрунтованість розрахунку страхового запасу, відсутність чіткого розподілу величини страхового запасу по групам; складність оперативно та у повному обсязі вирішувати питання, що стосуються придбання товарів та ін. Перспективами подальших досліджень виступає розробка пропозицій щодо вирішення виявлених проблем, зокрема рекомендацій щодо оптимізації процесу управління запасами торгівельних підприємств.

Ключові слова: матеріальні запаси, торгівельне підприємство, управління запасами.

Summary. The article considers the methodological bases of the inventory management process and the inventory distribution system of non-food and food retail enterprises of Ukraine. In particular, it was found that the inventory management process of the investigated enterprises is based on such models and methods as the model with a fixed period of time between

orders, the principles of the theory of constraints; model of the economic size of the order, method of ABC analysis; a model with a fixed period of time between orders, a method of combined ABC and XYZ analysis. In addition, it was determined that enterprises use centralized and decentralized systems in the process of distributing stocks. As a result of the analysis, a number of advantages and disadvantages of the mentioned processes were highlighted. In particular, the key advantages of the inventory management process of trading enterprises include: taking into account the factor of seasonality and the location of stores; weekly tracking of store sales intensity; the possibility of taking into account the demand of each chain store; use of direct delivery services from suppliers, which allows to take into account perishable categories of goods; use of EDI electronic data exchange, etc. The main shortcomings include: untimely response of managers to possible unexpected circumstances of the external environment, which leads to an excess or shortage of goods in stores; unreasonableness of changes in the stock buffer when making decisions about the amount of material stock; insufficient validity of the calculation of the insurance reserve, lack of a clear distribution of the size of the insurance reserve by groups; the difficulty of promptly and fully resolving issues related to the purchase of goods, etc. Prospects for further research are the development of proposals for solving the identified problems, in particular, recommendations for optimizing the process of inventory management of trading enterprises.

Key words: material stocks, trading company, stock management.

Постановка проблеми. На сьогодні економічні відносини між суб'єктами господарювання формуються в умовах невизначеності зовнішнього середовища та вимагають пошуку ефективних засобів управління господарською діяльністю. Однією із важливих складових в управлінні діяльністю підприємства виступає процес управління запасами, необхідність якого обумовлена досягненням балансу між потужністю підприємства та його пріоритетами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз низки літературних джерел дозволяє стверджувати, що питання управління запасами підприємства розглядалися в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, дослідниками Чуприною Л. В., Намазовою В. М., Касьян В. В., Крушем П. В. та Орлюком Ю. В. [1–3] розглядаються теоретичні питання управління запасами підприємств. Методи управління матеріальними запасами в логістичних системах досліджуються у наукових джерелах [4; 5]. Сучасні моделі управління матеріальними запасами в умовах залежного та незалежного попиту викладено у наукових доробках зарубіжних Чейза Р. Б., Еквілайна Н. Дж. та Якобса Р. Ф., Чепмена С. Н., Арнольда Дж. Р. Т., Гейтвуда А. К., Клайва Л. М. [6; 7] та вітчизняних науковців Образцової К. В., Шульги А. В., Потапової Н. О., Гринів Н. Т. [8–10]. Дивлячись на значні доробки науковців у даному напрямку, є питання, що стосуються практичних аспектів управління запасами, які потребують подальших досліджень.

Мета статті. Метою статті виступає визначення моделей та методів процесу управління запасами, а також систем розподілу запасів, що використовуються на практиці сучасними торгівельними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Базою дослідження стали підприємства непродуктового рітейлу: ТОВ «РУШ» (Торгова мережа «EVA»), ТОВ «Стиль Д» (Торгова мережа «PROSTOR») та підприємство продуктового рітейлу ТОВ «Таврія-В» (Торгова мережа «Таврія В»).

Так, вважаємо за доцільне, проаналізувати наступні аспекти:

- методологічні основи процесу управління запасами, а саме моделі та методи, що використовуються підприємствами;
- системи розподілу запасів.

Процес управління запасами ТОВ «РУШ». Результати власних досліджень дозволяють встановити, що методика, яку підприємство використовує у процесі управління запасами тяжіє до моделі з фіксованим періодом часу між замовленнями.

Так, розміщення чергового замовлення на поповнення запасу здійснюється через наперед визначений період часу за графіком поповнення запасу (Рис. 1).

Обсяг замовлення відрізняється в різні періоди та розраховується за формулою:

$$S = (d \times t) + R - P \quad (1)$$

де S — замовлення;

d — середньодобовий продаж;

t — час поповнення;

R — резервний запас;

P — поточний запас, що включає замовлену кількість товару, що перебуває у дорозі.

Не менш важливим є те, що підприємство, враховуючи фактор сезонності та місцезнаходження магазину, може змінювати рівень поточного запасу. Так, якщо магазин знаходиться в курортній зоні, а в сезон продаж товарів зростає, то необхідно на початку сезону збільшити рівень поточного запасу таких магазинів, а саме до початку сезону



Рис. 1. Графік поповнення запасу

Джерело: складено авторами за власним дослідженням

встановити в магазинах максимальні рівні запасів минулого року (Рис. 2).

Розрахункове замовлення завжди округляється відповідно до кратності. Кратність замовлення може бути жорсткою або м'якою та встановлюється в залежності від ємності складу, вимог до викладення товару, впливаючи на ефективність обробки товарів на складі. У випадку першої замовлення формуються тільки в упаковці. Якщо кратність м'яка, то замовлення може бути оформлено як поштучно, так і упаковками.

Крім того, вагомим є те, що підприємство щотижня відстежує інтенсивність продажу у магазинах. Так, якщо товар відсутній у залишку магазину, то формується звіт про втрачені продажі, які розраховуються на раз на тиждень за товарами, яких не було у залишку.

Звіт формується у вигляді зведеної таблиці, у якій необхідно вказати магазин та причини

втраченого продажу. До останніх можуть належати:

- Товар-новинку введено в асортимент із недостатнім рівнем поточного запасу.
- Менеджер магазину своєчасно не оформив замовлення постійного товару асортименту, що може бути пов'язано з помилкою розрахунку.

Дивлячись на те, що підприємство пропонує широкий асортимент продукції, магазинами відстежується інтенсивність продажів. Результати власних досліджень дозволяють підкреслити, що підприємство використовує принципи теорії обмежень, яка передбачає, що управління матеріальними запасами здійснюється буфером запасу, який є тією кількістю товарів, що підприємство підтримує у ланцюзі постачання та включає фактичний залишок запасу у конкретному магазині, залишок запасу на складі магазину та кількість товару у дорозі.

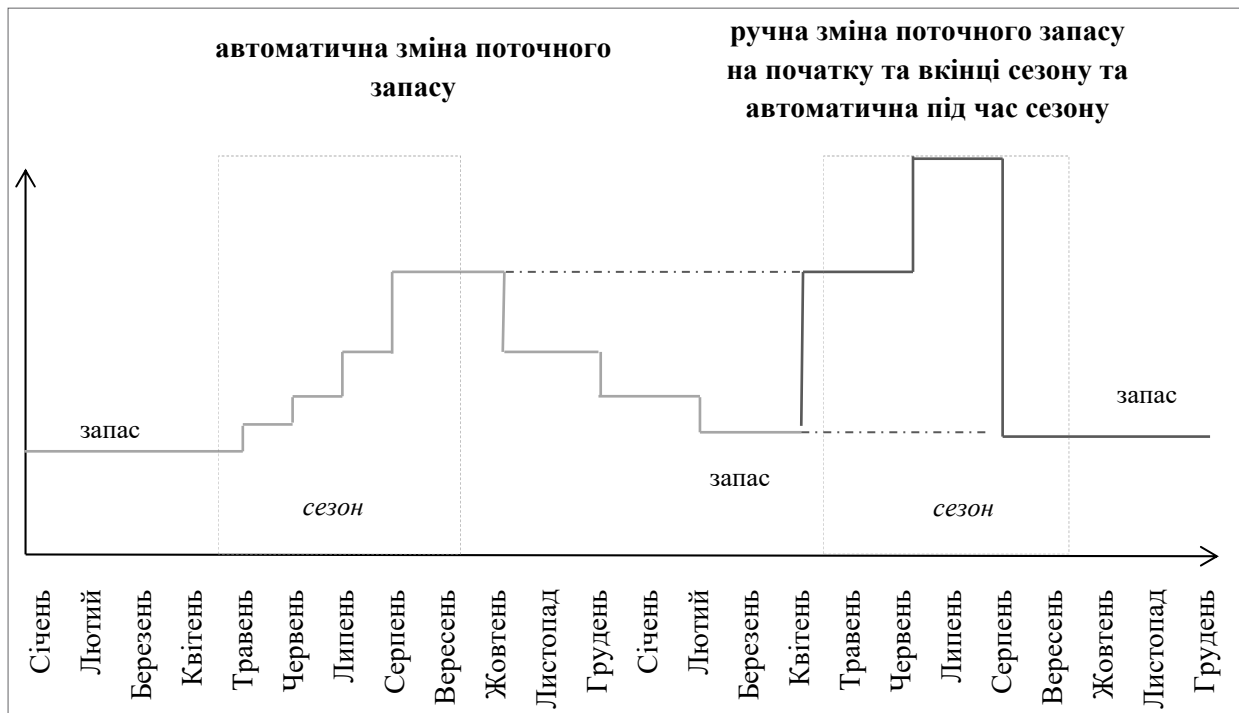


Рис. 2. Зміна поточного запасу у випадку сезонності

Джерело: складено авторами за власним дослідженням

Слід зазначити, що буфер запасу розраховується для кожної товарної позиції на кожному місці зберігання. Буфер запасу одного товару в різних торгових точках відрізняється, що залежить від умов постачання товару та попиту на нього у конкретній точці продажу.

Управління буфером запасу починається з того, що спочатку розраховується його первісний розмір за формулою:

$$B = d \times t \quad (2)$$

де B — буфер запасу;

d — середньодобовий продаж;

t — час поповнення.

Далі буфер запасу поділяється на три рівні зони. Залишок товару порівнюється з розрахованою величиною буферу запасу. В залежності від зони, в яку він потрапляє, приймається управлінське рішення щодо величини матеріального запасу:

- Недостатня кількість товару (червона зона ризику). Якщо залишок товару потрапляє до цієї зони, то буфер запасу збільшується на 30%.
- Достатня кількість товару (жовта зона спокою). Якщо залишок перебуває у цій зоні, буфер запасу не потребує змін.
- Надлишкова кількість товару (зелена зона). Якщо залишок весь час поповнення постійно перебуває у цій зоні, буфер запасу зменшується на 30%.

Приклад аналізу буфера запасу, що використовується підприємством ТОВ «РУШ» наведено на рис. 3.

Динамічне управління буфером запасу дозволяє управляти обсягом товарів, які замовляються, залежно від зонування, враховуючи не тільки інтенсивність продажів, а і періодичність замовлень та тривалість постачання.

Випадки, у яких кількість матеріального запасу може змінюватись, включають:

- Збільшення потреби у товарі, внаслідок чого, залишок товару потрапляє у червону зону ризику, а рівень матеріального запасу збільшується на 30%.
- Зменшення потреби у товарі, залишок товару на час поповнення знаходиться у зеленій зоні, тому рівень матеріального запасу зменшується на 30%.

Слід відзначити, що у разі збільшення потреби та рівня матеріального запасу присутній ризик нестачі товару, що призводить до втрачених продажів у мережі. Це пов'язано із можливими зовнішніми обставинами, зокрема з виникненням раптового потоку клієнтів у випадку закриття магазину конкурентів, який знаходився поблизу.

Зменшення потреби та потрапляння залишку товару у зону надлишку може призвести до затарювання торгових об'єктів підприємства. Причиною надлишку товару може бути відкриття магазину конкурентів у кроковій доступності та здійснення покупок клієнтами у конкурентів або можливе погіршення погодних умов. У такому випадку товари тестуються для визначення причин зменшення

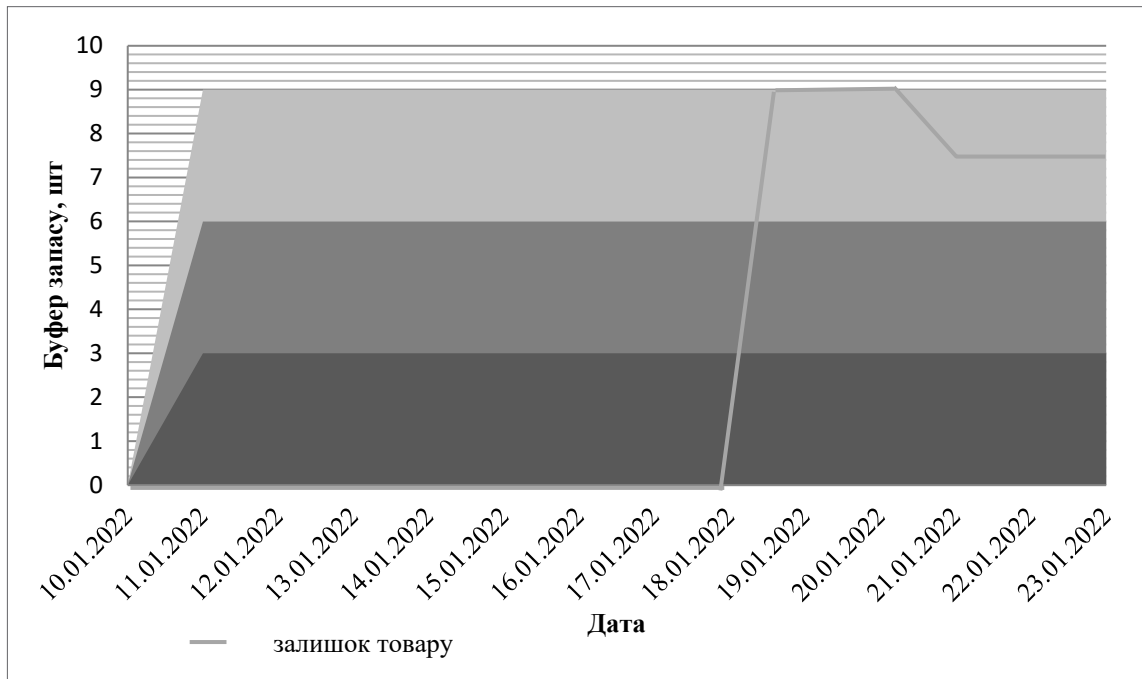


Рис. 3. Управління буфером запасу

Джерело: складено авторами за власним дослідженням

споживання та приймається рішення щодо зменшення ціни, застосування акції або збільшення площі під запаси, що у свою чергу сприяє підвищенню витрат на їх утримання на складі.

Перевагою існуючої на підприємстві методики управління запасами, на нашу думку, виступає розподіл буфера запасу на згадані зони, що дає можливість своєчасно реагувати на зміни залишку товару.

Одним із недоліків виступає несвоєчасність реагування менеджерів на можливі неочікувані обставини зовнішнього середовища, що призводить до надлишку або нестачі товарів у магазинах.

Крім того, слід підкреслити, що недоліком, на наш погляд, виступає і необґрунтованість змін буфера запасу у відсотках при прийнятті рішень щодо величини матеріального запасу.

Система розподілу запасів ТОВ «РУШ». За результатами власних досліджень, можна стверджувати, що підприємство використовує децентралізовану систему розподілу запасів, яка передбачає, що магазини самостійно формують необхідне замовлення з потрібними товарами, їх необхідну кількість, враховуючи глибину полиці, на якій розташовується продукція, та передають у розподільчий центр.

Перевагою такої системи виступає можливість врахування попиту кожного магазину торгової мережі.

Варто підкреслити, що децентралізація може призводити до великої кількості вхідних супровідних документів. Їх необхідно обробити спочатку персоналу магазину, провівши контроль заповнення первинних документів та оплату кожної накладної.

Проте, для прискорення обробки інформації та обміну документацією підприємство використовує електронний обмін даними в ланцюжку поставок (EDI), що є серією стандартів і конвенцій щодо обміну структурованою цифровою інформацією між організаціями, що базується на регламентації форматів переданих повідомлень. Головною задачею EDI є стандартизувати обмін інформацією.

Варто відзначити, що до переваг використання електронного обміну даними EDI можна віднести можливість підприємства стандартизувати обмін інформацією між магазинами та розподільчим центром.

Процес управління запасами ТОВ «Стиль Д». За результатами досліджень, варто підкреслити, що процес управління запасами на підприємстві ґрунтується на моделі економічного розміру замовлення. При цьому реалізується принцип, що

сукупні витрати, пов'язані з управлінням запасами, мають бути мінімальними, а прибуток — максимальним. Сукупні витрати на досліджуваному підприємстві охоплюють витрати дефіциту, зберігання та оформлення замовлення. Проте, слід зауважити, що у класичній моделі економічного розміру замовлення сукупні витрати не включають витрати дефіциту.

Спосіб розрахунку оптимальної величини замовлення показаний на рис. 4. Якщо замовлення розміщується, коли запас наближується до нуля, то витрати дефіциту будуть максимальні. А якщо підвищити величину замовлення, витрати дефіциту почнуть зменшуватись, проте зростатимуть витрати на зберігання запасів. Рішення полягає у розрахунку сумарних витрат та пошуку точки, в якій вони будуть мінімальними. Отримана в такий спосіб величина замовлення буде оптимальною саме для конкретного товару.

Як підсумок, результати власних досліджень дозволяють відзначити, що підприємство використовує трансформовану ідеальну модель економічного розміру замовлення. Варто підкреслити, що класична модель не передбачає наявності дефіциту та не включає витрати, які з ним пов'язані.

Недоліком, на нашу думку, виступає те, що підприємство не враховує витрати на оформлення замовлення, які у класичній моделі економічного розміру замовлення взаємопов'язані з сукупними витратами та витратами зберігання. Так, наприклад, якщо підприємство прийме рішення щодо зниження витрат на зберігання запасів, то це викликати зростання витрат на оформлення замовлень, які на досліджуваному підприємстві не враховуються.

Крім того, слід відзначити, що ТОВ «Стиль Д» використовує метод АВС-аналізу в управлінні товарним асортиментом.

У процесі АВС-аналізу підприємством визначаються ті товарні позиції, що користуються найбільшим попитом у споживачів, та матеріальний запас яких повинен бути завжди наявний на складі магазину, а також чітко виявляються товари, які необхідно замовляти у найменшій кількості.

Аналіз проводиться за вкладом кожної товарної позиції у товарооборот підприємства.

Так, товари групи «А» — дуже важливі та приносять 60% результату. Вони завжди в наявності на складі та на полицях магазинів, зокрема для даної групи створюється значний страховий запас. Над товарами ведеться постійний облік та контроль, тому що при скороченні цієї групи підприємство зазнає значних втрат.

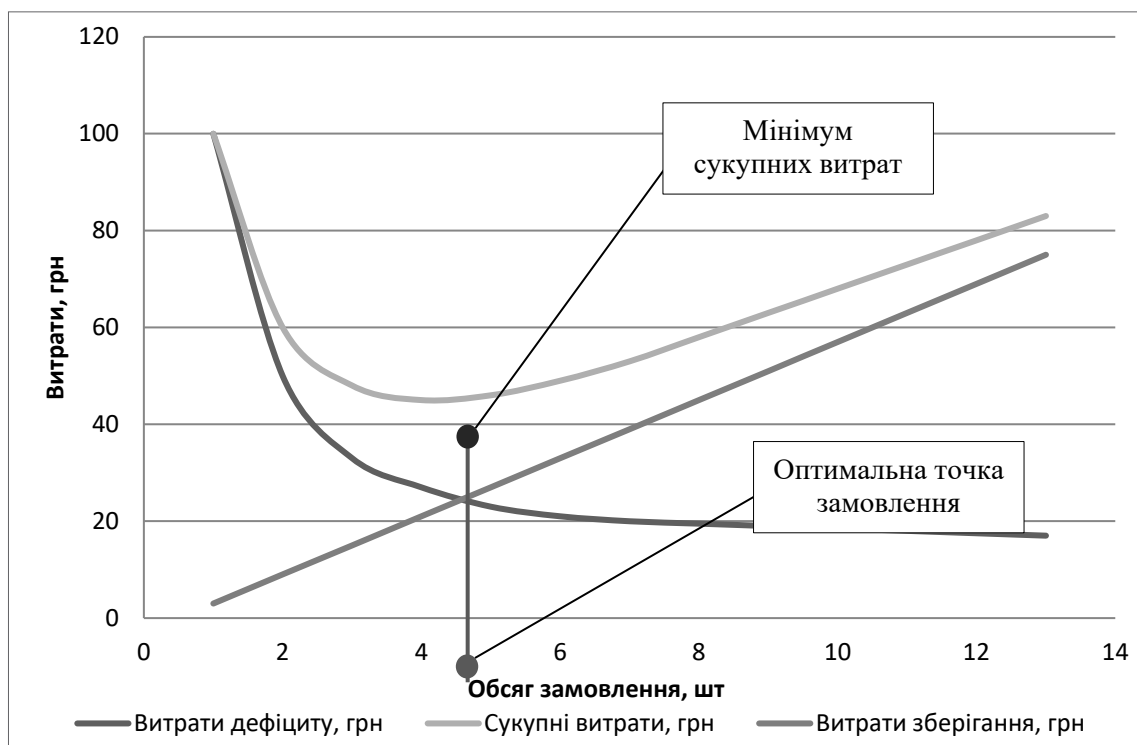


Рис. 4. Розрахунок величини замовлення [11]

До товарів групи «В» входять товари середньої важливості, що приносять 30% результату, мають середні обсяги продажу та доповнюють асортимент магазину, дозволяють привернути нових споживачів. За товарами цієї групи забезпечується достатній страховий запас. Ці товари теж важливі для підприємства, тому що є відносно стабільними у короткостроковій перспективі.

Товари групи «С» включають найменш важливі товари, приносячи 10% результату. Вони є претендентами на виключення з асортименту або товарами-новинками. Для таких товарів на підприємстві встановлюється незначна націнка, організуються заходи щодо стимулювання збуту.

Недоліком проведення ABC-аналізу на досліджуваному підприємстві, на нашу думку, виступає відсутність чітких рішень щодо управління асортиментом кожної товарної групи.

Система розподілу запасів ТОВ «Стиль Д». Результати досліджень дозволяють встановити, що підприємство використовує централізовану систему розподілу запасів, яка передбачає що всі товари закупаються централізовано. Розподільчий центр сам приймає рішення щодо того, яку необхідну кількість товару та у яку конкретну торгову точку потрібно доставити.

До переваг використання цієї системи підприємством можна віднести можливість отримання знижок при закупівлі товару великими партіями.

Одним із недоліків виступає неможливість врахування попиту окремих торговельних точок, а також складність оперативно та у повному обсязі вирішувати питання, що стосуються придбання товарів.

Процес управління запасами ТОВ «Таврія-В». Варто підкреслити, що у процесі управління матеріальними запасами, мережа «Таврія В» (ТОВ «Таврія-В») використовує суміщений ABC- та XYZ-аналіз, який дозволяє повною мірою проаналізувати асортимент та запропонувати рішення щодо формування страхового запасу товарів.

Що стосується моделей управління запасами, то, за результатами власних досліджень, можна стверджувати, що процес управління запасами підприємства ґрунтується на моделі з фіксованим періодом часу між замовленнями.

Етапи управління запасами включають:

- Проведення ABC-аналізу, що дозволяє врахувати вклад конкретного товару в оборот та прибуток.
- Проведення XYZ-аналізу, що дозволяє врахувати інтенсивність продажу.
- Побудова суміщеної матриці за отриманими результатами (Рис. 5).
- Вибір способу формування страхового запасу для різних груп товарів.

Результат суміщення ABC- та XYZ-аналізу дозволяє отримати 9 груп об'єктів управління, сформованих з урахуванням двох критеріїв — ступінь

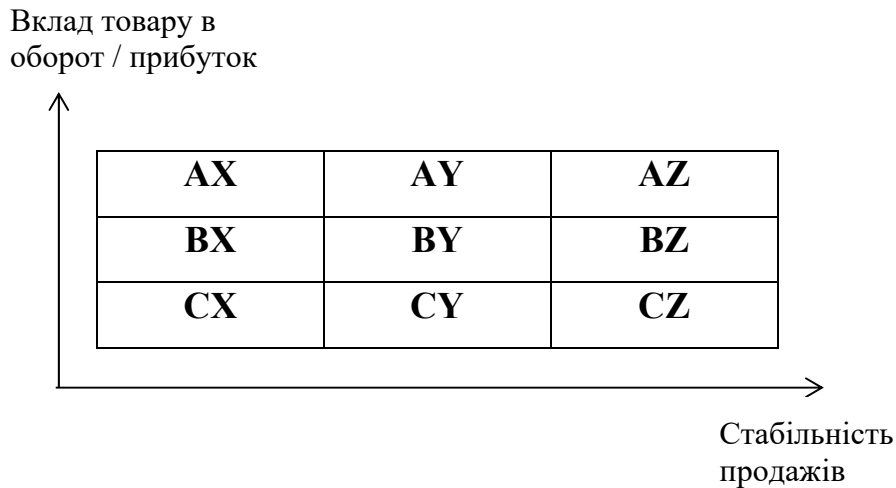


Рис. 5. Суміщена матриця ABC- та XYZ-аналізу

впливу на кінцевий результат (ABC) та стабільність/прогнозованість цього результату (XYZ).

Так, група AX — високий оборот та стабільність попиту. Продаж товарів цієї групи можна спрогнозувати. Запас таких товарів наявний на складі, але не обов’язково надлишковий. Величина страхового запасу незначна: до мінімального запасу додається 10% на коливання попиту. Збір у постачанні такого товару є недопустимим, тому підприємство має резервного постачальника.

BX — середній оборот та стабільність попиту. Продаж товару є прогнозованим. Запас товару — надмірний: до мінімального страхового запасу додається 10–15%.

AY та BY — важливі для обороту магазину, але мають середню прогнозованість попиту. Якщо не забезпечується наявність цих товарів в магазині, то виникає можливість втратити значний оборот. За цими групами збільшується страховий запас: від 10 до 25% — за коефіцієнтом варіації. Тому підприємство здійснює постачання меншими, але частішими партіями.

AZ і BZ — важливі для обороту, але погано прогнозовані. Кількість запасу достатньо велика через високі коливання попиту. Для цієї категорії товару підприємством передбачені резервні постачальники, які можуть у разі необхідності доставити оперативний товар. Здійснюється постійний контроль за залишками таких товарів. Регулярно проводиться аналіз причин коливань попиту, які можуть бути пов’язані з тим, що товар з яскраво вираженою сезонністю або постачання цих товарів нерегулярні. Забезпечення гарантованої наявності товарів цієї групи лише завдяки надлишковому страховому запасу призводить до того, що середній матеріальний запас підприємства значно збільшу-

ється. Тому, за товарами цієї групи забезпечуються більш часті поставки; обираються постачальники, розташовані ближче до складу, тим самим знижується сума страхового запасу; підвищується періодичність контролю.

CX — товар-баласт, який, тим не менш, має стійкий попит. Надмірне замовлення з цього товару не робиться, як і не використовується резервний постачальник. Навіть якщо товар закінчується, сильної шкоди обороту підприємства це не приносить. Для таких товарів на підприємстві зменшується страховий запас.

Група CY — товар умовно «малоцінний» і має коливання у продажу. Страховий запас по товарах цієї групи формується, виходячи з фінансових можливостей підприємства.

CZ — товари, що вносять малий внесок у прибуток та мають значні коливання у продажу. Проводиться ретельний аналіз цих товарів перед тим, як прийняти рішення про їх виведення із асортименту. Зазвичай, це можуть бути товарно-новачки, проте, якщо це товари, які давно перебувають в асортименті, то саме вони є першими кандидатами на включення з нього. Такі товари привозяться в основному на замовлення і не займають місце на складі — їх виставляють лише у торговому залі. За товарами цієї групи швидко приймаються рішення, тому що відсутність контролю утворює неліквіди та надлишки товару. Такі товари підлягають насамперед розпродажам або зниженням цін.

Підприємство ТОВ «Таврія-В» проводить ABC- та XYZ-аналіз щоквартально, складаючи зведену таблицю.

Як підсумок, слід відзначити, що використання суміщеного ABC-XYZ-аналізу дозволяє під-

приємству регулювати складський запас. Зокрема, перевагою ABC-аналізу виступає те, що він дозволяє виявити та підвищити частку товарів, які приносять найвищий прибуток, а використання XYZ-аналізу — відстежувати інтенсивність продажу товарів у магазинах. Також важливим є покращення процесу управління матеріальними запасами за рахунок використання даного інструментарію. Крім того, за результатами аналізу можна скорегувати зусилля персоналу зі спостереження над різними групами товарів.

Проте, вважаємо за потрібне відзначити, що проведення ABC-аналізу одразу за двома параметрами, зокрема за прибутком та оборотом, не завжди приносить однакові результати та ускладнює розрахунок, що, на нашу думку, виступає одним із недоліків та потребує конкретизації.

Не менш важливим, на наш погляд, є те, що розрахунок страхового запасу не достатньо обґрунтований, зокрема відсутній чіткий розподіл величини страхового запасу по групам. Крім того, одним із недоліків виступає проведення ABC- та XYZ-аналізу лише раз на квартал, що, на нашу думку, не дозволяє підприємству своєчасно реагувати на мінливість попиту. Тому, способи формування страхового запасу у процесі аналізу, що використовуються підприємством, потребують деталізації розрахунку.

Що стосується основного недоліку використання моделі, то ним є виникнення ризику збільшення площ під запаси та підвищення витрат на їх утримання на складі, а також дефіцит у випадку відсутності запасів у конкретний момент часу.

Система розподілу запасів ТОВ «Таврія-В». Результати власних досліджень дозволяють стверджувати, що підприємство ТОВ «Таврія-В» використовує децентралізовану систему розподілу запасів. Магазины досліджуваного підприємства враховують попит на конкретні товари, формують замовлення у потрібній їх кількості, і відправляють у розподільчі центри. Останні відправляють замовлення у головний офіс (у відділ управління замовленнями), який передає його постачальнику.

Окрім того, враховуючи те, що підприємство функціонує у сфері продуктового ритейлу, то слід відзначити, що 90% продукції постачається через розподільчий центр, а 10% надходить прямо від постачальника, що включає такі швидкокопсувні категорії товарів: молочні продукти, ковбасні вироби та рибну продукцію. Зокрема, 60% із молочних продуктів замовляється через розподільчий центр.

Слід підкреслити, що у випадку прямої співпраці з постачальником, замовлення надходять

з магазинів спочатку у центральний офіс, а далі відправляються постачальнику, який доставляє продукцію безпосередньо у торгові точки мережі.

Перевагами управління розподілом запасів підприємства, на нашу думку, виступають можливість врахування попиту кожного магазину мережі, а також використання послуг прямої доставки від постачальників, що дозволяє врахувати швидкокопсувні категорії товарів.

Недоліком вважаємо те, що більша частина товарів категорії молочної продукції замовляється через розподільчий центр, що може займати великий проміжок часу та призводити до псування частки товарів цієї категорії.

Порівняльний аналіз моделей та методів процесу управління запасами, а також систем розподілу запасів, що використовуються торговельними підприємствами, представлений у табл. 1.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене нами дослідження методологічних основ процесу управління запасами та систем розподілу запасів торговельних підприємств продуктового та не продуктового ритейлу України дозволяє узагальнити результати та підвести підсумки.

Так, процес управління запасами торговельних підприємств тяжіє до таких моделей та методів: модель економічного розміру замовлення; модель з фіксованим періодом часу між замовленнями; принципи теорії обмежень; метод ABC-аналізу; метод суміщеного ABC та XYZ-аналізу. У процесі розподілу запасів досліджувані підприємства використовують централізовану та децентралізовану системи.

Проведений порівняльний аналіз дозволив виділити низку переваг та недоліків зазначених процесів.

Ключові переваги включають: можливість врахування попиту кожного магазину торгової мережі; використання електронного обміну даними EDI, що дає змогу стандартизувати та прискорити обмін інформацією між магазинами та розподільчим центром; можливість отримання знижок при закупівлі товару великими партіями; використання послуг прямої доставки від постачальників, що дозволяє врахувати швидкокопсувні категорії товарів; врахування фактора сезонності та ін.

До основних недоліків відносяться: необґрунтованість змін буфера запасу при прийнятті рішень щодо величини матеріального запасу; при використанні моделі з фіксованим періодом часу виникнення ризику збільшення площ під запаси та підвищення витрат на їх утримання; недостатня

Таблиця 1

Порівняльний аналіз процесу управління матеріальними запасами торгівельних підприємств

Підприємство	ТОВ «РУШ» (Торгова мережа «EVA»)	ТОВ «Стиль Д» (Торгова мережа «PROSTOR»)	ТОВ «Таврія-В» (Торгова мережа «Таврія В»)
	Непродуктовий ритейл	Непродуктовий ритейл	Продуктовий ритейл
Процес управління запасами: моделі / методи	Модель з фіксованим періодом часу між замовленнями, принципи теорії обмежень	Модель економічного розміру замовлення, метод АВС-аналізу	Модель з фіксованим періодом часу між замовленнями, метод суміщеного АВС- та XYZ-аналізу
<i>Переваги</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Врахування фактора сезонності та місцезнаходження магазинів; – щотижневе відстеження інтенсивності продажу; – розподіл буфера запасу на три зони дозволяє своєчасно реагувати на зміни залишку товару 	<ul style="list-style-type: none"> – Виявлення та підвищення частки товарів, які приносять найбільший вклад у товарооборот при використанні АВС-аналізу. 	<ul style="list-style-type: none"> – Використання суміщеного АВС–XYZ-аналізу дозволяє підприємству регулювати складський запас; – АВС-аналіз дозволяє виявити та підвищити частку товарів, які приносять найвищий прибуток; – використання XYZ-аналізу дозволяє відстежувати інтенсивність продажу товарів у магазинах, покращувати процес управління матеріальними запасами; – можливість коригування зусилля персоналу зі спостереження над різними групами товарів за результатами XYZ-аналізу
<i>Недоліки</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Несвоєчасність реагування менеджерів на можливі неочікувані обставини зовнішнього середовища, що призводить до надлишку або нестачу товарів у магазинах. – Необґрунтованість змін буфера запасу при прийнятті рішень щодо величини матеріального запасу. 	<ul style="list-style-type: none"> – Підприємство не враховує витрати на оформлення замовлення, які взаємопов'язані з сукупними витратами та витратами зберігання; – при проведенні АВС-аналізу відсутні чіткі рішення щодо управління асортиментом кожної товарної групи. 	<ul style="list-style-type: none"> – Недостатня обґрунтованість розрахунку страхового запасу, відсутність чіткого розподілу величини страхового запасу по групам; – проведення АВС- та XYZ-аналізу лише раз на квартал не дозволяє підприємству своєчасно реагувати на мінливість попиту; – проведення АВС-аналізу за двома параметрами, зокрема за оборотом та прибутком не завжди приносить однакові результати та потребує конкретизації; – при використанні моделі з фіксованим періодом часу виникає ризик збільшення площі під запаси та підвищення витрат на їх утримання на складі, а також дефіцит у випадку відсутності запасів у конкретний момент часу.
Система розподілу запасів	Децентралізована	Централізована	Децентралізована
<i>Переваги</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість врахування попиту кожного магазину торгової мережі; – використання електронного обміну даними EDI, дає змогу стандартизувати та прискорити обмін інформацією між магазинами та розподільчим центром 	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість отримання знижок при закупівлі товару великими партіями 	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість врахування попиту кожного магазину мережі; – використання послуг прямої доставки від постачальників, що дозволяє врахувати швидкокоштовні категорії товарів
<i>Недоліки</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Децентралізація може призводити до великої кількості вхідних супровідних документів 	<ul style="list-style-type: none"> – Неможливість врахування попиту кожного магазину; – складність оперативно та у повному обсязі вирішувати питання, що стосуються придбання товарів 	<ul style="list-style-type: none"> – Замовлення 60% товарів категорії молочної продукції через розподільчий центр може займати великий проміжок часу та призводити до псування частки товарів зазначеної категорії

Джерело: складено авторами за власним дослідженням

обґрунтованість розрахунку страхового запасу та відсутність чіткого розподілу величини страхового запасу по групам; несвоечасність реагування менеджерів на можливі неочікувані обставини зовнішнього середовища, тощо.

Враховуючи проведений аналіз, перспективами подальших досліджень виступає розробка пропозицій щодо вирішення виявлених проблем, зокрема рекомендацій щодо оптимізації процесу управління запасами торгівельних підприємств.

Література

1. Круш П.В., Орлюк Ю.В. Теоретичні основи управління матеріальними запасами підприємств. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2017. № 14. С. 239–245. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2017_14_38
2. Чуприна Л.В., Намазова В.М. Роль управління запасами у підвищенні ефективності управління підприємством. Молодий вчений. 2017. № 4. С. 784–788. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_4_184
3. Касьян В.В. Оперативне управління запасами як можливість для створення регулярного менеджменту. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2015. Вип. 14(2). С. 72–75. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_14\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_14(2)_21)
4. Перебийніс В.І., Дроботя Я.А. Логістичне управління запасами на підприємствах. Монографія. Полтава: ПУЕТ. 2012. 279 с.
5. Тюріна Н.М., Гой І.В., Бабій І.В. Логістика. Навчальний посібник. «Центр учбової літератури». 2015. 392 с.
6. Чейз Р.Б., Эквилайн Н. Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент. Учебник. 8-е изд. Москва: Вильямс. 2003. 704 с.
7. Chapman S.N., Arnold J.R.T., Gatewood A.K., Clive L.M. Introduction to Materials Management (Eighth ed.). United States of America, Boston: Pearson Education. 2017. 465 p.
8. Образцова К.В., Шульга А.В. Системи та моделі управління запасами підприємства. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. 2012. Вип. 3. С. 70–73.
9. Потапова Н.О. Особливості системи управління запасами на підприємствах сільського господарства. Н.О. Потапова, Д.С. Головка. Молодий вчений. 2017. № 6. С. 479–484. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_6_111
10. Гринів Н.Т. Актуальні проблеми управління запасами. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2011. Т. 2. № 6. С. 168–172.
11. Trade Master. Логистика. Эффективная система управления запасами в PROSTOR как инструмент для роста прибыли. URL: <https://trademaster.ua/logistic/313253> (дата звернення: 23.06.2022)

References

1. Krush P. V., Orliuk Yu. V. Teoretychni osnovy upravlinnia materialnymy zapasamy pidpryemstv. Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut». 2017. № 14. S. 239–245. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2017_14_38 [In Ukrainian].
2. Chupryna L. V., Namazova V. M. Rol upravlinnia zapasamy u pidvyschenni efektyvnosti upravlinnia pidpryemstvom. Molodyi vchenyi. 2017. № 4. S. 784–788. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_4_184 [In Ukrainian].
3. Kasian V. V. Operatyvne upravlinnia zapasamy yak mozhlyvist dlia stvorennia rehuliarnoho menedzhmentu. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. 2015. Vyp. 14(2). S. 72–75. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_14\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_14(2)_21) [In Ukrainian].
4. Perebyinis V. I., Drobotia Ya. A. Lohistychno upravlinnia zapasamy na pidpryemstvakh. Monohrafiia. Poltava: PUET. 2012. 279 s. [In Ukrainian].
5. Tiurina N. M., Hoi I. V., Babii I. V. Lohistyka. Navchalnyi posibnyk. «Tsentr uchbovoi literatury». 2015. 392 s. [In Ukrainian].
6. Chejz R. B., Ekvilajn N. Dzh., Yakobs P. F. Proizvodstvennyj i operacionnyj menedzhment. Uchebnik. 8-e izd. Moskva: Vil'yams. 2003. 704 s. [In Russian].
7. Chapman S. N., Arnold J. R. T., Gatewood A. K., Clive L. M. Introduction to Materials Management (Eighth ed.). United States of America, Boston: Pearson Education. 2017. 465 p. [In English].

8. Obraztsova K.V., Shulha A.V. Systemy ta modeli upravlinnia zapasamy pidpriemstva. Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana. 2012. Vyp. 3. S. 70–73. [In Ukrainian].

9. Potapova N.O. Osoblyvosti systemy upravlinnia zapasamy na pidpriemstvakh silskoho hospodarstva. N.O. Potapova, D.S. Holovko. Molodyi vchenyi. 2017. № 6. S. 479–484. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_6_111 [In Ukrainian].

10. Hryniv N.T. Aktualni problemy upravlinnia zapasamy. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia «Ekonomichni nauky». 2011. T. 2. № 6. S. 168–172. [In Ukrainian].

11. Trade Master. Logistika. Effektivnaya sistema upravleniya zapasami v PROSTOR kak instrument dlya rosta pribyli. Elektronnyj resurs. URL: <https://trademaster.ua/logistic/313253> (accessed: 06.23.2022)

Когут Ірина Василівна

*старший викладач кафедри технологій управління
Національний університет «Львівська політехніка»*

Kohut Iryna

*Senior Lecturer of the Department of Management Technologies,
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0002-9263-2181

Лебідь Тетяна Вікторівна

*старший викладач кафедри технологій управління
Національний університет «Львівська політехніка»*

Lebid Tetiana

*Senior lecturer of the Department of Management Technologies
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0001-8476-1883

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8413

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ УКРАЇНИ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PARKS IN UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано ринок індустріальних парків України. Однею із проблем розвитку індустріальних парків (ІП) України є те, що з моменту їх створення багато індустріальних парків є зареєстрованими і лише незначна частина з них працює на економіку країни. Після початку війни та у результаті значних руйнувань інфраструктури актуальність запуску та розвитку індустріальних парків є надзвичайно важливою. Актуальним для нас стають питання повоєнного відновлення виробничих підприємств і готовність індустріальних парків розмістити на своїй території підприємства, що зупинили свою діяльність на окупованих територіях і територіях де відбулися руйнування.

Для формування ринку індустріальних парків їх власникам потрібно створити якісні виробничі майданчики, які будуть відповідати потребам учасників індустріальних парків.

З метою визначення основних напрямків розвитку ринку індустріальних парків авторами представлений аналіз ринку індустріальних парків України та визначено його стан. У статі визначено ряд проблем ІП, а саме недосконале законодавство, відсутність пільг для учасників, більшість парків є лише зареєстровані на папері, але не працюючи, не сформовані вимоги до локації промислових об'єктів, відсутність чіткого плану дій для переходу від планів до дій тощо.

Використано модель п'яти сил Портера, як один із інструментів стратегічного планування розвитку об'єкта досліджень, що дозволяє визначити п'ять факторів на які варто звернути увагу в найближчій перспективі засновникам ІП.

Згідно з сформованою моделлю визначено, що частка ринку й рівень майбутнього прибутку індустріального парку визначається його здатністю протидіяти наступним конкурентним силам: появою високої конкуренції серед ІП; наявністю існуючих виробничих площ, які можуть виступати товарами заміниками; конкурентам, які вже працюють на ринку ІП; вимогам клієнтів (майбутніх учасників ІП).

За результатами проведеного дослідження визначено, що високий вплив на діяльність індустріальних парків в Україні має загроза від існуючих конкурентів. Запропоновано стратегія постійного моніторингу існуючих та потенційних конкурентів і ситуації на ринку. Постійне удосконалення послуг та інфраструктури ІП дозволяє посилити їх конкурентні переваги та зберігати задоволеність учасників.

Ключові слова: індустріальні парки, ринок індустріальних парків, п'ять сил Портера, стратегії розвитку індустріальних парків.

Summary. The article analyzes the market of industrial parks of Ukraine. One of the problems of the development of industrial parks (IP) in Ukraine is that since their creation, many industrial parks have been registered and only a small part of them work for the country's economy. After the start of the war and as a result of significant destruction of infrastructure, the urgency of launching and developing industrial parks is extremely important. The issues of post-war restoration of industrial enterprises and the readiness of industrial parks to place on their territory enterprises that stopped their activities in the occupied territories and territories where destruction took place are becoming relevant for us.

To form the market of industrial parks, their owners need to create high-quality production sites that will meet the needs of industrial park participants.

In order to determine the main directions of the development of the industrial parks market, the authors presented an analysis of the industrial parks market of Ukraine and determined its state. The article identifies a number of problems of IP, namely imperfect legislation, lack of benefits for participants, most parks are only registered on paper but not working, requirements for the locations of industrial facilities have not been formed, lack of a clear action plan for the transition from plans to actions, etc.

Porter's five forces model was used as one of the tools of strategic planning for the development of the research object, which allows identifying five factors that should be paid attention to in the near future by the founders of the IP.

According to the formed model, it is determined that the market share and level of future profit of the industrial park is determined by its ability to counteract the following competitive forces: the emergence of high competition among private enterprises; the presence of existing production areas that can serve as substitute goods; competitors who are already working on the IP market; to the requirements of customers (future IP participants).

Based on the results of the research, it was determined that the threat from existing competitors has a high influence on the activity of industrial parks in Ukraine. A strategy of constant monitoring of existing and potential competitors and the market situation is proposed. Constant improvement of services and infrastructure of IP allows to strengthen their competitive advantages and maintain the satisfaction of participants.

Key words: industrial parks, the market of industrial parks, Porter's five forces, strategies for the development of industrial parks.

Постановка проблеми. Основною проблемою розвитку індустріальних парків в Україні є те що незважаючи на велику кількість процесів у стимулюванні будівництва, розвитку для покращення інвестиційного клімату в Україні так і не створено якісного ринку індустріальних парків.

Зруйнована виробнича інфраструктура України на сьогодні потребує не лише інвестицій для її відновлення, будівництва нових виробничих площ, а і швидкого запуску тих парків, які знаходяться на більш безпечних територіях та приведення існуючих до нормального стану.

Всі праці та напрямки досліджень у сфері індустріальних парків здебільшого присвячені юридичним аспектам, вивченням досвіду успішних країн та залученням інвестицій. Мало досліджень, які розглядають індустріальні парки, як окремий продукт, що має відповідати запитам учасників. Формування, якісного ринку не можливо без цього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження пов'язані з аналізом ринку індустріальних парків в Україні та світі відображені в працях С.І. Лекарь [1; 2] Данилович-Кропивницька М. Л., Джурик Ю.А., як інструмент створення мереж промислових підприємств [3]. Індустріальні парки, як інноваційну форму розвитку економічних та організаційних відносин, а саме аутсорсинг

розглянуто в праці Г. РУМЯНЦЕВА [4], такий підхід буде сприяти не лише розвитку ІП, а і формуванню конкурентного ринку в цій галузі України. В праці В.Л. Дикань звертає увагу на те, що індустріальні пакти є інструментом відновлення економіки України [5].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ціль даного дослідження полягає у аналізі ринку індустріальних парків України, визначення проблем з метою формування факторів, що будуть впливати на розвиток ринку індустріальних парків та створення якісного конкурентного середовища між ними у майбутньому.

Виклад основного матеріалу. В умовах післявоєнної відбудови України важливим питанням буде пошук та залучення ресурсів для відновлення промисловості та економіки країни. Актуальним, як ніколи, стане питання створення та розвитку індустріальних парків з метою залучення іноземних та вітчизняних інвестицій, створення або релокації виробничих підприємств збільшення кількості робочих місць, а відповідно і надходжень в бюджет країни.

Індустріальні парки, як каталізатори економічного розвитку, функціонують в багатьох країнах, але їх основою є не податкові пільги, а доступ до інфраструктури (залізничної колії, енерго-, водо-

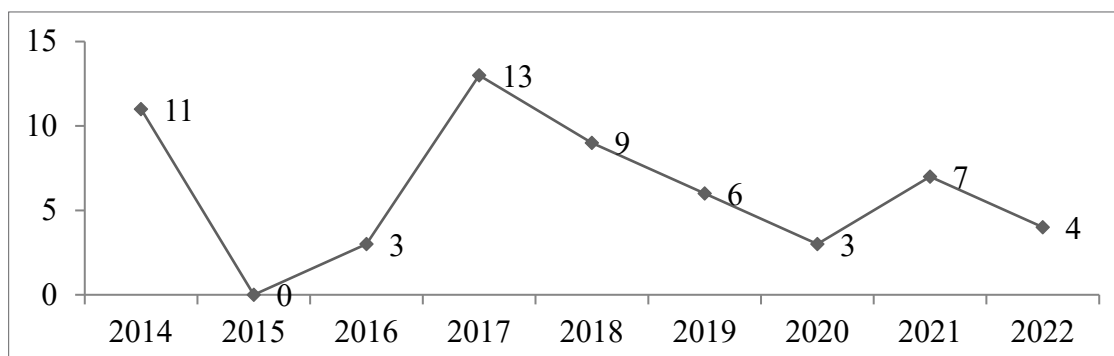


Рис. 1. Кількість індустріальних парків, внесених до Реєстру ІП в Україні станом на 17 липня 2022 р.

Джерело: сформовано авторами Реєстру ІП України

та газопостачання), а також логістики (портів, доріг) та трудових ресурсів. На сьогодні таких парків налічується близько 15 тисяч по всьому світу (Китай, США, Туреччину, Чехію, Корею, Польща) [6; 7].

Законодавство України регулює функціонування створення та діяльності індустріальних парків з 2012 року, коли було прийнято Закон України «Про індустріальні парки». Станом на липень 2022 року в Україні 72 ІП, внесено до реєстру 55 індустріальних парків, з них 9 реально діючих (рис. 1).

Характеристика діючих індустріальних парків в Україні представлена у таблиці 1.

Важливим фактором, що впливає на спосіб та масштаби діяльності є форма власності. На сьогодні в Україні ініціаторами створення індустріальних парків є органи державної влади, місцевого самоврядування, юридичні або фізичні особи. Серед парків, внесених до Реєстру 58% знаходяться у комунальній власності і 38% у приватній (рис. 2). Така структура власності в більшості не зумовлює комерційний характер створення індустріальних парків.

Всього під забудову індустріальними парками заплановано земельних ділянок загальною площею 2236 га (рис. 3). Найбільша площа належать Київській та Дніпропетровській областям — 22,5% та 14,6% відповідно. Львівська область за площами утримує третю позицію — 10,7%. За інформацією Colliers Ukraine, Львів — другий після Києва регіон, де ринок складської та промислової нерухомості активно розвивається.

За останні місяці інтерес до ринку західного регіону України посилюється від компаній зі східної України, що обумовлено, зокрема, нинішньою геополітичною ситуацією.

Подана вище інформація містить інформацію з офіційних джерел і не враховує ситуацію, яка склалась внаслідок війни на території України.

Сьогодні частина ІП знаходиться на окупованих територіях, частина зруйнована частково або повністю. Значна кількість підприємств, які перебувають близько до зони бойових дій здійснюють релокацію з метою відновити потужності, а також зберегти наявні та створити нові робочі місця.

Ці обставини також негативно впливають на інвестиційний клімат, оскільки відсутня спроможність надати потенційним учасникам індустріальних парків якісну пропозицію щодо розміщення їх виробничих потужностей у таких парках.

В той же час, держава зі своєї сторони намагається заохотити суб'єктів господарювання до створення та участі в таких проєктах. Законодавча підтримка дозволить розкрити потенціал індустріальних парків та покращити інвестиційну привабливість України.

Так як держава зацікавлена у розвитку ІП, Законом № 4416-1 про внесення змін до Закону України «Про індустріальні парки» передбачено впровадження певних стимулів для залучення інвестицій, а державне фінансування будівництва основної інженерно-транспортної інфраструктури; компенсацію витрат на підключення та приєднання до інженерно-транспортних мереж; надання коштів на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків та будівництва об'єктів суміжної інфраструктури тощо [8].

Також в липні поточного року прийнято два закони, що передбачають відповідні фіскальні стимули для ініціаторів та резидентів ІП [9]: звільнення від податку на прибуток резидентів на 10 років за умови наявності статусу учасника зареєстрованого індустріального парку протягом цього періоду; звільнення від оподаткування ПДВ ввезення нового устаткування та комплектуючих для власного використання; встановлення пільг на податок на нерухомість та земельний податок на території ІП (за рішенням ОМС).

Аналіз середовища функціонування індустріального парку передбачає дослідження чинників, які впливають на силу конкурентної боротьби.

Згідно з моделлю п'яти сил конкуренції М. Портера [10], частка ринку й рівень прибутку індустріального парку визначається тим, наскільки ефективно він протидіє таким конкурентним

силам: новим конкурентам, які, надають подібні послуги; загрози впливу товарів замінників; конкурентам, що вже закріпилися на галузевому ринку; впливу постачальників та впливу покупців.

Для проведення дослідження було опитано 8 експертів, серед яких представники ініціаторів створення індустріальних парків, девелоперів,

Таблиця 1

Характеристика діючих індустріальних парків в Україні (станом на 01.04.22 р.)

Назва	Місце-знаходження	Рік створення	Ініціатор створення	К-сть учасників	Фактичні види діяльності, які проваджуються в межах парку, згідно з КВЕД-2010
Індустріальний парк «Славу-та»	Хмельницька обл., м. Славу-та, вул. Військова	2013	Славутська міська рада	2	23.61 Виготовлення виробів із бетону для будівництва
Індустріальний парк «Свема»	м. Шостка, Сумська обл., вул. Гагаріна, 1.	2014	Шосткинська міська рада	2	01.11 Вирощування зернових та технічних культур 01.50 Змішане сільське господарство 01.64 Оброблення насіння для відтворення 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 23.99 Виробництво мінеральних виробів 42.11 Будівництво доріг і автострад 42.99 Будівництво інших споруд
Індустріальний парк «Коро-стеня»	Місто Коростень Житомирська область вул. С. Кемського (Жовтнева), 11Д	2014	Коростенська міська рада	3	16.10 Лісопилне та стругальне виробництво; 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння
Вінницький індустріальний парк	м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 213	2014	Вінницька міська рада	2	10.41 Виробництво олії та тваринних жирів; 42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій
Індустріальний парк «Фастін-дастрі»	08500, Київська обл., м. Фастів, вул. Поліграфічна, 16	2016	Фастівська міська рада	2	68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна (основний)
Індустріальний парк «Новодні-стровськ»	м. Новодні-стровськ Черні-вецької області	2016	Новодні-стровська міська рада	1	13.92 Виробництво готових текстиль-них виробів, крім одягу; 13.95 Вироб-ництво нетканих текстильних матері-алів і виробів із них, крім одягу; 13.96 Виробництво інших текстильних технічного та промислового призначення
Індустріальний парк «Вінниць-кий кластер холодильного машинобуду-вання»	м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 213	2017	Вінницька міська рада та ПАТ «Укра-їнська пивна компанія» (UBC Group)	1	28.25 Виробництво промислового хо-лодильного та вентиляційного устат-ковання (основний);
Індустріальний парк «Ланнів-ський індустрі-альний парк»	селище Ланна Карлівського району Полтав-ської області	2017	ПП «Ланнів-ський цукро-вий завод»	2	01.63 Післяурожайна діяльність 01.64 Оброблення насіння для відтво-рення 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кор-мами для тварин 52.10 Складське гос-подарство 52.24 Транспортне оброблення вантажів

Джерело: сформовано авторами на основі Реєстру ІІІ України

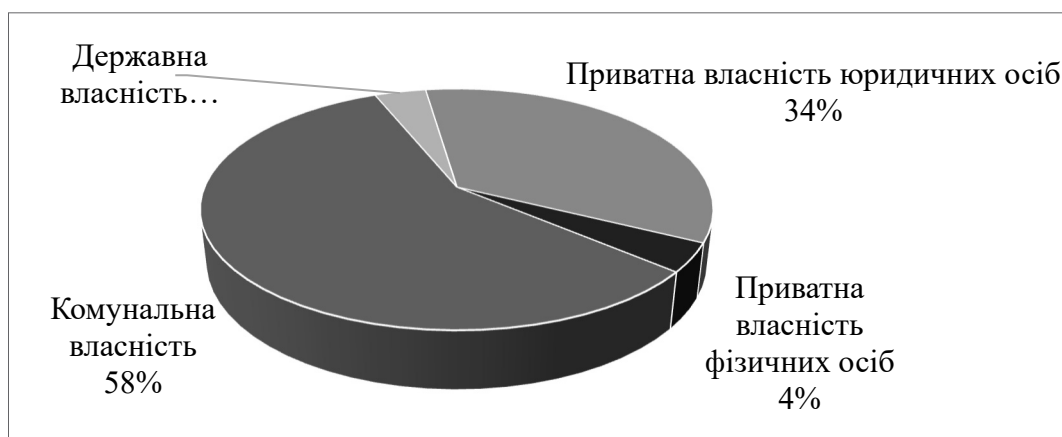


Рис. 2. Структура Індустріальних парків щодо форми власності
Джерело: сформовано авторами на основі Реєстру ІІІ України

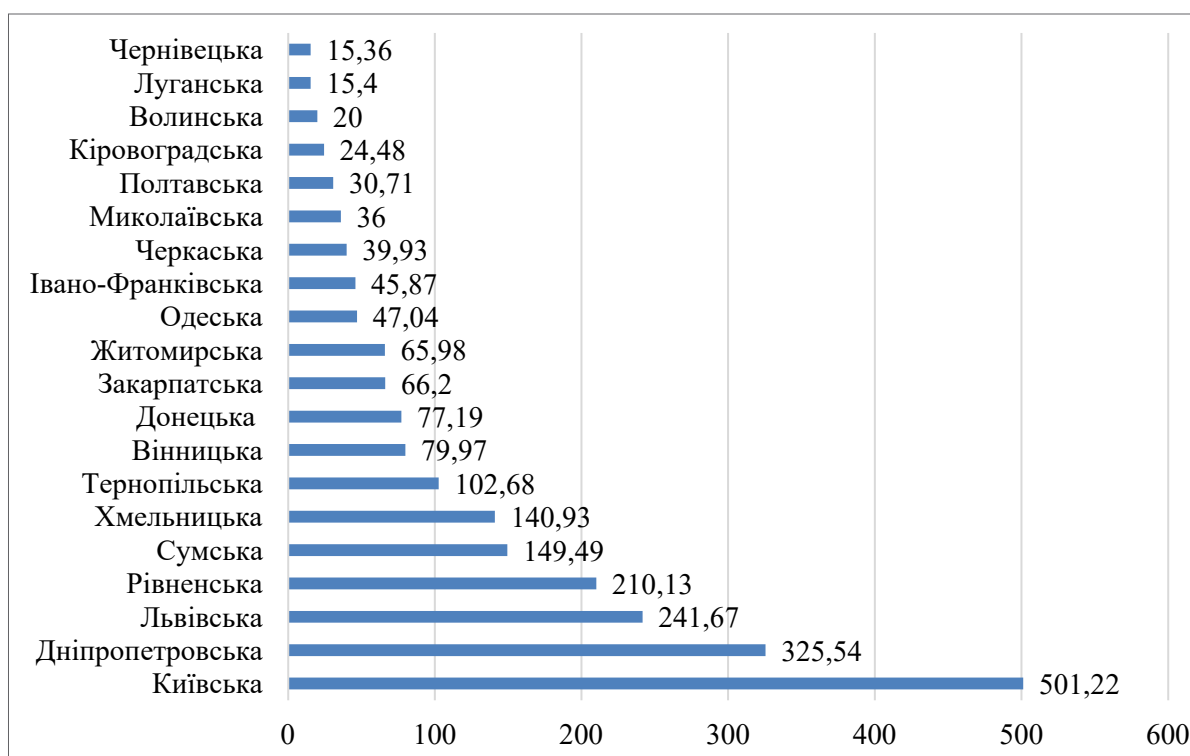


Рис. 3. Загальні площі земельних ділянок зареєстрованих Індустріальних парків, га
Джерело: сформовано авторами на основі Реєстру ІІІ України

а також менеджери керуючих компаній функціонуючих індустріальних парків України, а також парків, які знаходяться на етапі будівництва.

За результатами опитування сформовано таблицю з оцінкою загроз конкурентних сил на ринку індустріальних парків (табл. 2).

За результатами проведеного дослідження високий вплив на діяльність ІІІ має загроза від існуючих конкурентів. Стратегія постійного моніторингу існуючих та потенційних конкурентів та ситуації на ринку, удосконалення послуг та інфраструктури дає нам можливість посилити

конкурентні переваги та зберігати задоволеність клієнтів.

Висновки та подальші дослідження. Ринок індустріальних парків в Україні перебуває в стані стагнації, а парки, включені до Реєстру, не демонструють суттєвої динаміки розвитку. В деяких ІІІ вже здійснюється господарська та виробнича діяльність, але більшість із них все ще знаходиться на початковій стадії створення.

Основними причинами за проведеним аналізом авторами є: відсутність в Україні відповідної культури розвитку ІІІ і пов'язаний з цим високий

Таблиця 2

Оцінювання загрози конкурентних сил за М. Портера

Сили конкуренції	Оцінка наявності (від 1 до 10)	Ступінь негативного впливу (від 1 до 10)	Можливість усунути проблему (від 1 до 10)	Підсумковий рейтинг*
1. Загроза появи нових конкурентів; * Нові індустріальні парки в Україні; * Індустріальні парки в сусідніх державах (Румунія, Польща, Македонія, Албанія тощо)	8	7	6	9
2. Загроза від існуючих конкурентів; * Зареєстровані та діючі індустріальні парки України; * Індустріальні парки в сусідніх державах	7	8	4	11
3. Ринкова влада клієнтів (тиск покупців): * Резиденти ІІІ; * Держава Україна; * Територіальна громада; * Зовнішнє бізнес середовище; * Міжнародні неурядові організації; * Іноземні компанії з управлінням майном та нерухомістю; * Українські бізнес асоціації; * Торгово-промислові палати	6	5	4	7
4. Ринкова влада постачальників: * Провайдери платежів; * Виробники та постачальники будівельних матеріалів; * Будівельні компанії; * Іноземні маркетингові агенції; * Клірингові компанії; * Охоронні компанії; * Постачальники води, газу, електрики тощо; * Європейські трейдери	5	5	6	4
5. Загроза товарів-замінників: * Заводи; * Бізнес-центри та існуючі виробничі площі на території Львівської обл.	7	8	8	7

* 4 — низький, 5–8 — середній, 9–12 — високий

рівень невизначеності; потреба у значних обсягах інвестицій на створення та забезпечення функціонування інфраструктури; недоліки у процесі підготовки та реалізації ініціатив щодо створення індустріальних парків; відсутність досвіду ініціаторів створення індустріальних парків та керуючих компаній щодо реалізації таких проектів; низький рівень підтримки держави. У цьому напрямку є зміст продовжувати дослідження та формувати моделі удосконалення ринку ІІІ.

Авторами було проаналізовано та розроблена модель 5 сил Портера для ІІІ України. На основі моделі визначено та сформовано основні фактори, що мають найбільший вплив на вибір учасниками ІІІ та запропонована стратегія. До таких стратегій належить моніторинг існуючих та потенційних конкурентів. Постійне спостереження за ситуацією на ринку, послуг, що надають ІІІ, розвиток інфраструктури дозволить посилити конкурентні переваги Українських парків.

Література

1. Лекарь С.І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків. Проблеми економіки промислових підприємств і виробничих комплексів. 2017. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/117473/6-Lekar.pdf?sequence=1> (дата звернення: 07.11.2022)
2. Галасюк В.В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні. Економічний аналіз. 2018. Т. 28. № . 1. С. 40–50.

3. Данилович-Кропивницька М.Л. Індустріальні парки в Україні: новий етап розвитку / М.Л. Данилович-Кропивницька, Ю.А. Джурик // Наукові перспективи 2022. № 6(24). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/pr/article/view/1865/1863> (дата звернення: 14.11.2022).
4. Румянцева Г. Індустріальні парки як особлива форма аутсорсингу. Інституційне забезпечення економічного зростання. 2017. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/24373/1/%D0%A0%D0%A3%D0%9C%D0%AF%D0%9D%D0%A6%D0%95%D0%92%D0%90%20%D0%93..pdf> (дата звернення: 20.11.2022)
5. Дикань В.Л. Індустріальні парки як основа післявоєнного економічного відродження промисловості України. Міжнародна транспортна інфраструктура, індустріальні центри та корпоративна логістика: матеріали 18-ї науково-практичної міжнародної конференції (2–3 червня 2022 р.). Харків: УкрДУЗТ, 2022. С. 20–22.
6. Чириченко Ю.В., Котко О.К. Проблеми створення та функціонування індустріальних парків: аналіз та імплементація світового досвіду. Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. 2014. № 1. С. 74–82.
7. Притула Х.М. Стимулювання розвитку індустріальних парків: європейський досвід та можливості для України / Х.М. Притула, Я.Я. Калат. 2020. URL: <https://ird.gov.ua/irdp/e20200401.pdf>. (дата звернення: 14.11.2022)
8. Про індустріальні парки: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text> (дата звернення: 18.11.2022)
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустріальних парків в Україні: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2330-20#Text> (дата звернення: 18.11.2022)
10. Тесленок І.М., Коротунова О.В., Косенко Ю.В. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на функціонування машинобудівного підприємства. Економіка та держава. 2019. № 1. С. 78–82.

References

1. Lekar S.I. Mizhnarodni ta vitchyzniani realii funktsionuvannya industrialnykh parkiv. Problemy ekonomiky promyslovykh pidpriemstv i vyrobnychyykh kompleksiv. 2017. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/117473/6-Lekar.pdf?sequence=1> (data zvernennia: 07.11.2022)
2. Halasiuk V.V. Industrialni parky: svitovyi dosvid ta perspektyvy stvorennia v Ukraini. Ekonomichniy analiz. 2018. T. 28. № 1. S. 40–50.
3. Danylovych-Kropyvnytska M.L. Industrialni parky v Ukraini: novyi etap rozvytku / M.L. Danylovych-Kropyvnytska, Yu.A. Dzhuryk // Naukovi perspektyvy 2022. № 6(24). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/pr/article/view/1865/1863> (data zvernennia: 14.11.2022).
4. Rumiantseva H. Industrialni parky yak osoblyva forma autsorsynhu. Instytutsiine zabezpechennia ekonomichnoho zrostantia. 2017. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/24373/1/%D0%A0%D0%A3%D0%9C%D0%AF%D0%9D%D0%A6%D0%95%D0%92%D0%90%20%D0%93..pdf> (data zvernennia: 20.11.2022)
5. Dykan V.L. Industrialni parky yak osnova pisliavoiennoho ekonomichnoho vidrodzhennia promyslovosti Ukrainy. Mizhnarodna transportna infrastruktura, industrialni tsentry ta korporatyvna lohistyka: materialy 18-yi naukovo-praktychnoi mizhnarodnoi konferentsii (2–3 chervnia 2022 r.). Kharkiv: UkrDUZT, 2022. S. 20–22.
6. Chyrychenko Yu. V., Kotko O. K. Problemy stvorennia ta funktsionuvannya industrialnykh parkiv: analiz ta implementatsiia svitovoho dosvidu. Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Ser.: Ekonomika. 2014. № 1. S. 74–82.
7. Prytula Kh. M. Stymuliuvannya rozvytku industrialnykh parkiv: yevropeyskyi dosvid ta mozhlyvosti dlia Ukrainy / Kh. M. Prytula, Ya. Ya. Kalat. 2020. URL: <https://ird.gov.ua/irdp/e20200401.pdf>. (data zvernennia: 14.11.2022)
8. Pro industrialni parky: Zakon Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text> (data zvernennia: 18.11.2022)
9. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo stvorennia spriyatlyvykh umov dlia diialnosti industrialnykh parkiv v Ukraini: Zakon Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2330-20#Text> (data zvernennia: 18.11.2022)
10. Teslenok I. M., Korotunova O. V., Kosenko Yu. V. Analiz vplyvu faktoriv zovnishnoho seredovyshecha na funktsionuvannya mashynobudivnoho pidpriemstva. Ekonomika ta derzhava. 2019. № 1. S. 78–82.

Остропольська Зоя Миколаївна
кандидат філософських наук, доцент
Харківська державна академія культури
Ostropolska Zoia
Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor
Kharkiv State Academy of Culture

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8424

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

CORPORATE CULTURE AS A KEY ELEMENT OF FORMING THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ORGANIZATION

Анотація. Розглянуто проблематику розвитку соціальної відповідальності в бізнесі за рахунок управління корпоративною культурою організації; приділено увагу значенню, причинам та факторам впровадження соціальної відповідальності в сучасному діловому світі; зазначено, що при впровадженні соціальної відповідальності організації повинні діяти за двома ключовими напрямками: зовнішні комунікації (розраховані на зовнішню аудиторію, а саме партнерів, споживачів, групи впливу, контрагентів, органів державної влади та ін. категорій суспільства), внутрішні комунікації (розраховані для внутрішньої аудиторії організації, а саме персоналу); зроблено акцент на іміджевих складових процесу впровадження соціальної відповідальності, а саме зовнішньому та внутрішньому іміджу організації; при вивченні проблеми впровадження соціальної відповідальності, акцентовано увагу на формуванні організаційної культури як ключовому елементі внутрішнього середовища організації та впливі корпоративної культури на можливості розвитку організації та позиціонування її як соціально відповідальної; визначено ключові напрямки формування організаційної культури, її функції та інструменти; приділено увагу комунікаційним інструментам формування організаційної культури, а саме внутрішньофірмовому інформаційному обміну (корпоративна газета, інформаційні розсилки, кодекси поведінки, інформаційні портали, свята та інше); опосередкованим методом (внутрішньофірмове навчання, тренінги, атестації, співбесіди); методом міжгрупової взаємодії (ділові ігри, групові методи прийняття рішень, масові заходи з презентаціями, публічними виступами та інше); мультимедійним програми, корпоративному відео (з залучення співробітників до продакшену); зазначено, що комунікаційні інструменти задіяні в рамках реалізації внутрішнього ПР як базової соціальної технології при формуванні корпоративної культури організації; зроблено висновки, що завдяки формуванню організаційної культури компанія спроможна використати людський потенціал для підсилення репутації та іміджу компанії і реалізувати соціальну направленість та відповідальність в повній мірі.

Ключові слова: соціальна відповідальність, корпоративна культура, імідж, комунікації, людський ресурс, внутрішній ПР.

Summary. The problems of the development of social responsibility in business due to the management of the corporate culture of the organization are considered; attention is paid to the importance, reasons and factors of the implementation of social responsibility in the modern business world; it is stated that when implementing social responsibility, organizations should act in two key directions: external communications (intended for an external audience, namely partners, consumers, influence groups, contractors, state authorities, etc. categories of society), internal communications (intended for the internal audience of the organization, namely the staff); emphasis is placed on the image components of the process of implementing social responsibility, namely the external and internal image of the organization; when studying the problem of implementing social responsibility, attention is focused on the formation of organizational culture as a key element of the organization's internal environment and the impact of corporate culture on the organization's development opportunities and its positioning as socially responsible; the key directions of formation of organizational culture, its functions and tools are defined; attention is paid to communication tools

of organizational culture formation, namely intra-company information exchange (corporate newspaper, newsletters, codes of conduct, information portals, holidays, etc.); indirect methods (in-house training, trainings, certifications, interviews); methods of intergroup interaction (business games, group decision-making methods, mass events with presentations, public speeches, etc.); multimedia programs, corporate video (with the involvement of employees in the production); it is stated that communication tools are involved in the implementation of internal PR as a basic social technology in the formation of the organization's corporate culture; it was concluded that thanks to the formation of organizational culture, the company is able to use human potential to strengthen the reputation and image of the company and realize social direction and responsibility in full.

Key words: social responsibility, corporate culture, image, communications, human resources, internal PR.

Постановка проблеми. Проблеми впровадження соціальної відповідальності все більш актуалізуються в сучасному діловому світі. Це обумовлено певними причинами і факторами. По-перше, до бізнесу прийшло усвідомлення того факту, що без трансформації своїх відносин із суспільством, без вирішення нагальних питань, що існують в ньому, а саме питань гуманітарного, екологічного, соціального та культурного порядку, неможливо досягти сталого розвитку в довгостроковій перспективі. Саме тому концепція соціальної відповідальності впроваджується організаціями на стратегічному рівні з урахуванням отримання певних зисків від цього впровадження в майбутньому.

По-друге, слабкість державних інститутів штовхає бізнес до вирішення проблем суспільства, тобто він бере на себе додаткову відповідальність щодо подолання певних проблем соціального, культурного, навіть економічного характеру, вирішенням яких первісно займаються державні інституції. Особливо ці процеси простежуються в періоди політичних, соціальних, економічних криз та інших форсмажорних ситуацій, що виникають в державі як на загальному, так і на регіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема стану та перспектив впровадження соціальної відповідальності в сучасному соціально-економічному середовищі все більш привертає увагу дослідників. Вона обговорюється та висвітлюється на різноманітних заходах наукового життя, сторінках наукових видань зокрема такими фахівцями як Н.В. Барна [1], О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова [2], Н.М. Середа, О.Є. Бурцева, І.П. Фоміченко [4], І.А. Тарасенко [6] та ін. В працях цих дослідників зосереджується увага на ролі та значенні соціальної відповідальності в сучасному діловому світі, напрямках та інструментах її впровадження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Визначити роль та місце організаційної культури в процесі впровадження соціальної відповідальності в бізнесі та окреслити ключові на-

прямки, функції та комунікаційні інструменти формування організаційної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчаючи питання щодо впровадження соціальної відповідальності в діловій сфері більшість науковців та практиків звертають увагу саме на зовнішні прояви та напрямки соціальної відповідальності, а саме: налагодження відносин зі споживачами, партнерами, інвесторами, органами державної влади ті іншими контактними аудиторіями, які тим чи іншим чином впливають на діяльність організації та виробленню рішень щодо її подальшого розвитку. На практиці це виглядає як активні дії в соціальному середовищі у вигляді благодійності, спонсорства, патронажу, проведення акцій культурного та соціального характеру, волонтерська діяльність, впровадження певних проєктів, що направлені на вирішення соціальних, культурних, екологічних проблем суспільства. При цьому активно використовується ПР, усі види реклами (в тому числі і соціальна), робота над іміджем та інші комунікаційні складові маркетингової діяльності.

Треба зазначити, що корпоративна культура є базовим елементом щодо створення іміджу та репутації компанії. «Створення іміджу є невід'ємною частиною існування кожної організації. Незалежно від того, що це — багатонаціональний конгломерат чи невелика компанія, чіткий імідж потрібний для спілкування з покупцями, клієнтами й численними складовими частинами цієї організації. Без чіткого іміджу важко буде пояснити, що являє собою організація, що вона пропонує і до чого прагне» [1, с. 60].

Одне з ключових місць щодо створення іміджу займають фактори внутрішнього середовища діяльності організації: місія, стратегічні цілі, завдання, людський ресурс, технологія, стиль керівництва та корпоративна культура, що притаманна певній організації. Саме останній фактор є недооціненим, оскільки управління корпоративною культурою дає можливість створити ресурс, який з одного боку, транслює цінності організації на зовні, а з іншого, сам є ключовим елементом

щодо реалізації соціальної відповідальності. Відомо, що одним з напрямів соціально відповідального бізнесу є соціально відповідальна поведінка організації щодо персоналу та формування певної корпоративної культури, де кожна особистість має право на соціальний захист та професійний та особистісний розвиток. Ключову роль в цьому процесі відіграють внутрішньокорпоративні комунікації.

Соціально відповідальні компанії приділяють велику увагу проблемам розвитку персоналу, вважають його одним з ключових активів компанії, від котрого залежить успіх та подальший розвиток бізнесу. Таким чином, не проявляючи соціальну відповідальність щодо власного персоналу, компанія ніяк не може позиціонувати себе як соціально відповідальну, навіть якщо в неї є певні проекти соціальної направленості або вона є активним благодійником.

Ключові складові соціальної відповідальності компанії щодо персоналу полягають в наступному:

- Відсутність дискримінації щодо найму та кар'єрного просування;
- Захист здоров'я та життя робітників;
- Достойна винагорода за труд (в тому числі соціальна підтримка);
- Можливості підвищення кваліфікації;
- Повага до сімейних обов'язків (наприклад, гнучкий графік, відпустки);
- Участь у питаннях управління організацією та інше.

«Особливості культури окремої організації залежать від індивідуальних цінностей, від стилю її лідерів, від мови й символів, процедур і повсякденних норм, національних почуттів, а також від ступеню виміру успіху, інакше кажучи, всього того, що визначає корпоративну індивідуальність компанії» [1, с. 61].

Працюючи над створенням корпоративної культури, перш за все потрібно визначитись із системою цінностей організації на стратегічному рівні, з місією та тим соціальним проявом або внеском, який організація може реалізувати за рахунок політики щодо вирішення проблем суспільства, впроваджуючи соціальну відповідальність. Відштовхуючись від стратегічних орієнтирів, котрі містяться в концепції соціальної відповідальності організації, звернути увагу на те, що корпоративна культура повинна мати в собі ефективні засоби залучення й мотивації співробітників, основні базові цінності, стандарти поведінки, традиції, символіку та ін. Дії в цьому напрямку дадуть можливість з одного боку, сформувати

людський ресурс, який поділяє цінності і традиції організації та є потенційно спроможним долучатися до загальної соціально відповідальної корпоративної політики. З іншого боку, організація, яка приділяє увагу корпоративній культурі, яка покладає основу корпоративної культури турботу про розвиток персоналу, його соціальний захист, можливості навчання, підвищення кваліфікації і кар'єрного зростання та інші мотивуючі фактори, є соціально відповідальною щодо свого персоналу, що в свою чергу сприяє позиціонуванню себе як соціально відповідальної компанії в зовнішньому середовищі.

Організаційна культура є важливим інструментом менеджменту та виконує наступні функції:

- 1) відтворення кращих елементів культури, формування, підтримка і накопичення нових цінностей;
- 2) оцінювально-нормативна функція;
- 3) регламентуюча і регулююча функція культури;
- 4) пізнавальна функція;
- 5) сенсоутворювальна функція;
- 6) комунікаційна функція;
- 7) функція колективної пам'яті.

Загалом культура допомагає людям в організації діяти свідомо, забезпечує обґрунтування і виправдання їх поведінки. Сильна і адекватна організаційна культура сприяє згуртуванню колективів підприємства [5, с. 433].

Останнім часом сформувалася певна тенденція щодо впровадження корпоративної соціальної відповідальності — це активне залучення персоналу в процес розвитку організації, розповсюдження ідеології корпоративної відповідальності серед співробітників та залучення персоналу до практики соціальної активності компанії. Концепція соціальної відповідальності стає основою корпоративної культури та системи внутрішніх комунікацій.

Відомі факти, коли соціальна відповідальність організації народжувалась за ініціативою «знизу», тобто робітники самостійно за власною ініціативою брали участь в благодійності або підтримці незахищених верств населення, а потім керівництво компанії брало за основу програм корпоративної соціальної відповідальності саме ці ініціативи. Зрозуміло, що зовнішня активність щодо соціальної діяльності не може бути реалізованою, коли персонал організації не відчуває того, що компанія проявляє до нього увагу та дотримується всіх стандартів та морально-етичних норм. Саме тому, незважаючи на те, що зовнішні комунікації дуже важливі для позиціонування бізнесу як

соціально відповідального, але ж без внутрішньо організаційних чинників впливу цей процес не запуститься. Ключовим серед факторів внутрішнього середовища, що впливають на впровадження соціальної відповідальності є корпоративна культура. «Корпоративна культура — це якісна реалізація позитивного корпоративізму на основі спільної для членів організації системи цінностей, вірувань і переконань, які визначають їхню поведінку, характер діяльності, максимізацію корпоративного духу та менеджменту з урахуванням соціально-етичної відповідальності» [3, с. 312].

Існують типові алгоритми практики формування корпоративної культури:

- Розробка та популяризація серед співробітників змісту та духу декларації про місію організації;
- Формування командного духу на основі відповідних «заповідей»;
- Удосконалення системи внутрішньокорпоративного інформування;
- Вироблення традицій, створення міфів, легенд, ритуалів;
- Оптимізація стилю керівництва та лідерства;
- Розвиток етикету ділових стосунків;
- Удосконалення моделей мотивації та стимулювання працівників;
- Піднесення культури фірмового стилю;
- Поглиблення соціального партнерства [3, с. 321].

Означені вище дії дають можливість сформуванню корпоративну культуру таким чином, щоб вона мала соціально відповідальний характер та вплинула на впровадження соціальної відповідальності в бізнесі. Звісно в цьому процесі особливого значення набуває інформативно-комунікативна складова та соціальні технології, які призначені сформувати позитивне сприйняття організації внутрішньою аудиторією. Не останнє місце серед соціальних технологій, направлених на формування корпоративної культури займає внутрішній ПР.

Внутрішній ПР — це інформаційний вплив на співробітників компанії задля формування в уяві персоналу образу компанії з послідуочим транслюванням цього образу у зовнішнє середовище та встановлення стандартів поведінки персоналу або їх корекції щодо специфіки діяльності компанії. Для реалізації внутрішнього ПР використовуються наступні методи: метод прямого формування корпоративної культури, який реалізується завдяки внутрішньофірмовому інформаційному обміну (наприклад, корпоративна газета, інформа-

ційні розсилки, кодекси поведінки, інформаційні портали, свята та інше); опосередковані методи (наприклад, внутрішньофірмове навчання, тренінги, атестації, співбесіди); методи міжгрупової взаємодії (ділові ігри, групові методи прийняття рішень, масові заходи з презентаціями, публічними виступами та інше); мультимедійні програми, корпоративне відео (з залучення співробітників до продакшену). Тобто формуючи позитивне ставлення та відданість з боку співробітників, компанія створює такий людський ресурс, який здатний не тільки досягати певних результатів в своїй діяльності, а й мати соціальну відповідальність, в основі якої індивідуальна відповідальність кожного окремого робітника.

«Для будь-якої бізнес-структури, що діє в сучасних умовах ринку, потрібно створення системи внутрішньофірмових комунікацій між співробітниками компанії, оскільки ці взаємодії формують її організаційну культуру. І якщо подібний механізм внутрішнього спілкування налагоджено, то між учасниками комунікацій виникає симпатія, гармонізується психологічний клімат, у роботі підвищується рівень взаємовиручки й взаємодопомоги, посилюється відповідальність, знижується рівень і гострота конфліктів. Розвиток корпоративних відносин сприяє покращенню економічних показників діяльності організації» [1, с. 70]. Звісно все вище означене підкріплює соціально відповідальний статус компанії та надає можливість просувати її цінності в зовнішнє середовище. Тобто, компанія перспективна лише тоді, коли в формуванні внутрішнього іміджу зацікавлені всі її співробітники.

Висновки. Таким чином, соціальна відповідальність компанії щодо власного персоналу реалізується шляхом дотримання певних законодавчих, соціальних, етичних та моральних норм та впровадження корпоративної культури, яка дозволить завдяки персоналу позиціонувати компанію як соціально відповідальну. Це проявляється в тому, що кожний працівник ідентифікує себе з організацією, в якій він працює, являється носієм корпоративних цінностей та транслює ці цінності за її межі. Внутрішньокорпоративні комунікації на основі соціальних технологій та внутрішнього ПР створюють певний соціально-етичний клімат в компанії, який дозволяє використати людський потенціал для підсилення репутації та іміджу компанії і реалізувати соціальну направленість та відповідальність компанії в повній мірі.

Література

1. Барна Н.В. Іміджелогія: Навч. посіб. для дистанційного навчання / За наук. ред. В.М. Бебіка. К.: Університет «Україна», 2008. 217 с.
2. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк, 2013. 296 с.
3. Королько В.Г., Некрасова О.В. Зв'язки з громадкістю. Наукові основи, методика, практика: Підр. для студентів вищих навчальних закладів / 3-те вид., доповн. і переробл. Київ: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. 831 с.
4. Серєда Н.М., Бурцева О.Є., Фоміченко І.П. Маркетингові аспекти корпоративної соціальної відповідальності компанії // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2020. № 9. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-9-6283>
5. Сладкевич В.П. Сучасний менеджмент організацій: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.П. Сладкевич, А.Д. Чернявський. К.: МАУП, 2007. 488 с.
6. Тарасенко І.А. Оцінка соціально відповідального бізнесу в управлінні сталим розвитком підприємства / І.А. Тарасенко // Маркетинг в Україні. 2009. № 5. С. 54–60.
7. Харченко Т.О. Принципи корпоративної соціальної відповідальності як фактор формування конкурентних переваг організації // Науково-практичний журнал «Економічні студії». Україна, м. Львів, 2017. Вип. 5 (18). С. 15–20.

References

1. Barna N. V. Imidzhelohiia: Navch. posib. dlia dystantsiinoho navchannia / Za nauk. red. V. M. Bebika. K.: Universytet «Ukraina», 2008. 217 s.
2. Diahnostika stanu ta perspektyv rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini (ekspertni otsinky): monohrafiia / O. F. Novikova, M. Ie. Deich, O. V. Pankova ta in.; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-ti. Donetsk, 2013. 296 s.
3. Korolko V. H., Nekrasova O. V. Zviazky z hromadkistiu. Naukovi osnovy, metodyka, praktyka: Pidr. dlia studentiv vyshchych navchalnykh zakladiv / 3-tie vyd., dopovn. i pererobl. Kyiv: Vyd. dim «Kyievo-Mohylianska akademiia», 2009. 831 s.
4. Sereda N. M., Burtseva O. Ye., Fomichenko I. P. Marketynhovi aspekty korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti kompanii // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky». 2020. № 9. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-9-6283>
5. Sladkevych V. P. Suchasnyi menedzhment orhanizatsii: Navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl. / V. P. Sladkevych, A. D. Cherniavskiy. K.: MAUP, 2007. 488 s.
6. Tarasenko I. A. Otsinka sotsialno vidpovidalnoho biznesu v upravlinni stalym rozvytkom pidpriemstva / I. A. Tarasenko // Marketynh v Ukraini. 2009. № 5. S. 54–60.
7. Kharchenko T. O. Pryntsyry korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti yak faktor formuvannia konkurentnykh perevah orhanizatsii // Naukovo-praktychnyi zhurnal «Ekonomichni studii». Ukraina, m. Lviv, 2017. Vyp. 5 (18). S. 15–20.

Павловські Гжегож
кандидат економічних наук
Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP, Польща
Pawlowski Grzegorz
PhD in Economics
Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP, Poland
ORCID: 0000-0002-7733-0732

Юзевич Володимир Миколайович
доктор фізико-математичних наук, професор
Фізико-механічний інститут ім. Г.В. Карпенка НАН України
Yuzevych Volodymyr
D. Sc. (Physics and Mathematics), Professor
Karpenko Physico-mechanical Institute of the NAS of Ukraine
ORCID: 0000-0001-5244-1850

Куриліна Оксана Василівна
кандидат економічних наук, доцент
Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського
Kurilina Oksana
PhD in Economics, Associate Professor
National Defence University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy
ORCID: 0000-0002-8813-4243

Павленчик Наталія Федорівна
доктор економічних наук, професор
Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського
Pavlenchuk Nataliia
D. Sc. (Economics), Professor
Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Boberskyj
ORCID: 0000-0001-6164-5644

Клювак Оксана Володимирівна
кандидат економічних наук
Львівський національний університет імені Івана Франка
Kliuvak Oksana
PhD in Economics
Ivan Franko National University of Lviv
ORCID: 0000-0003-3383-926X

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8367

**ОПТИМІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ**

**OPTIMIZATION-INFORMATION MODEL OF
ENTERPRISE COMPETITIVENESS MANAGEMENT
UNDER RISK CONDITIONS**

Анотація. Метою дослідження є розробка оптимізаційно-інформаційну модель управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ризику. Розвиток будь-якого підприємства в умовах ризику безпосередньо залежить від його конкурентоспроможності. Визнаючи вагомий науково-практичний внесок вчених і практиків у цьому напрямі і враховуючи аналіз практики ведення бізнесу, встановлено, що сьогодні існують проблеми, які безпосередньо стосуються формування і використання прикладних оптимізаційно-інформаційних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства, спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності, зростання прибутку, а також на зниження або уникнення ризику. Підприємницький ризик або бізнес-ризик – ймовірність відхилення фактичного результату від очікуваного або навіть втрати, пов'язаних з невизначеністю. За результатами проведеного дослідження представлено нову оптимізаційно-інформаційну модель управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ризику, яка, на відміну від існуючих, враховує концепцію загального управління якістю (TQM), певні обмеження на ризики, бюджет і ресурс. Тут під конкурентоспроможністю підприємства в умовах ризику слід розуміти сукупність її складових, а саме: ефективність діяльності підприємства, конкурентоспроможність продукції підприємства, а також концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує в умовах ризику. Подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямі оцінювання складових конкурентоспроможності підприємства в контексті сталого розвитку. Також необхідно визначити і дослідити функціональні особливості моделювання конкурентних стратегій підприємств в умовах ризику.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, ризик, оптимізаційна модель, управління якістю, функції менеджменту, витрати, прибуток.

Summary. The purpose of the study is to develop an optimization-information model of enterprise competitiveness management under risk conditions. The development of any enterprise under conditions of risk directly depends on its competitiveness. Recognizing the significant scientific and practical contribution of scientists and practitioners in this direction and taking into account the analysis of business practices, it was established that today there are problems that directly relate to the formation and use of applied optimization-information models of enterprise competitiveness management, aimed at increasing its competitiveness, profit growth, and to reduce or avoid risk. Business-risk is the probability of deviation of the actual result from the expected one or even a loss due to uncertainty. Based on the results of the research, a new optimization-information model of enterprise competitiveness management under risk conditions is presented, which, unlike the existing ones, takes into account the concept of total quality management (TQM), certain restrictions on risks, budget and resources. Here, the competitiveness of an enterprise under conditions of risk should be understood as the totality of its components, namely: the efficiency of the enterprise's activities, the competitiveness of the enterprise's products, as well as the concentration of the market on which the enterprise operates under conditions of risk. It is advisable to carry out further research in the direction of evaluating the components of the enterprise's competitiveness in the context of sustainable development. It is also necessary to determine and investigate the functional features of modeling competitive strategies of enterprises under risk conditions.

Key words: enterprise, competitiveness, risk, optimization model, quality management, management functions, costs, profit.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якого підприємства в умовах ризику безпосередньо залежить від його конкурентоспроможності [1–4]. В контексті цього необхідно також відмітити такі два аспекти, а саме: «... посилення конкуренції між підприємствами на різних ринках товарів та послуг актуалізує питання дослідження основних характеристик конкурентоспроможного розвитку підприємств, факторів, що впливають на конкурентоспроможність та можливості її підвищення» [1], «впровадження підприємствами технологічних та управлінських інновацій сприяє вибору та реалізації відповідних типів конкурентного поведінки» [1].

Звідси очевидно, що зазначені вище аспекти потребують подальшого дослідження, особливо це стосується вдосконалення та оптимізації управління конкурентоспроможністю підприємства в нових умовах, в умовах невизначеності і ризику

з комплексним врахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх факторів та змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління конкурентоспроможністю підприємства достатньо широко висвітлена в спеціалізованій економічній літературі. З'ясовано, що деякі теоретичні, практичні аспекти цієї проблеми, які заслуговують на увагу, розкриті у працях таких вчених-економістів та практиків: Р. N. Rastogi [3], Н. Andrushchenko, Е. Churinov, V. Hryhorieva, V. Batareyev, I. Lyakhova [4], D. L. Harris, D. F. Twomey [5], N. Fertas [6], I. Joksiene, A. Zvirblis [7], A. G. Nefedova [8], M. Stankiewicz [9], О. Гетьман [10], О. Драган [11], О. Мельник [12], Н. Тарнавська [13], Р. Скриньковський [14–17] та інші.

Водночас, визнаючи вагомий науково-практичний внесок у дослідження і розвиток окремих

аспектів у цьому напрямі, встановлено, що сьогодні існують деякі проблеми, які безпосередньо стосуються формування і використання прикладних оптимізаційно-інформаційних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства, спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності, зростання прибутку, а також на зниження або уникнення ризику. Все це обумовило актуальність роботи, його важливість і доцільність, а також визначило мету дослідження.

Мета статті. Метою статті є запропонувати оптимізаційно-інформаційну модель управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, за результатами досліджень теорії [10–22] і практики ведення бізнесу з'ясовано, що для підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно використати загальноорганізаційний метод безперервного підвищення якості організаційної структури і всіх бізнес-процесів підприємства (англ. *Total Quality Management*, TQM [18; 19]) з урахуванням ризиків [21; 22]. Тут також необхідно відмітити і те, що «... конкурентоспроможність підприємства є надзвичайно складним об'єктом ідентифікації та діагностування, що ускладнює використання інформації про конкурентоспроможність в управлінні. Це пояснюється, перш за все, відносністю поняття конкурентоспроможності підприємства, складністю та недосконалістю методик її оцінювання, труднощами вибору базового об'єкта для порівняння, проблематичністю отримання повної і достовірної інформації» [13, с. 527].

У цьому контексті, виходячи із основних положень дослідження операцій [23], економічної діагностики підприємства [12; 15–17; 24] і практики моделювання бізнес-процесів [25], для опису керованих змінних конкурентоспроможності x_{ik} застосуємо такий важливий кількісний показник, як грошові кошти, які вкладені в i -й фактор під час проведення k -го заходу, що спрямований на удосконалення відповідного фактору. Водночас для оцінювання зміни конкурентоспроможності підприємства використаємо також множину цільових коефіцієнтів c_{ik} , які мають відношення до грошових коштів, вкладених у i -й фактор забезпечення конкурентної переваги під час проведення k -го заходу, і характеризують зміну відповідних показників x_{ik} в результаті впливу та змін зовнішнього (прямої, непрямої дії [15; 26; 27]) і внутрішнього середовища (в контексті вивчення сильних і слабких його сторін [28]) підприємства.

В межах множини x_{ik} , враховуючи інформацію у працях [5; 10–14; 21; 22; 26; 28–32], виділимо підмножину ризиків, які впливають на конкурентоспроможність підприємства:

x_{11} — фактор, який характеризує вплив зовнішнього середовища на ризики R ;

x_{12} — фактор, який характеризує вплив внутрішнього середовища на ризики R . Тут під факторами внутрішнього середовища підприємства слід розуміти взаємозв'язок його внутрішніх змінних (основних), а саме [26]: цілі, завдання, структура, технологія і працівники;

$x_{13} = x_{1s}$ ($s = 3$) — фактор, який характеризує уникнення ризику R ;

$x_{14} = x_{1s}$ ($s = 4$) — фактор, який характеризує зменшення ризику R .

Уведемо розділення факторів x_{13} , x_{14} (x_{1s} , $s = 3, 4$) на адитивні складові, які пов'язані із загальними функціями менеджменту [26; 27; 33; 34]:

$$x_{1s} = x_{1s(pl)} + x_{1s(or)} + x_{1s(rg)} + x_{1s(mt)} + x_{1s(kn)}, \quad (1)$$

де індекси (pl), (or), (rg), (mt), (kn) відповідають [26]: плануванню, організуванню, регулюванню, мотивації та контролю.

Уведемо параметр $Z_Q(W_B, W_R)$, який характеризує запас міцності (у контексті обмежених значень бюджету W_B та ресурсу W_R) інноваційного проекту для підприємства. Уведемо також обмеження на показники у співвідношенні (1), які пов'язані із загальними функціями менеджменту, а також із $Z_Q = Z_Q(W_B, W_R)$:

$$\max | x_{1s(pl)} | < Z_{PM}; \alpha_P \times x_{1s(pl)} + \beta_{PZ} \times \delta_{PZ} \Rightarrow opt, \quad (2)$$

$$\max | x_{1s(or)} | < Z_{RM}; \alpha_R \times x_{1s(or)} + \beta_{RZ} \times \delta_{RZ} \Rightarrow opt, \quad (3)$$

$$\max | x_{1s(rg)} | < Z_{GM}; \alpha_G \times x_{1s(rg)} + \beta_{GZ} \times \delta_{GZ} \Rightarrow opt, \quad (4)$$

$$\max | x_{1s(mt)} | < Z_{TM}; \alpha_T \times x_{1s(mt)} + \beta_{TZ} \times \delta_{TZ} \Rightarrow opt, \quad (5)$$

$$\max | x_{1s(kn)} | < Z_{KM}; \alpha_K \times x_{1s(kn)} + \beta_{KZ} \times \delta_{KZ} \Rightarrow opt, \quad (6)$$

$$\max | Z_Q | < Z_{QM}; \alpha_Q \times Z_Q + \beta_{QZ} \times \delta_{QZ} \Rightarrow opt. \quad (7)$$

Тут Z_{PM} , Z_{RM} , Z_{GM} , Z_{TM} , Z_{KM} , Z_{QM} — еталонні (standard) значення (можуть бути оцінені чи встановлені експертами, а також керівниками підприємства); α_P , β_{PZ} , α_R , β_{RZ} , α_G , β_{GZ} , α_T , β_{TZ} , α_K , β_{KZ} , α_Q , β_{QZ} — коефіцієнти вагомості; δ_{PZ} , δ_{RZ} , δ_{GZ} , δ_{TZ} , δ_{KZ} , δ_{QZ} — середні квадратичні відхилення, відповідні параметрам уникнення та зменшення ризику (вони характеризують ризик й запас міцності інноваційного проекту і визначаються за традиційними підходами теорії ймовірності і математичної статистики). Співвідношення перших наборів формул (2)–(7) (типу $\max | x_{1s(pl)} | < Z_{PM}$, ...) є критеріальними

і характеризують обмеженість компонент ризику, зокрема — умови підвищеного ризику. Вирази других наборів формул (2)–(7) (типу, ... $\alpha_G \times x_{1s(rg)} + \beta_{GZ} \times \delta_{GZ} \Rightarrow opt$, ...) є оптимізаційними типу співвідношень компромісу і характеризують ризики та можливі відхилення параметрів моделі, які пов'язані з конкурентоспроможністю підприємства.

Уточнене, кореговане і нормоване значення інтегрального показника уникнення ризику x_{13}^* сформулюємо і оцінимо з допомогою середнього геометричного (мультиплікативного) Z_{SN} і середнього арифметичного (адитивного) Z_{SQ} значень по відношенню до компонент x_{13} :

$$Z_{SN} = \sqrt{Z_S \times x_{13}^* \times Z_Q}, \quad (8)$$

$$Z_{SQ} = \alpha_S \times Z_S + \beta_S \times x_{13}^* + \gamma_S \times Z_Q, \quad (9)$$
$$\alpha_S + \beta_S + \gamma_S = 1$$

Тут Z_S — нормоване значення інноваційного потенціалу, складові компоненти якого [35–40]: а) науково-дослідна (Z_{Sn}), б) техніко-технологічна (Z_{St}), с) кадрова (Z_{Sk}), д) фінансова (Z_{Sf}), е) організаційно-структурна (Z_{So}).

З допомогою співвідношень (1)–(9) можна проводити оптимізацію стратегій і тактичних дій з метою удосконалення конкурентоспроможності підприємства в системі «підприємство — система ризиків R », а також давати рекомендації, які пов'язані з обмеженістю ризиків та можливістю їх зменшення або уникнення.

З урахуванням положень системного підходу, враховуючи результати досліджень у працях [10–14; 41], нормування та коригування інформаційних і фінансових потоків рекомендуємо максимізувати оцінку конкурентоспроможності підпри-

ємства при обмеженому бюджеті W_B у контексті проведення відповідних техніко-технологічних заходів і завершимо формулювання оптимізаційної задачі з допомогою співвідношень:

$$S_Z = \sum_{k=1}^{n\zeta} \sum_{i=1}^{n\zeta} c_{ik} x_{ik}(Z_S, Z_Q, R) \Rightarrow opt,$$
$$\sum_{k=1}^{n\zeta} \sum_{i=1}^{n\zeta} x_{ik}(Z_S, Z_Q, R) \leq W_B. \quad (10)$$

Тут $n\zeta k$, $n\zeta$ — максимальні значення факторів та інноваційних заходів відповідно.

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження, враховуючи ідеї і положення у працях [1–42], розроблено нову оптимізаційно-інформаційну модель управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ризику, яка, на відміну від існуючих, враховує концепцію загального управління якістю (англ. *Total Quality Management*, TQM), певні обмеження на ризики, бюджет і ресурс. Тут під конкурентоспроможністю підприємства в умовах ризику слід розуміти сукупність її складових, а саме: ефективність діяльності підприємства, конкурентоспроможність продукції підприємства, а також концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує в умовах ризику. Підприємницький ризик або бізнес-ризик — ймовірність відхилення фактичного результату від очікуваного або навіть втрати, пов'язаних з невизначеністю.

Подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямі оцінювання складових конкурентоспроможності підприємства в контексті сталого розвитку. Тут також варто відзначити і дослідження функціональних особливостей моделювання конкурентних стратегій підприємств в умовах ризику.

Література

1. Гріщенко І., Гринчук Т., Циганчук В. Методи формування конкурентоспроможності підприємств // Економіка та суспільство. 2022. № 39. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-82>
2. Lupak R., Kuniyska-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>
3. Rastogi P.N. Sustaining enterprise competitiveness — is human capital the answer? // Human Systems Management. 2000. № 19(3). P. 193–203. doi: <https://doi.org/10.3233/hsm-2000-19306>
4. Andrushchenko H., Chuprinov E., Hryhorieva V., Batareyev V., Lyakhova I. Marketing, Manufacturing and Economics: The Foundation for the Competitiveness of a Modern Enterprise // Proceedings of the 5th International Scientific Congress Society of Ambient Intelligence. 2022. P. 145–154. doi: <https://doi.org/10.5220/0011345600003350>
5. Harris D.L., Twomey D.F. The enterprise perspective: a new mind-set for competitiveness and sustainability // Competitiveness Review: An International Business Journal. 2010. № 20(3). P. 258–266. doi: <https://doi.org/10.1108/10595421011047442>

6. Fertas N. Comprehensive integral assessment of competitiveness of resource potential of an enterprise // *Economic Analysis*. 2022. № 32(2). P. 203–215. doi: <https://doi.org/10.35774/econa2022.02.203>
7. Joksiene I., Zvirblis A. Consolidated assessment of composite competitiveness indicators: The case of manufacturing enterprise // *The 8th International Scientific Conference «Business and Management 2014»*. 2014. doi: <https://doi.org/10.3846/bm.2014.009>
8. Nefedov A.G. Analysis of assessment methods of enterprise competitiveness // *Economic Herald of SHEI USUCT*. 2019. № 9(1). P. 110–116. doi: <https://doi.org/10.32434/2415-3974-2019-9-1-110-116>
9. Stankiewicz M. Substance and Methods of Evaluation of Enterprise Competitiveness // *Gospodarka Narodowa*. 2000. № 161(7–8). P. 95–111. doi: <https://doi.org/10.33119/gn/113968>
10. Гетьман О. О. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства на засадах маркетингу: монографія. Дніпропетровськ, ДДФА, 2011. 208 с.
11. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. Київ: ДАКККіМ, 2006. 160 с.
12. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. 344 с.
13. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.
14. Skrynkovsky R., Shpak O., Protsiuk T., Noga I. Formation of the Toolkit for Graphical Assessment of Enterprise Competitiveness // *Path of Science*. 2018. Vol. 4(1). P. 1014–1021. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.30-1>
15. Скриньковський Р. М., Павловські Г., Воробйов В. В. Діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища // *Бізнес Інформ*. 2016. № 10. С. 371–376.
16. 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.
17. Skrynkovsky 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>
18. Total quality management (TQM) // 1st National Total Quality Management Symposium. 1989. doi: <https://doi.org/10.2514/6.1989-3661>
19. Lee P. Sustaining business excellence through a framework of best practices in TQM // *The TQM Magazine*. 2002. № 14(3). P. 142–149. <https://doi.org/10.1108/09544780210425883>
20. Skrynkovsky 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>
21. Skrynkovsky 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>
22. Tyrkalo Y. Entrepreneurial Risks: Causes, Consequences and Management (Theoretical Aspects) // *Path of Science*. 2022. Vol. 8(1). P. 3010–3017. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.78-4>
23. Карагодова О. О., Кігель В. Р., Рожок В. Д. Дослідження операцій. К.: Центр учбової літератури, 2007. 256 с.
24. Кривов'язюк І. В., Божидарнік Т. В. Комплексна економічна діагностика підприємства: монографія. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. 226 с.
25. Пономаренко В. С., Мінухін С. В., Знахур С. В. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2013. 244 с.
26. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент. Львів: «Центр Європи», 1995. 176 с.
27. Mescon M. H., Albert M., Khedouri F. Management. New York: Harper & Row, 1988. 777 p.
28. Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Гарасим Л. С. Діагностика внутрішнього середовища підприємства в контексті вивчення сильних і слабких його сторін // *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_41
29. Sumets A., Kniiaz S., Heorhiadi N., Farat O., Skrynkovsky R., Martyniuk V. Methodical approach to the selection of options for ensuring competitiveness of enterprises in the system of development of agricultural clusters // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2021. Vol. 7(1). P. 192–210. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.01.10>

30. Pavlenchuk N., Horbonos F., Pavlenchuk A., Skrynkovskyy R., Pawlowski G. Increasing the competitiveness of enterprises based on the use of marketing management tools // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2021. Vol. 7(3). P. 77–89. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.03.05>
31. Spant R., Zagaria C. Enterprise Risk Management Systems: Emerging Issues and Future Trends // *Integrating Performance Management and Enterprise Risk Management Systems*. 2022. P. 35–68. <https://doi.org/10.1108/978-1-80117-151-920221003>
32. 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>
33. Павловські Г. Розвиток системи управлінської діагностики підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Львівський університет бізнесу та права. Львів, 2017. 20 с.
34. Skrynkovskyy R., Pawlowski G., Narasym L., Haleliuk M. Improvement of the Model of Enterprise Management Process on the Basis of General Management Functions // *Path of Science*. 2017. Vol. 3(12). P. 4007–4014. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.29-7>
35. 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.
36. Вакалюк В.А. Інноваційний потенціал сучасного підприємства: структура та оцінка // *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 4(15). С. 72–78. doi: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-4-12>
37. Valitov S.M., Khakimov A. Kh. Innovative Potential as a Framework of Innovative Strategy for Enterprise Development // *Procedia Economics and Finance*. 2015. № 24. P. 716–721. doi: [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)00682-6](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)00682-6)
38. Скриньковський Р.М., Ключак О.В. Діагностика рівня готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії // *Бізнес Інформ*. 2016. № 7. С. 96–101.
39. Скриньковський Р.М., Павловські Г., Костюк Н.Р., Коропецький О.О. Діагностика факторів інноваційного розвитку підприємства // *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 250–257.
40. Savytskyi E.E. (2019). Evaluation of the level of innovative potential of the enterprise // *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2019. № 2(29). P. 204–211. doi: <https://doi.org/10.18371/fcapter.v2i29.171779>
41. Скворчевський О.Є., Маслак М.В. Економіко-математична модель управління конкурентоздатністю підприємства // *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я (MicroCAD-2011): Тези доп. 19-ї Міжнародної наук.-практ. конференції (1–3 червня 2011 р.) / ред. Л.Л. Товажнянський. Харків: НТУ «ХПІ», 2011. Ч. 3. С. 170.*
42. Kniaz S., Brych V., Marhasova V., Tyrkalo Y., Skrynkovskyy R., Sumets A. Modeling of the Information System of Environmental Risk Management of an Enterprise // *2022 12th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)*. 2022. P. 215–218. doi: <https://doi.org/10.1109/ACIT54803.2022.9912743>

References

1. Hrishchenko I., Hrynychuk T., Tsyhanchuk V. Metody formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv // *Ekonomika ta suspilstvo*. 2022. № 39. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-82>
2. Lupak R., Kuniyska-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>
3. Rastogi P.N. Sustaining enterprise competitiveness — is human capital the answer? // *Human Systems Management*. 2000. № 19(3). P. 193–203. doi: <https://doi.org/10.3233/hsm-2000-19306>
4. Andrushchenko H., Chuprinov E., Hryhorieva V., Batareyev V., Lyakhova I. Marketing, Manufacturing and Economics: The Foundation for the Competitiveness of a Modern Enterprise // *Proceedings of the 5th International Scientific Congress Society of Ambient Intelligence*. 2022. P. 145–154. doi: <https://doi.org/10.5220/0011345600003350>
5. Harris D.L., Twomey D.F. The enterprise perspective: a new mind-set for competitiveness and sustainability // *Competitiveness Review: An International Business Journal*. 2010. № 20(3). P. 258–266. doi: <https://doi.org/10.1108/10595421011047442>
6. Fertas N. Comprehensive integral assessment of competitiveness of resource potential of an enterprise // *Economic Analysis*. 2022. № 32(2). P. 203–215. doi: <https://doi.org/10.35774/econa2022.02.203>

7. Joksiene I., Zvirblis A. Consolidated assessment of composite competitiveness indicators: The case of manufacturing enterprise // The 8th International Scientific Conference «Business and Management 2014». 2014. doi: <https://doi.org/10.3846/bm.2014.009>
8. Nefedova A.G. Analysis of assessment methods of enterprise competitiveness // Economic Herald of SHEI USUCT. 2019. № 9(1). P. 110–116. doi: <https://doi.org/10.32434/2415-3974-2019-9-1-110-116>
9. Stankiewicz M. Substance and Methods of Evaluation of Enterprise Competitiveness // Gospodarka Narodowa. 2000. № 161(7–8). P. 95–111. doi: <https://doi.org/10.33119/gn/113968>
10. Hetman O.O. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva na zasadakh marketynhu: monohrafiia. Dnipropetrovsk, DDFA, 2011. 208 s.
11. Drahan O.I. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: teoretychni aspekty: monohrafiia. Kyiv: DAKKKiM, 2006. 160 s.
12. Melnyk O.H. Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontseptsii ta instrumentarii: monohrafiia. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2010. 344 s.
13. Tarnavska N.P. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2008. 570 s.
14. Skrynkovskyy R., Shpak O., Protsiuk T., Noga I. Formation of the Toolkit for Graphical Assessment of Enterprise Competitiveness // Path of Science. 2018. Vol. 4(1). P. 1014–1021. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.30-1>
15. Skrynkovskyy R.M., Pawlowski G., Vorobiov V.V. Diahnostryka vidpovidnosti konkurentnoi stratehii pidpriemstva stanu zovnishnoho seredovyscha // Biznes Inform. 2016. № 10. S. 371–376.
16. Skrynkovskyy R., Chubenko A. Diahnostryka konkurentnoho potentsialu pidpriemstva ta vidpovidalnist za porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii // Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. 2016. № 7. S. 49–54.
17. 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>
18. Total quality management (TQM) // 1st National Total Quality Management Symposium. 1989. doi: <https://doi.org/10.2514/6.1989-3661>
19. Lee P. Sustaining business excellence through a framework of best practices in TQM // The TQM Magazine. 2002. № 14(3). P. 142–149. <https://doi.org/10.1108/09544780210425883>
20. 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>
21. 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>
22. Tyrkalo Y. Entrepreneurial Risks: Causes, Consequences and Management (Theoretical Aspects) // Path of Science. 2022. Vol. 8(1). P. 3010–3017. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.78-4>
23. Karahodova O.O., Kihel V.R., Rozhok V.D. Doslidzhennia operatsii. K.: Tsentri uchbovoi literatury, 2007. 256 s.
24. Kryvoviazuk I.V., Bozhydarnik T.V. Kompleksna ekonomichna diahnostryka pidpriemstva: monohrafiia. Lutsk: RVV Lutskoho NTU, 2012. 226 s.
25. Ponomarenko V.S., Minukhin S.V., Znakhur S.V. Teoriia ta praktyka modeliuvannia biznes-protseviv: monohrafiia. Kharkiv: Vyd. KhNEU, 2013. 244 s.
26. Kuzmin O.Y. Suchasnyi menedzhment. Lviv: «Tsentri Yevropy», 1995. 176 s.
27. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F. Management. New York: Harper & Row, 1988. 777 p.
28. Skrynkovskyy R.M., Semchuk Z.V., Harasym L.S. Diahnostryka vnutrishnoho seredovyscha pidpriemstva v konteksti vyvchennia sylnykh i slabkykh yoho storin // Efektyvna ekonomika. 2016. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_41
29. Sumets A., Kniaz S., Heorhiadi N., Farat O., Skrynkovskyy R., Martyniuk V. Methodical approach to the selection of options for ensuring competitiveness of enterprises in the system of development of agricultural clusters // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2021. Vol. 7(1). P. 192–210. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.01.10>
30. Pavlenchuk N., Horbonos F., Pavlenchuk A., Skrynkovskyy R., Pawlowski G. Increasing the competitiveness of enterprises based on the use of marketing management tools // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2021. Vol. 7(3). P. 77–89. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.03.05>

31. Spant R., Zagaria C. Enterprise Risk Management Systems: Emerging Issues and Future Trends // Integrating Performance Management and Enterprise Risk Management Systems. 2022. P. 35–68. <https://doi.org/10.1108/978-1-80117-151-920221003>
32. 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>
33. Pawlowski G. Rozvytok systemy upravlinskoj diahnostyky pidpryiemstva: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Lvivskiy universytet biznesu ta prava. Lviv, 2017. 20 s.
34. Skrynkovskyy R., Pawlowski G., Harasym L., Haleliuk M. Improvement of the Model of Enterprise Management Process on the Basis of General Management Functions // Path of Science. 2017. Vol. 3(12). P. 4007–4014. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.29-7>
35. Skrynkovskyy R.M. Diahnostyka finansovoho, vyrobnychoho, trudovoho, sotsialno-ekonomichnoho ta innovatsiino-investytsiinoho potentsialiv i analiz potentsiinykh ryzykiv pidpryiemstva v umovakh nevyznachenosti // Problemy ekonomiky. 2015. № 2. S. 186–193.
36. Vakaliuk V.A. Innovatsiinyi potentsial suchasnoho pidpryiemstva: struktura ta otsinka // Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk. 2019. Vyp. 4(15). S. 72–78. doi: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-4-12>
37. Valitov S.M., Khakimov A. Kh. Innovative Potential as a Framework of Innovative Strategy for Enterprise Development // Procedia Economics and Finance. 2015. № 24. P. 716–721. doi: [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)00682-6](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)00682-6)
38. Skrynkovskyy R.M., Kliuvak O.V. Diahnostyka rivnia hotovnosti pidpryiemstva do zdiisnennia innovatsiinoi stratehii // Biznes Inform. 2016. № 7. S. 96–101.
39. Skrynkovskyy R.M., Pawlowski G., Kostiuk N.R., Koropetskyi O.O. Diahnostyka faktoriv innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstva // Problemy ekonomiky. 2017. № 1. S. 250–257.
40. Savytskyi E.E. (2019). Evaluation of the level of innovative potential of the enterprise // Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2019. № 2(29). P. 204–211. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v2i29.171779>
41. Skvorchevskiy O.Y., Maslak M.V. Ekonomiko-matematychna model upravlinnia konkurentozdatnistiu pidpryiemstva // Informatsiini tekhnolohii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorovia (MicroCAD-2011): Tezy dop. 19-yi Mizhnarodnoi nauk.-prakt. konferentsii (1–3 chervnia 2011 r.) / red. L.L. Tovazhnianskyi. Kharkiv: NTU «KhPI», 2011. Ch. 3. S. 170.
42. Kniaz S., Brych V., Marhasova V., Tyrkalo Y., Skrynkovskyy R., Sumets A. Modeling of the Information System of Environmental Risk Management of an Enterprise // 2022 12th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT). 2022. P. 215–218. doi: <https://doi.org/10.1109/ACIT54803.2022.9912743>

Скопенко Наталія Степанівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки праці та менеджменту
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Національний університет харчових технологій*

Skopenko Nataliia

*D. Sc. (Economics), Professor
National University of Food Technologies
ORCID: 0000-0003-4540-3455*

Євсєєва-Северина Ірина Василівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Yevsieieva-Severyna Iryna

*PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv
ORCID: 0000-0002-6112-8265*

Кириченко Ольга Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки праці та менеджменту
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Національний університет харчових технологій*

Kyrychenko Olga

*PhD in Economics, Associate Professor
National University of Food Technologies
ORCID: 0000-0002-4822-6741*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8425

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

THE IMPACT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES ON BUSINESS EFFICIENCY

Анотація. Виклики сьогодення сприяли прискоренню імплементації сучасних концепцій ведення бізнесу. Серед багатьох практик постійного вдосконалення бізнес-процесів є діджиталізація. Акцентовано увагу на перевагах застосування цифровізації в компаніях, що полягає у підвищенні якості процесів, зменшенні часу їх проходження, швидкому виконанню замовлень, а отже, і збільшенню лояльності клієнтів.

Проаналізовано поняття штучного інтелекту, виділено три його основні типи: штучний вузький інтелект, загальний штучний інтелект, штучний суперінтелект. Штучний вузький інтелект сфокусований на вирішенні вузько визначеного, структурованого завдання, загальний штучний інтелект спрямований на розв'язання будь-якої проблеми, може реагувати на різні середовища та ситуації, штучний суперінтелект зможе перевершити людей абсолютно в усьому, зуміє справлятися з творчими завданнями, ухваленням рішень та підтримувати емоційні взаємини. Розкрито переваги застосування штучного інтелекту (точність в обробці даних, здатність швидко аналізувати значний масив інформації, що сприятиме

прийняттю своєчасних рішень). Також зазначено основні загрози застосування штучного інтелекту (зникнення робочих місць, масове безробіття, втрата контролю над штучним інтелектом – неконтрольованість роботів з боку людини). Розглянуто найбільш розповсюджені технології штучного інтелекту на підприємствах (наука про дані, машинне навчання, роботизація). Представлено досвід суб'єктів бізнесу по впровадженню різноманітних інструментів штучного інтелекту в оперативну діяльність, зокрема в медичній, правовій, космічній, банківській, освітній сферах діяльності. Наголошено, що саме в сфері освіти до 2030 року очікується щорічне нарощування штучного інтелекту до 45%. Акцентовано увагу, що штучний інтелект сприяє розвитку бізнесу та глобальній економічній діяльності. Розглянуто світових ключових гравців на ринку штучного інтелекту, представлено топ-10 світових ІТ-корпорацій, досліджено зростання їх ключових показників діяльності після впровадження технологій штучного інтелекту в товари та послуги.

Ключові слова: діджиталізація, штучний інтелект, бізнес-процеси.

Summary. Current challenges have accelerated the implementation of modern business concepts. Among the many practices of continuous business processes improvement is digitalization. Attention is focused on the benefits of digitalization in companies, which is to improve the processes quality, reduce their passage time, quickly fulfil orders, and hence increase customer loyalty.

The concept of artificial intelligence is analysed, its three main types are identified: artificial narrow intelligence, general artificial intelligence, artificial superintelligence. Artificial narrow intelligence is focused on solving a narrowly defined, structured task; general artificial intelligence which is aimed at solving any problem, can respond to different environments and situations. Artificial superintelligence will be able to surpass people in absolutely everything, such as coping with creative tasks, decision-making and maintaining emotional relationships. The advantages of using artificial intelligence (accuracy in data processing, the ability to quickly analyse a large amount of information that will facilitate timely decision-making) are revealed. The main threats to the use of artificial intelligence (jobs disappearance, mass unemployment, loss of control over artificial intelligence – robots' uncontrollability by humans) are also indicated. The most common technologies of artificial intelligence in enterprises (data science, machine learning, robotization) are considered. The business entities experience in the implementation of various artificial intelligence tools in operational activities, in the medical, legal, space, banking, educational spheres of activity, is presented. It was emphasized in the educational field that the annual increase in artificial intelligence is expected to reach 45% by 2030. It is also highlighted that artificial intelligence contributes to business development and global economic activity. The world's key players in the artificial intelligence market are considered, the top 10 world IT corporations are presented, the growth of their key performance indicators after the introduction of artificial intelligence technologies in goods and services is investigated.

Key words: digitalization, artificial intelligence, business processes.

Постановка проблеми. У сучасному світі традиційні процеси та технології замінюються інтелектуальними пристроями, автоматизованими машинами та передовими формами обчислень. Збільшення кіберфізичних систем (cyber-physical system) завдяки експоненціальному зростанню таких технологій, як Інтернет речей, штучний інтелект (ШІ), «хмара», роботи, безпілотні літальні апарати тощо, допомагає виробникам підвищити продуктивність і автономну роботу не тільки виробничих ліній, а й ефективність бізнесу в цілому.

Сучасні умови господарювання українських компаній ускладнюються кризовими явищами. Виклики сьогодення призвели до потреби їх швидкої адаптації до змін динамічного зовнішнього середовища.

Цифровізація (діджиталізація) робочих процесів стала необхідністю для забезпечення подальшого ефективного функціонування компаній. Вона сприяє автоматизації виробництва, створенню продуктів і послуг, заснованих на цифрових технологіях, переходу в онлайн всієї комунікацій-

ної діяльності компанії, що підвищує її цінність. Перебудова бізнес-процесів викликає необхідність розгляду можливих варіантів та обґрунтуванню раціональних рішень ведення бізнесу.

В основу цифрової трансформації покладені наступні аспекти:

1. *Удосконалення зовнішньої комунікації.* Компанії персоніфіковано підходять до потреб кожного клієнта, прагнуть прискорити швидкість виконання замовлень, забезпечити безпечні маршрути транспортування товарів.

2. *Перебудова бізнес-моделі.* Особливого значення приділяється ощадливому виробництву (Lean Production), що спрямоване на знаходження та мінімізацію (ліквідацію) всіх видів втрат (перевиробництво, брак, час чекання у виробничому процесі, непотрібні переміщення робітників, нанесення шкоди здоров'ю працівників тощо) в процесі виробництва шляхом залучення до оптимізації бізнесу кожного співробітника компанії.

3. *Переосмислення роботи з даними.* В стабільних умовах робота з даними, а також про-

гнозування показників відбувалося за допомогою екстраполяції (передбачення, що базується на використанні даних минулих періодів). В умовах сьогодення унеможлиблюється здійснення прогнозування на основі використання тенденцій минулих періодів через істотну відмінність середовища. Зміни вимагають імплементації нових підходів до прогнозування. Так, використання штучного інтелекту дозволяє приймати рішення в ситуації з неповною інформацією. Штучний інтелект дозволяє комп'ютерам виконувати розумові процеси, здійснювати аналіз, синтез, порівняння та узагальнення даних і на їх основі будувати прогнозні тенденції. Застосування штучного інтелекту сприяє прискоренню та точності виконання завдань, а також вивільненню працівників від виконання монотонної (рутинної) роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів цифровізації (діджиталізації) бізнес-процесів, цифрової трансформації економіки посідає провідне місце в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.

Зарубіжні вчені приділяють увагу аналізу категоріального апарату, синонімічним виразам, що асоціюються з діджиталізацією бізнесу та дослідженням поширення цифровізації на бізнес-середовище [25; 28; 23; 24].

Вітчизняні дослідники вважають, що діджиталізація є інноваційним трендом сьогодення, котрий забезпечує ефективність функціонування та розвитку підприємств. Вчені відзначають переваги діджиталізації бізнес-процесів та вказують на можливі недоліки цифровізації [1; 2; 4; 5; 13].

Значна увага сучасних розробок стосується штучного інтелекту. Вчені розглядають прогрес в галузі ШІ у всіх суспільно-важливих сферах; вплив цифрових технологій і штучного інтелекту на економіку, бізнес та спосіб життя людини [6; 7; 8; 10; 11; 12; 14; 15].

Отже, для втримання досягнутих позицій та поступового розвитку компаній в динамічному зовнішньому середовищі важливим є проведення аналізу можливості імплементації технологій штучного інтелекту в бізнес-процеси та їх вплив на основні показники ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті: розглянути сутність штучного інтелекту, переваги та ризики, котрі пов'язані з використанням технологій штучного інтелекту, визначити вплив сучасних підходів перебудови бізнес-процесів на показники ефективності діяльності компаній.

Виклад основного матеріалу. В сучасному світі активно розвиваються інформаційні системи та технології, зростає кількість компаній, котрі впроваджують сучасні інструменти автоматизації в оперативну діяльність задля покращення функціонування та ефективного зростання.

Історія штучного інтелекту починається ще з XVI століття, зі спроб Леонардо да Вінчі створити обчислювальну техніку. У 1623 р. німецьким науковцем Вільгельмом Шиккардом вже було сконструйовано механічну цифрову обчислювальну машину, а через 15 років Блез Паскаль створив першу лічильну техніку. З XV століття починається науково-технічна революція, яка взагалі змінює розуміння матеріального світу. Саме з цього часу починається перебудова виробництва, з'являється багато винаходів, індустріальне суспільство трансформується в постіндустріальне. Четверта науково-технічна революція в другій половині XX століття відзначилася значним розвитком інтелектуальної діяльності, в т.ч. впровадженням штучного інтелекту в нових технологіях. І з того часу прогрес відбувається переважно у цьому напрямі [7].

Поняття штучного інтелекту як науки сформулював професор Дартмутського коледжу Джон Маккарті у своїх пропозиціях 1955 року до конференції в Дартмуті 1956 році: «Штучний інтелект (Artificial intelligence, AI) — наука і технологія створення інтелектуальних машин, особливо інтелектуальних комп'ютерних програм» [31], а апогеєм наукових пошуків став відомий тест Тьюринга [30].

Штучний інтелект сьогодні — це здатність машин і програм аналізувати отриману інформацію, робити висновки, приймати на їхній основі рішення. Ключова характеристика ШІ-пристроїв — вміння постійно навчатися, накопичувати знання і успішно застосовувати їх, тобто це здатність до тих дій, які виконує людський мозок [14].

Штучний інтелект — це алгоритм обробки інформації. Це математичний апарат з електронною частиною, яка може працювати з інформацією як людина. ШІ схожий на роботу головного мозку, апаратна та програмна структура теж нагадує мозок. В ідеальному варіанті він може мислити, навчатись та синтезувати нову інформацію [10].

Штучний інтелект (ШІ) застосовує передові методи аналізу та логіки, включаючи машинне навчання, для інтерпретації подій, підтримки та автоматизації рішень і виконання дій [21].

Отже, штучний інтелект — це здатність механічної системи отримувати, обробляти та

застосовувати отримані знання та вміння; відтворення за допомогою обчислювальних систем та інших штучних пристроїв розумних міркувань і дій, що ґрунтується на наукових знаннях та сучасних технологіях створення інтелектуальних машин, програм, сервісів, додатків.

Штучний інтелект широке поняття, яке включає в себе безліч напрямків, методологій, інструментів, алгоритмів і систем: наука про дані (Data science), машинне навчання (Machine learning), глибоке навчання (Deep learning), нейронні мережі (Neural network), розпізнавання об'єктів і образів (Object detection), комп'ютерний зір (Computer vision), розпізнавання осіб (Face recognition), роботизація (Robotic process automation) тощо.

Таким чином, ШІ є сучасною прогресивною технологією, яка сприяє швидкому опрацюванню великого обсягу інформації, оптимізації діяльності компанії, підвищенню конкурентоспроможності, зростанню продуктивності, зменшенню рутинних завдань, дублювання процесів, зниженню витрат, створенню конкурентних переваг, забезпеченню безпеки, вирішенню соціальних питань.

Штучний інтелект можна розділити на три основні типи [3; 15; 20]:

1. Штучний вузький інтелект (слабкий штучний інтелект, Artificial Narrow Intelligence ANI), є типом ШІ, сфокусованого на вирішенні вузько визначеного та структурованого завдання, тобто призначений для виконання однієї функції, як от пошук в Інтернеті, розпізнавання обличчя або обробка мови з різними обмеженнями. Програми ANI можуть виконувати поодинокі, автоматизовані та повторювані завдання. Також до методів вузького ШІ відносять машинне навчання, комп'ютерний зір. Прикладами застосування штучного вузького інтелекту є Чат-боти, котрі використовують обробку природної мови для аналізу того, що говорять люди, і створення відповіді; автономні транспортні засоби, які можуть працювати без участі людини, але лише за певних умов.

2. Загальний штучний інтелект (сильний штучний інтелект, Artificial General Intelligence AGI) — це теоретичне застосування узагальненого штучного інтелекту в будь-якій царині, розв'язання будь-якої проблеми, що вимагає ШІ. Метою AGI є створення машин, здатних міркувати та мислити так само, як здатна людина. Сильний ШІ не покладається на людське програмування для мислення чи виконання завдань. Загальний ШІ може реагувати на різні середовища та ситуації та відповідним чином адаптувати свої процеси. Системи AGI мають атрибути, які ви зазвичай

асоціюєте з людським мозком, такі як здоровий глузд, фонові знання, трансферне навчання, передача знань, абстрагування та причинно-наслідкові зв'язки.

3. Штучний суперінтелект (Artificial Superintelligence ASI) тип ШІ, котрий буде більш здібний, ніж людина та зможе перевершити людей абсолютно в усьому, зуміє справлятися з творчими завданнями, ухваленням рішень та підтримувати емоційні взаємини.

Переваги застосування штучного інтелекту [7; 12; 14]: точність в обробці даних; здатність аналізувати та обробляти величезну кількість інформації з великою швидкістю за короткий час у всіх сферах промисловості, економіки, інших сферах; відсутність втоми (ШІ не потрібен сон і перерва на обід, він не допускає помилок через перевтому); здатність до навчання в будь-якій сфері; використання штучного інтелекту в небезпечних для людини місцях.

Проте, запровадження штучного інтелекту пов'язано з певними загрозами та ризиками. Серед основних проблем застосування ШІ слід зазначити [6; 7; 8; 10; 11; 12]: зникнення робочих місць та неминуча перебудова ринку праці (широке використання ШІ може призвести до масового безробіття, спричинити економічну кризу, конфлікти, зростання злочинів); втрата контролю над штучним інтелектом (створення штучного інтелекту з людською моделлю мозку обґрунтовує ймовірність, що ШІ почне вчитися різним неконтрольованим речам, і може викликати неконтрольованість роботів з боку людини та замість користі завдати шкоди); виникнення конфліктів на релігійному, соціальному, економічному підґрунті.

З огляду на сказане, немає єдиної думки та достовірно правильного твердження щодо позитивного чи негативного впливу штучного інтелекту на людство. Технології ШІ можуть як допомогти людині досягти ще однієї науково-технічної революції, так і стати загрозою. Сучасні технології штучного інтелекту забезпечують суспільство необхідними елементами для життєдіяльності, тим самим роблячи його вразливим та залежним [7].

Найбільш розповсюдженими та вживаними на підприємствах є наступні технології ШІ, що дозволяють автоматизувати рутинні процеси і знайти рішення задач, які непосильно розв'язати людині [3; 15; 20]:

– Наука про дані (data science), наука про методи аналізу даних і вилучення з них цінної інформації та знань. Вона перетинається з такими галузями як машинне навчання і наука про мис-

лення (Cognitive Science). Data science включає технології та сервіси для роботи з великими масивами даних (Big Data), аналізу даних (Data Science Service) та інтелектуального аналізу даних (Data Mining). Data science дозволяє здійснити глибокий аналіз великого обсягу даних, пошук причинно-наслідкових зав'язків, небанальних інтерпретацій, класифікацій, закономірностей висновків, прогнозів. Результатом роботи Data science є проаналізовані дані та знаходження правильного підходу для подальшої обробки, сортування, вибірки, пошуку даних. За допомогою Data science можна робити фінансові прогнози, змодельовати ризики для інвестицій або кредитування, персоналізувати маркетинг і підвищити його ефективність, сегментувати клієнтів, створювати системи рекомендацій для максимально релевантних пропозицій клієнтам, вирахувати шахрайство з банківськими картами тощо.

– Машинне навчання (Machine learning) — один з розділів ШІ, набір алгоритмів, які утворюють систему, що навчається на власному досвіді. Ця система може зробити точні висновки, знайти взаємозв'язок та закономірності у складних і багатопараметричних завданнях, не підпорядковуючись жорстко заданим правилам, передбачити результат, запам'ятати його, вибрати кращий варіант, і відтворити процес повторно при необхідності. Машинне навчання включає різноманітні технології: нейронні мережі (Neural network) або штучні нейронні мережі (Artificial neural networks), візуальний пошук (Visual Search), розпізнавання образів, зображень, осіб тощо. Machine learning широко застосовується для прогнозування, розпізнавання або генерації зображень, жестів, образів, відео, розпізнаванні мови та машинному перекладі, діагностиці, прогнозуванні, класифікації та подібних складних завдань.

– Роботизація (Robotic process automation RPA) — це наступний рівень автоматизації бізнес-процесів. Так звані «програмні роботи» виконують рутинну роботу, оптимізуючи роботу персоналу; чат боти можуть використовуватися як додаткова послуга, елемент маркетингу і як інструмент налагодження smart-процесів усередині компанії, можуть виконувати роль асистента або діловода (організувати робочий день, підготувати документи, вести облік робочого часу персоналу). Поєднання чат ботів та розуміння мови дозволяє забезпечити кращий сервіс для клієнтів і позбавити працівників компанії рутинних операцій (служба підтримки, call-центр, продавці-консультанти, помічники офіціантів,

особисті секретарі, перекладачі). Розуміння мови дає їм можливість існувати за межами месенджерів — вбудовуватися в розумні речі, спілкуватися через навушник, бути доступними користувачеві в будь-якому місці в будь-який час. Запровадження технологій RPA дозволяє автоматизувати ведення документації та спілкування з клієнтами, звести до мінімуму ручне введення даних і усунути помилки, які може допустити людина.

Все більша кількість суб'єктів бізнесу впроваджують різноманітні інструменти штучного інтелекту в оперативну діяльність задля розв'язання різних задач, створення конкурентних переваг, зростання продуктивності [7; 22]:

- *Діагностування захворювань.* Згідно дослідження міжнародного аналітичного агентства Global Market Insights очікується щорічне зростання використання штучного інтелекту у сфері охорони здоров'я на 40%. Технології штучного інтелекту широко застосовуються при діагностиці захворювань, дослідженні генома, розробці лікарських засобів тощо. Вони дозволяються більш якісно надавати відомості, обслуговувати пацієнтів, економити час та кошти.
- *Правова сфера.* Технології штучного інтелекту широко застосовуються в правоохоронній діяльності. Це, зокрема, судові та правоохоронні реєстри, бази даних, системи, які можуть ідентифікувати особу, надати про неї необхідну запитувану інформацію тощо.
- *Застосування технологій штучного інтелекту у космічній сфері та науці.* Науковці розробили для допомоги астронавтам віртуальних інтелектуальних помічників під назвою Simon, які можуть виявляти небезпеки при тривалих космічних польотах, несправності в космічному кораблі. Для планування місії на Марс та безпосереднього знаходження там через обмеженість та недоступність у повному обсязі інформації штучний інтелект є єдиною розумною системою, яка зможе допомогти. Технології штучного інтелекту можна використовувати там, де людина або фізично не зможе перебувати, або це буде небезпечно.
- *Економія коштів та ефективність застосування в банківській сфері.* Штучний інтелект допомагає при виявленні шахрайства у банківському секторі, а також розробці інвестиційної політики. Банки впроваджують та розвивають сучасні системи на основі штучного інтелекту, які допомагають запобігати відмиванню грошей.
- *Застосування технологій штучного інтелекту в освіті.* Згідно дослідження міжнародного

аналітичного агентства Global Market Insights розмір ринку штучного інтелекту в освіті у 2021 році перевищив 2 мільярди доларів США, і очікується, що з 2022 р. до 2030 р. він нарощуватиме понад 45% у середньому за рік, що пояснюється зростанням впровадження сучасних технологій у все більшій кількості університетів і вищих навчальних закладів у всьому світі. Крім того, спалах COVID-19 посилив увагу до онлайн-освіти. Основні освітні онлайн-платформи інтегрували технології штучного інтелекту для покращення досвіду навчання своїх клієнтів. На ринку пропонують інструменти адаптивних технологій навчання, віртуальних помічників у навчанні, передових програмних платформ онлайн-освіти, навчального контенту у формі аудіо, відео та графіків, які підтримуються штучним інтелектом, щоб покращити досвід навчання учнів тощо. Застосування хмарних технологій, рішень на основі ШІ допомагають надавати ефективні знання студентам, оцінювати отриманні знання та навички, а також ефективно керувати бізнес-процесами, що призводить до більшої залученості студентів, підвищення продуктивності та покращення співпраці між зацікавленими сторонами.

Отже, штучний інтелект має великий потенціал для сприяння окремого бізнесу та глобальній економічній діяльності.

Глобальний ринок штучного інтелекту у 2020 році становив \$62,35 млрд. та, за прогнозами, має сягнути \$360,36 млрд. у 2028-му [3].

Глобальний дохід від ШІ у 2021 році склав \$341,8 млрд. McKinsey Global Institute прогнозує, що до 2030 року внесок штучного інтелекту у глобальну економіку може становити \$13 трлн. У 2020 році 50% опитаних McKinsey компаній

наголосили, що впровадили ШІ-технології у принаймні одному напрямі свого бізнесу. З них дві третини відзвітували про зростання прибутків і майже половина — про скорочення витрат. За прогнозами до 2030 року близько 70% компаній можуть запровадити принаймні один тип технології штучного інтелекту та майже половина компаній повністю освоює п'ять широких категорій ШІ (комп'ютерний зір, природну мову, віртуальні помічники, роботизовану автоматизацію процесів та розширене машинне навчання) [29].

Ключовими гравцями на ринку ШІ визнано наступні компанії: GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon and Microsoft), BAT (Baidu, Alibaba, and Tencent), IBM, Intel та Nvidia. Компанія IBM, найбільший власник патентів на ШІ-технології, у 2020 році володіла 5538 патентними сімействами у галузі ШІ та машинного навчання. У її найближчих конкурентів, Samsung та Microsoft, було 5500 та 5052 активних патентних сімейств [3].

За дослідженням ForkLog [9] великі американські ІТ-корпорації, котрі домінують на ринку інформаційних технологій та відомі як техногіганти (Meta, Amazon, Apple, Microsoft, Alphabet, Nvidia, Tesla), активно впроваджують штучний інтелект у свої продукти та інвестують у технологію десятки мільярдів доларів.

Загальна капіталізація світового ІТ-ринку (станом на 24 жовтня 2022 року), що включає 852 публічних компанії, являє \$16,730 трлн. При цьому, капіталізація топ-10 світових ІТ-корпорацій — \$8,65 трлн., що становить майже 51% глобального технологічного ринку, а капіталізація зазначених семи американських ІТ-компаній складає \$8,03 трлн., тобто більше 48% ринку (див. табл. 1). Сукупно топ-10 ІТ-гігантів коштують

Таблиця 1

Ринкова капіталізація топ-10 світових ІТ-корпорацій

№	Компанії/країна	Ринкова капіталізація, \$ млрд.	Вартість акцій, \$	Ранг за вартістю у світі	Інвестиції в R&D, \$ млрд. / % від виручки
1	Apple/США	2366	147,27	1	23,06/6,3
2	Microsoft/США	1805	242,12	3	22,25/11,2
3	Alphabet (Google) / США	1321	101,48	4	31,56/12,3
4	Amazon/США	1215	119,32	5	58,05/11,9
5	Tesla/США	667,12	214,44	6	2,59/4,8
6	Meta Platforms (Facebook) /США	349,40	130,01	14	24,66/20,9
7	TSMC (TSM) / Тайвань	330,61	63,75	16	н/д
8	NVIDIA/США	310,65	124,66	18	5,27/19,6
9	Tencent (ТСЕНУ) / Китай	286,58	29,92	23	н/д
10	Samsung / Південа Корея	271,14	40,26	26	н/д

Джерело: складено авторами за даними [9; 25; 27]

стільки ж, скільки інші 842 публічні фірми глобального ІТ-сектора [25].

ІТ-корпорації протягом багатьох років впроваджують концепцію AI-First, яка передбачає акцент на технології штучного інтелекту.

Так, починаючи з 2017 р корпорація Alphabet оголосила про зміну стратегії з Mobile-First на AI-First. З того часу компанія активно впроваджує функції штучного інтелекту у свої продукти на кшталт «Пошук», «Мапи», YouTube, Pixel, Android та інших. Корпорація активно розвиває й хмарну діяльність, пропонуючи споживачам різні інструменти ШІ для аналізу даних. У 2021 році Google Cloud приніс корпорації \$19,206 млрд. або близько 7% загального прибутку. Практично вся решта виручки припала на рекламний бізнес [16].

Компанія Apple на постійній основі впроваджує функції ШІ в операційні системи своїх пристроїв та окремі програми на кшталт «Камери» або Apple Music [9; 17]. Крім того, починаючи з 2017 року Apple стала активніше інтегрувати ШІ у свої продукти, про що свідчать чіпи Apple Silicon (А-серія та М-серія), обладнані виділеним нейропроцесором Neural Engine для обробки завдань штучного інтелекту.

На сьогоднішній день основним джерелом доходу корпорації Microsoft є хмарні сервіси Azure, котрі надають послуги у сферах аналізу даних, комп'ютерного зору, обробки усної мови та ін., та дозволяють розробникам використовувати ресурси компанії, включаючи алгоритми штучного інтелекту. За підсумками фіскального 2022 року підрозділ Intelligent Cloud приніс компанії \$51,9 млрд. — понад 26% всього доходу [9; 29].

Amazon є не тільки найбільшим ритейлером у США та Європі, а й прямим конкурентом Microsoft та Alphabet у сфері хмарних обчислень. Amazon Web Services пропонує безліч сервісів, котрі подібні Azure та Google Cloud. За підсумками 2021 року платформа принесла компанії \$62,2 млрд. доходів [17]. Крім того, Amazon пропонує користувачам ряд пристроїв для розумного будинку з штучним інтелектом, серед яких варто зазначити Echo Dot, домашній робот Astro та дзвінок Ring.

Компанія Meta Platforms [9] активно розробляє мовні моделі для перекладу тексту та титрування відео, а також випускає шоломи віртуальної реальності Quest, котрі мають стати основою майбутнього метавсесвіту техно-гіганта. У липні 2022 року компанія презентувала модель штучного інтелекту NLLB-200 для онлайн-перекладів, котрий підтримує 200 мов, включаючи малопоши-

рені. У вересні Meta розробила «мозковий ШІ-декодер» для перетворення думки на промову. Точність його роботи досягла 73% при використанні набору із 793 слів.

Nvidia є провідним виробником чіпів для ІТ-галузі. Її відеокарти з CUDA-ядрами зробили революцію у галузі машинного навчання, роблячи прискорювачі доступними інструментами для розробників [19]. Продуктова лінійка Nvidia налічує десятки прискорювачів зі штучним інтелектом, сервісів для розробки, а також компонентів для великих обчислювальних систем та суперкомп'ютерів. Одним із основних напрямків діяльності компанії стало виробництво чіпів під потреби штучного інтелекту. На сьогодні продукцію Nvidia використовують інші техно-гіганти, дата-центри, виробники суперкомп'ютерів, розробники роботомобілів.

Tesla активно впроваджує технології штучного інтелекту з 2021 року. Крім популяризації електромобілів, компанія активно розробляє безпілотні технології, роботів та власний суперкомп'ютер. За даними CompaniesMarketCap, 2012 року техногігант отримав виручки \$410 млн., у 2021 році — \$53,82 млрд., а у 2022 році вже \$67,16 млрд. [9; 25].

McKinsey Global Institute прогнозує [29], що технології штучного інтелекту можуть призвести до розриву у продуктивності між лідерами (компаніями, які повністю впровадять інструменти ШІ на своїх підприємствах протягом наступних п'яти-семи років) та тими, хто не ввів в бізнес-процеси технології штучного інтелекту взагалі або не повністю їх запровадив. Так, до 2030 року лідери потенційно можуть подвоїти свій грошовий потік (прогнозується додаткове щорічне зростання чистого грошового потоку приблизно на 6%). Серед інших компаній може спостерігатися приблизно 20% зниження грошового потоку в порівнянні з сьогоднішнім рівнем.

Висновки. Діджиталізація призводить до трансформації способів ведення бізнесу у різних сферах, що позитивно відображається на діяльності сучасних компаній, зменшуючи споживання ресурсів, пришвидшуючи проходження процесів, підвищуючи безпеку виробництва.

Штучний інтелект — це сучасний напрямок в інформатиці та інформаційних технологіях, завданням якого є відтворення за допомогою обчислювальних систем та інших штучних пристроїв розумних міркувань і дій. Сучасні технології ШІ успішно розвиваються за двома напрямками: семіотичний (створення систем, які наслідують

такі процеси як мова, мислення, вираження емоцій) та біологічний (створення нейронних мереж, які побудовані за біологічним принципом).

Потенціал використання штучного інтелекту та робототехніки полягає у зменшенні рутинних завдань, позбавленні довготривалих процесів та автоматизації звичних, сприянні швидкому опрацюванню великого обсягу інформації, що дозволяє значно скоротити час, фінансові витрати, вчасно приймати ефективні рішення; підвищує зручність та продуктивності праці, обумовлює формування

конкурентних переваг та зростання конкурентоспроможності.

Значна кількість суб'єктів сучасного бізнесу прагнуть досягти інноваційної переваги в галузі штучного інтелекту: вивчають передову технологію, впроваджують інструменти ШІ в оперативну діяльність. Фірми, котрі не можуть розробляти або впроваджувати успішні продукти та послуги штучного інтелекту, ризикують зменшити ефективність та конкурентоспроможність, втратити частку на вітчизняному та світовому ринку.

Література

1. Веретенникова Г.Б., Устименко О.С. Діджиталізація, як інструмент управління підприємством. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: матеріали ІІ міжнар. наук.-практ. конф., 22 квіт. 2021 р.: тези допов. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид. «Політехніка», 2021. С. 42–43.
2. Гусєва, О.Ю., Легомінова, С.В. Діджиталізація — як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 1 (23). С. 33–39.
3. Даниленко Ю. Від Ш до І: що таке штучний інтелект та як він трансформує світ. SPEKA. URL: <https://speka.media/ai/vid-s-do-i-shho-take-stuchnij-intelekt-ta-yak-vin-transformuje-svit-xv7039#si-u-cifrax>
4. Лазебник Л.Л., Войтенко В.О. Інформаційна інфраструктура в цифровізації бізнес-процесів підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2020. Випуск 42. С. 18–22.
5. Лігоненко Л., Хріпко А., Доманський А. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки. 2018. № 22 (62), 2 т. С. 21–24.
6. Майбутнє ринку праці. Протиборство тенденцій, які будуть формувати робоче середовище в 2030 році. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf>
7. Махненко Д. І знову про штучний інтелект. Допомога, загроза чи пусті балачки? Юридична Газета. 2021. № 11(741). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/i-znovu-pro-shtuchnij-intelekt-dopomoga-zagroza-chi-pusti-balachki.html>
8. Навички майбутнього: як не залишитися без роботи через п'ять років. Чого треба вчитися, щоб не залишитися без роботи? Дослідження Всесвітнього економічного форуму. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/10/27/666642/#:~:text=Вже%20у%202025%20році%20компанії,працюють%20близько%20восьми%20мільйонів%20осіб.>
9. Пятилетний марафон: роль американских техгигантов в развитии искусственного интеллекта. URL: <https://forklog.com/exclusive/pyatiletnij-marafon-rol-amerikanskih-tehgigantov-v-razvitii-iskusstvennogo-intellekta>
10. Резніченко О. Що може зробити зі світом штучний інтелект? URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28891073.html>
11. Савчук Т. 10 прикладів, як штучний інтелект може змінити ваш спосіб життя. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29015231.html>
12. ТОП-10 досягнень штучного інтелекту. 5 вересня 2021 р. URL: <https://umn.ua/news/4716>
13. Устенко М., Руських А. Діджиталізація: основа конкурентоспроможності підприємства в реаліях цифрової економіки. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2019. № 68. С. 181–192.
14. Як діє штучний інтелект і перспективи його використання. URL: <https://aiconference.com.ua/uk/news/printsipi-raboti-iskusstvennogo-intellekta-i-perspektiva-ego-ispolzovaniya-92238>
15. AI діджиталізація бізнесу. URL: <https://evergreens.com.ua/ua/>
16. Alphabet Inc. United states securities and exchange commission. URL: https://abc.xyz/investor/static/pdf/20220202_alphabet_10K.pdf
17. AMAZON.COM, INC. United states securities and exchange commission. URL: <https://amazonir.gcs-web.com/static-files/ea95ab16-70ab-4fba-878d-67c061fb420a>
18. Apple's Neural Engine Infuses the iPhone With AI Smarts. URL: <https://www.wired.com/story/apples-neural-engine-infuses-the-iphone-with-ai-smarts/>

19. CUDA FAQ. NVIDIA. Developer. URL: <https://developer.nvidia.com/cuda-faq>
20. Examples of General AI. URL: <https://levity.ai/blog/general-ai-vs-narrow-ai>
21. Gartner Glossary. 2022. URL: <https://www.gartner.com/en/glossary>
22. Global Market Insights. URL: <https://www.gminsights.com/gmipulse>
23. Gupta M. S. What is Digitization, Digitalization, and Digital Transformation? URL: <https://www.arcweb.com/blog/what-digitization-digitalization-digital-transformation>
24. Heavin C., Power D. J. Challenges for digital transformation—towards a conceptual decision support guide for managers. *Journal of Decision Systems*. 2018. № 27. P. 38–45. doi: <https://doi.org/10.1080/12460125.2018.1468697>
25. Kraus S. and others. Digital transformation in business and management research: An overview of the current status quo. *International Journal of Information Management*. 2022. № 63. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0268401221001596>
26. Largest tech companies by market cap. *Companies Market Cap.com*. URL: <https://companiesmarketcap.com/tech/largest-tech-companies-by-market-cap/>
27. Macrotrends. URL: <https://www.macrotrends.net>
28. Malak H. Digitization vs Digitalization: What's The Difference? *The ECM Consultant. Information Management Simplified*. 2022. URL: <https://theecmconsultant.com/digitization-vs-digitalization/>
29. Microsoft. Офіційний сайт. URL: <https://www.microsoft.com/>
30. Notes from the AI frontier: Modeling the impact of AI on the world economy. *McKinsey Global Institute*. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/artificial-intelligence/notes-from-the-ai-frontier-modeling-the-impact-of-ai-on-the-world-economy>
31. Turing A. M. Computing machinery and intelligence. *Mind*. 1950. № . 236. P. 433–460.
32. Veisdal J. The Birthplace of AI. URL: <https://www.cantorsparadise.com/the-birthplace-of-ai-9ab7d4e5fb00>

References

1. Veretennykova H. B., Ustymenko O. S. Didzhytalizatsiia, yak instrument upravlinnia pidpriemstvom. *Biznes, innovatsin, menedzhment: problemy ta perspektyvy: materialy II mizhnar. nauk.-prakt. konf., 22 kvit. 2021 r.: tezy dopov.* Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho, Vyd. «Politehnika», 2021. S. 42–43.
2. Husieva O. Iu., Lehominova S. V. Didzhytalizatsiia — yak instrument udoskonalennia biznes-protseviv, yikh optymizatsiia. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. 2018. № 1 (23). S. 33–39.
3. Danylenko Yu. Vid Sh do I: shcho take shtuchnyi intelekt ta yak vin transformuie svit. *SPEKA*. URL: <https://speka.media/ai/vid-s-do-i-shho-take-stuchni-intelekt-ta-yak-vin-transformuje-svit-xv7039#si-u-cifrax>
4. Lazebnyk L. L., Voitenko V. O. Informatiina infrastruktura v tsyfrovizatsii biznes-protseviv pidpriemstva. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. 2020. Vypusk 42. S. 18–22.
5. Lihonenko L., Khripko A., Domanskyi A. Zmist ta mekhanizm formuvannia stratehii didzhytalizatsii v biznes-orhanizatsiakh. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Ekonomichni nauky*. 2018. № 22 (62), 2 t. S. 21–24.
6. Maibutnie rynku pratsi. Protyborstvo tendentsii, yaki budut formuvaty roboche seredovyshe v 2030 rotsi. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf>
7. Makhnenko D. I znovu pro shtuchnyi intelekt. Dopomoha, zahroza chy pusti balachky? *Yurydychna Hazeta*. 2021. № 11(741). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/i-znovu-pro-shtuchniy-intelekt-dopomoga-zagroza-chi-pusti-balachki.html>
8. Navychky maibutnoho: yak ne zalyshytysia bez roboty cherez piat rokiv. Choho treba vchytysia, shchob ne zalyshytysia bez roboty? *Doslidzhennia Vsesvitnoho ekonomichnoho forumu*. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/10/27/666642/#:-:text=Vzhe%20u%202025%20rotsi%20kompanii,pratsiuit%20blyzko%20vosmy%20millioniv%20osib>
9. Piatyletnyi marafon: rol amerykanskyykh tekhhyantov v razvytyy yskusstvennoho yntellekta. URL: <https://forklog.com/exclusive/pyatiletnij-marafon-rol-amerikanskih-tehgigantov-v-razvitii-iskusstvennogo-intellekta>
10. Reznichenko O. Shcho mozhe zrobyty zi svitom shtuchnyi intelekt? URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28891073.html>
11. Savchuk T. 10 prykladiv, yak shtuchnyi intelekt mozhe zminyty vash sposib zhyttia. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29015231.html>
12. TOR-10 dosiahnen shtuchnoho intelektu. 5 veresnia 2021 r. URL: <https://umn.ua/news/4716>
13. Ustenko M., Ruskykh A. Didzhytalizatsiia: osnova konkurentospromozhnosti pidpriemstva v realiiakh tsyfroi ekonomiky. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2019. № 68. S. 181–192.

14. Iak diie shtuchnyi intelekt i perspektyvy yoho vykorystannia. URL: <https://aiconference.com.ua/uk/news/printsipi-raboti-iskusstvennogo-intellekta-i-perspektiva-ego-ispolzovaniya-92238>
15. AI didzhytalizatsiia biznesu. URL: <https://evergreens.com.ua/ua/>
16. Alphabet Inc. United states securities and exchange commission. URL: https://abc.xyz/investor/static/pdf/20220202_alphabet_10K.pdf
17. AMAZON.COM, INC. United states securities and exchange commission. URL: <https://amazonir.gcs-web.com/static-files/ea95ab16-70ab-4fba-878d-67c061fb420a>
18. Apple's Neural Engine Infuses the iPhone With AI Smarts. URL: <https://www.wired.com/story/apples-neural-engine-infuses-the-iphone-with-ai-smarts/>
19. CUDA FAQ. NVIDIA. Developer. URL: <https://developer.nvidia.com/cuda-faq>
20. Examples of General AI. URL: <https://levity.ai/blog/general-ai-vs-narrow-ai>
21. Gartner Glossary. 2022. URL: <https://www.gartner.com/en/glossary>
22. Global Market Insights. URL: <https://www.gminsights.com/gmipulse>
23. Gupta M.S. What is Digitization, Digitalization, and Digital Transformation? URL: <https://www.arcweb.com/blog/what-digitization-digitalization-digital-transformation>
24. Heavin C., Power D.J. Challenges for digital transformation—towards a conceptual decision support guide for managers. *Journal of Decision Systems*. 2018. № 27. P. 38–45. URL: <https://doi.org/10.1080/12460125.2018.1468697>
25. Kraus S. and others. Digital transformation in business and management research: An overview of the current status quo. *International Journal of Information Management*. 2022. № 63. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0268401221001596>
26. Largest tech companies by market cap. *Companies Market Cap.com*. URL: <https://companiesmarketcap.com/tech/largest-tech-companies-by-market-cap/>
27. Macrotrends. URL: <https://www.macrotrends.net>
28. Malak H. Digitization vs Digitalization: What's The Difference? *The ECM Consultant. Information Management Simplified*. 2022. URL: <https://theecmconsultant.com/digitization-vs-digitalization/>
29. Microsoft. Official site. URL: <https://www.microsoft.com/>
30. Notes from the AI frontier: Modeling the impact of AI on the world economy. *McKinsey Global Institute*. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/artificial-intelligence/notes-from-the-ai-frontier-modeling-the-impact-of-ai-on-the-world-economy>
31. Turing A.M. Computing machinery and intelligence. *Mind*. 1950. № . 236. P. 433–460.
32. Veisdal J. The Birthplace of AI. URL: <https://www.cantorsparadise.com/the-birthplace-of-ai-9ab7d4e5fb00>

Сяська Олена Василівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет*
Syaska Olena
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
Rivne State University of Humanities*
ORCID: 0000-0001-8238-4922

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8382

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ АРТ-МЕНЕДЖЕРА У РОЗВИТКУ СФЕРИ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВА

DETERMINING THE ROLE OF THE ART MANAGER IN THE DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF CULTURE AND ART

Анотація. На сучасному етапі суспільного розвитку, в складних умовах сьогодення, які уповільнюють процес трансформації і модернізації усіх сфер сучасного життя, з'являються нові вимоги до мистецтва в цілому та до ролі арт-менеджера у сучасній соціокультурній діяльності. Саме на арт-менеджерів покладена відповідальність за формування сучасної концепції розвитку української культури і мистецтва, їх підняття на новий якісний рівень, естетичне виховання молоді і суспільства в цілому. Метою статті є дослідження поняття «арт-менеджмент» та ролі особистості арт-менеджера як найважливішого суб'єкта соціокультурної діяльності, що регулює і забезпечує систему управління та розробляє стратегію розвитку в сфері культури і мистецтва. Виявлено, що основу арт-менеджменту становить організація сфери культури і мистецтва, ефективність діяльності якої залежить від правильно знайденої моделі управління, а також від особистості та професійного рівня керівника. Арт-менеджер є найважливішим суб'єктом соціокультурної діяльності, який забезпечує, контролює та регулює управлінський процес у сфері культури та мистецтва, спрямований на вирішення завдань: збереження та розвитку художньої творчості; примноження духовних, моральних, естетичних, освітніх, культурно-просвітницьких та патріотичних цінностей; створення, презентації та просування мистецького продукту в соціокультурне середовище суспільства. Обґрунтовано, що сучасний менеджер у сфері мистецтва повинен: вміти бачити в артисті творчий потенціал, розвивати і використовувати талант артиста у своїх та його інтересах; орієнтуватися у сучасній культурній політиці; володіти основами ділового етикету, включаючи мистецтво самопрезентації; формувати навколо себе команду професіоналів для реалізації всіх етапів своєї діяльності, уміти заражати своїми ідеями інших; мати сильну енергетику та зберігати самовладання у будь-яких життєвих ситуаціях.

Ключові слова: арт-менеджмент, арт-менеджер, організація сфери культури та мистецтва, арт-індустрія, мистецький продукт.

Summary. At the present stage of social development, in difficult conditions that slow down the process of transformation and modernization of all spheres of modern life, there are new requirements for art in general and for the role of an art manager in modern sociocultural activity. It is the art managers who are responsible for the formation of the modern concept of the development of Ukrainian culture and art, their elevation to a new qualitative level, aesthetic education of youth and society as a whole. The purpose of the article is to study the concept of «art management» and the role of the personality of the art manager as the most important subject of socio-cultural activity, which regulates and ensures the management system and develops a development strategy in the field of culture and art. It was revealed that the basis of art management is the organization of the sphere of culture and art, the effectiveness of which depends on the correctly found management model, as well as the personality and professional level of the leader. The art manager is the most important subject of socio-cultural activity, which provides, controls and regulates the management process in the field of culture and art, aimed at solving the tasks of: preservation

and development of artistic creativity; multiplication of spiritual, moral, aesthetic, educational, cultural and educational and patriotic values; creation, presentation and promotion of an artistic product in the socio-cultural environment of society. It is substantiated that a modern manager in the field of art must: be able to see the creative potential of an artist, develop and use the artist's talent in his own interests and the interests of the artist; navigate in modern cultural policy; master the basics of business etiquette, including the art of self-presentation; form a team of professionals around you to implement all stages of your activity, be able to infect others with your ideas; have strong energy and maintain self-control in any life situations.

Key words: art management, art manager, organization of culture and art, art industry, art product.

Постановка проблеми. На сучасному етапі функціонування і розвитку організацій культурно-мистецької сфери значна увага приділяється питанням менеджменту в цілому та арт-менеджменту, зокрема з боку засновників і керівників цих організацій. Специфіка діяльності вітчизняних комерційних і некомерційних арт-організацій значною мірою залежить від офіційного розуміння культури і мистецтва, їх ролі в житті суспільства, пріоритетних напрямків розвитку та державної культурної політики. Саме на арт-менеджерів покладена відповідальність за формування сучасної концепції розвитку української культури і мистецтва, їх підняття на новий якісний рівень, естетичне виховання молоді і суспільства в цілому, ефективне використання традицій та національних надбань української культурної спадщини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Арт-менеджмент є відносно новим напрямком наукових досліджень. Найбільш визнаними теоретиками арт-менеджменту у світі є професор культурної політики Вищої школи економіки у Монреалі Ф. Колбер [1] та професор маркетингу, голова Міжнародної асоціації з менеджменту в галузі мистецтва та культури І. Еврар [2], які обґрунтували самостійність арт-менеджменту та визнали його наукою третього тисячоліття. У сфері культурології та мистецтвознавства основними є праці голландського професора Г. Гагоорта [3], якому належить першість у становленні арт-менеджменту як наукової дисципліни. Вагомий внесок в розвиток арт-менеджменту як науки зробили дослідження відомих закордонних вчених, зокрема: Р. Гудріча [4], Д. Чонга [5], В. Байрнса [6] та інших.

В Україні досить вузьке коло науковців досліджували питання формування і розвитку системи менеджменту в соціокультурній сфері та ролі менеджера в управлінні мистецькою організацією. Тут можна відмітити наукові праці таких вчених як: О.В. Антонюк [7], А.І. Грушина [8], С.В. Оборська [9], Т.М. Стрільєвич [10]. Оскільки у вітчизняному науковому і соціокультурному просторі термін «арт-менеджмент» є відносно но-

вою категорією, тому дослідження в цій сфері є актуальними та своєчасними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження поняття «арт-менеджмент» та ролі особистості арт-менеджера як найважливішого суб'єкта соціокультурної діяльності, що регулює і забезпечує систему управління та розробляє стратегію розвитку в сфері культури і мистецтва.

Виклад основного матеріалу. Формування менеджменту культурно-мистецької сфери в сучасних умовах здійснюється на інших засадах, ніж це було раніше. Насамперед, управління більше спирається на саморозвиток та активність громадян, на ідеологічний плюралізм, консенсус і толерантність як запоруку раціональної та творчої участі громадян у соціокультурному житті суспільства. Управління за цих обставин набуває іншого змісту: замість силової адміністративної регламентації культурних процесів воно спрямоване на підтримку сфери культури та мистецтва, а це потребує не лише активного осмислення, а і зміни його стилю, культури управління загалом [7].

Арт-менеджмент є одним із напрямків сучасного менеджменту, що включає в себе всі інструменти та навички управління в умовах формальних і неформальних організацій у сфері культури та мистецтва. Арт-менеджмент можна розглядати як діяльність, спрямовану на регулювання процесів у сфері арт-індустрії, які мають вплив на економічну, політичну, соціальну та духовну складову життя суспільства.

Сфера діяльності арт-менеджменту поширюється на організації усіх форм власності, державні організації та установи, комерційні і некомерційні організації та громадські об'єднання. Ефективність будь-якої культурно-мистецької організації залежить від спеціально розробленої унікальної моделі управління, а також від особистості та професійної підготовки керівника.

Під організаціями сфери культури і мистецтва прийнято розуміти організації різних форм власності, основною діяльністю яких є виробництво та поширення культурних благ. Переважна більшість культурно-мистецьких організацій

відноситься до некомерційного сектору (театри, філармонії, центри народної творчості, бібліотеки, музеї, заклади мистецької освіти тощо). Некомерційні організації не можуть покривати витрати своєї діяльності за рахунок отриманих доходів, їх основною метою не є отримання прибутку. Такі організації функціонують за рахунок бюджетних коштів, спонсорів, благодійних організацій тощо.

Культурно-мистецькі організації, які відносяться до комерційного сектору, здійснюють свою діяльність на умовах самоокупності, надання послуг такими організаціями спрямовано на отримання прибутку (кінотеатри, шоу-бізнесові організації, івент-агенції, реставраційні та мистецькі майстерні тощо).

Виходячи з вищевикладеного, можна стверджувати, що основу арт-менеджменту становить організація сфери культури і мистецтва, ефективність діяльності якої залежить від правильно знайденої моделі управління, а також від особистості та професійного рівня керівника.

Арт-менеджер є найважливішим суб'єктом соціокультурної діяльності, який забезпечує, контролює та регулює управлінський процес у сфері культури та мистецтва, спрямований на вирішення завдань: збереження та розвитку художньої творчості; примноження духовних, моральних, естетичних, освітніх, культурно-просвітницьких та патріотичних цінностей; створення, презентації та просування мистецького продукту в соціокультурне середовище суспільства. Керівник в процесі управління культурно-мистецькою організацією повинен знайти рівновагу між творчістю та бізнесом, тобто визначити компроміс між безцінним мистецтвом та адекватною ринковою ціною, яку потенційні покупці (споживачі мистецького продукту або послуг арт-індустрії) готові заплатити продавцю.

Арт-менеджер повинен бути художником і менеджером в одній особі. У кожній сфері мистецтва робота арт-менеджера має свою специфіку, але в цілому арт-менеджери повинні мати одну дуже важливу якість — творчі здібності. Керівники організацій сфери культури та мистецтва — це особливі люди, творчі і талановиті, що постійно генерують нові ідеї, проекти. І для того, щоб усі ці ідеї втілити в життя, а проекти реалізувати, потрібен талант не лише творця, але й менеджера.

Специфіка роботи арт-менеджера передбачає такі аспекти діяльності:

– управлінський аспект — прийняття управлінських рішень відносно планування діяльності мистецької організації, мотивування співро-

бітників, контролювання творчо-виробничих процесів тощо;

– мистецький аспект — задум та робота над творчим проектом, створення художнього образу проекту, вибір режисера, творчої групи або окремого артиста, робота над сценічним іміджем артиста, розробка і впровадження концепції розвитку мистецької організації тощо;

– фінансовий аспект — розробка бізнес-плану творчого проекту, визначення кошторису витрат, пошук спонсорів, інвесторів тощо;

– організаційний аспект — підбір персоналу, розклад репетицій, покупка або оренда необхідної техніки та апаратури, організація і проведення гастрольних турів тощо;

– маркетинговий аспект — визначення попиту та потреб на мистецький продукт або послуги арт-індустрії, організація рекламної кампанії, проведення презентацій, співпраця з рекламними агентствами та засобами масової інформації тощо;

– правовий аспект — укладання договорів з замовниками послуг арт-індустрії, заключення контрактів з артистами, оформлення авторських прав тощо;

– психологічний аспект — створення сприятливого робочого мікроклімату, управління та вирішення конфліктних ситуацій у творчому колективі тощо.

«Продукти» культурно-мистецької діяльності, як і будь-які послуги, не можна продемонструвати, спробувати, побачити і оцінити до отримання. Вони більше пов'язані з феноменами свідомості (сприйняття, розуміння, мислення, переживання тощо) і не здатні до зберігання. Їх виробництво часто збігається зі споживанням (перегляд вистави, кінофільму, прослуховування концерту, читання книги тощо; книга, яку не читають, і картина, на яку не дивляться, та ін. не є художніми цінностями). Більше того, на відміну від продуктів матеріального виробництва, що знищуються в процесі споживання (взуття зношується, овочі з'їдаються), культурно-мистецькі цінності в процесі споживання здатні нарощувати свою цінність (чим більша кількість людей прочитали книгу, побачили картину, почули концерт, тим вища їхня соціальна значимість) [8].

У професійній діяльності арт-менеджера головним є вміння управляти творчими процесами, а для цього йому самому необхідно бути новатором, проявляти ініціативу і нести відповідальність за реалізацію своїх ідей та пропозицій.

Сучасний менеджер у сфері культури та мистецтва має бути ґрунтовно обізнаним із технологіями організації і фінансового контролю, маркетингу й психологічно-виховною роботою

з персоналом, а також володіти вмінням вирішувати слабко структуровані проблеми, бути здатним піти на розумний ризик заради інтересів справ та суспільства, уміло репрезентувати себе [10].

Проведені дослідження у західних країнах стосовно якостей, необхідних успішному арт-менеджеру, дозволяють виділити основні з них:

- 1) професійна інтуїція — здатність бачити в артисті творчий потенціал, розвивати і використовувати талант артиста у своїх та його інтересах;
- 2) технічні здібності — вміння кваліфіковано, професійно, зі знанням справи виконувати свою роботу, орієнтуватися у сучасній культурній політиці, діагностувати соціокультурні проблеми та знаходити шляхи їх вирішення;
- 3) аналітичні здібності — здатність візуалізувати, формулювати, структурувати і використовувати інформацію, ідентифікувати та аналізувати проблемні ситуації, вчасно їх вирішувати, приймати правильні управлінські рішення;
- 4) комунікативні здібності — вміння знаходити спільну мову з творчим колективом, налагоджувати та підтримувати потрібні стосунки, а також відсікати непотрібні зв'язки і контакти; підтримувати свою репутацію та імідж ділової, порядної людини; володіти основами ділового етикету, включаючи мистецтво самопрезентації;
- 5) організаційно-управлінські здібності — вміння підбирати, гуртувати, формувати навколо себе команду професіоналів для реалізації всіх етапів своєї діяльності, професійно і своєчасно вирішувати кадрові питання;
- 6) соціально-психологічні здібності — вміння говорити та переконувати, вміння заражати свої-

ми ідеями інших, мати сильну енергетику та зберігати самовладання у будь-яких життєвих ситуаціях.

Вміння управляти не є вродженим, оскільки ніхто не народжується керівником, лідером. Арт-менеджер повинен не тільки вміти знайти і відчувати талант або передбачити той вид мистецької діяльності, який принесе прибуток, але і мати здібності до того, щоб організувати цю діяльність з урахуванням економічних, соціокультурних та політичних факторів, вміти налагоджувати і встановлювати зв'язки з різними державними, громадськими та комерційними структурами.

Висновки. Арт-менеджмент — це процес управління плануванням, створенням та просуванням мистецького продукту або послуг арт-індустрії. В організаціях сфери культури і мистецтва таким процесом керує арт-менеджер, у професійні обов'язки якого входить: прийняття управлінських рішень відносно планування діяльності мистецької організації, мотивування співробітників, контролювання творчо-виробничих процесів; задум та робота над творчим мистецьким проектом, вибір артиста або творчого гурту, робота над сценічним іміджем виконавця; складання бізнес-плану творчого проекту, пошук спонсорів та інвесторів; підбір персоналу, оренда необхідної техніки, організація та проведення гастрольних турів; організація рекламної кампанії, проведення презентацій; укладання договорів з замовниками послуг арт-індустрії, заключення контрактів з артистами, оформлення авторських прав; управління та вирішення конфліктних ситуацій у творчому колективі тощо.

Література

1. Yves Evard, François Colbert. Arts Management: A New Discipline Entering the Millennium? // International Journal of Arts Management. 2000. Vol. 2, No. 2 (WINTER 2000). P. 4–13. URL: <https://www.jstor.org/stable/41064684>
2. Yves Evard. Arts management as a model for the «new economy» // READ (Revista Electronica de Administracao). 2000. Vol. 6, No. 3 (October 2000). P. 1–5. URL: https://www.researchgate.net/publication/228457231_ARTS_MANAGEMENT_AS_A_MODEL_FOR_THE_NEW_ECONOMY
3. Giep Hagoort. Art management: Entrepreneurial Style. Eburon: Utrecht School of the Art, 2003. 296 p. URL: https://books.google.com.ua/books?id=qgAq1vxxYgQC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbg_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
4. Ron Goodrich. Cultivating management? Managing culture? // Double dialogues. Issue 3 (Summer 2002). CULTURE WARS. Art and Industry. URL: <http://www.doubledialogues.com/article/cultivating-management-managing-culture/>
5. Derrick Chong. Arts Management. London: Routledge, 2009. 264 p. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9780203865347/arts-management-derrick-chong>
6. William J. Byrnes. Management and the Arts. New York: Routledge, 2014. 600 p. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9781315755380/management-arts-william-byrnes>

7. Антонюк О.В. Менеджмент культурно-мистецької сфери // Часопис. Культурологія. 2012. Вип. 11. URL: <https://docplayer.net/58420963-Menedzhment-kulturno-mistecykoyi-sferi.html>
8. Грущина А.І. Особливості організації системи менеджменту сфери культури та мистецтв // Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Менеджмент соціокультурної діяльності. 2018. Том 1. № 2. doi: <https://doi.org/10.31866/2616-7573.1.2018.143388>
9. Оборська С.В. Подієвий менеджмент у мистецтві // Культура і мистецтво у сучасному світі. 2014. Вип. 15. С. 57–63.
10. Стрітьєвич Т.М. Менеджмент у мистецтві як складова підготовки фахівців з образотворчого мистецтва // Педагогічні науки: зб. наук. пр. 2016. Том 2. № 72. URL: <https://ps.journal.kspu.edu/index.php/ps/article/view/2525/2287>

References

1. Yves Evard, François Colbert. Arts Management: A New Discipline Entering the Millennium? // International Journal of Arts Management. 2000. Vol. 2, No. 2 (WINTER 2000). P. 4–13. URL: <https://www.jstor.org/stable/41064684>
2. Yves Evard. Arts management as a model for the «new economy» // READ (Revista Electronica de Administracao). 2000. Vol. 6, No. 3 (October 2000). P. 1–5. URL: https://www.researchgate.net/publication/228457231_ARTS_MANAGEMENT_AS_A_MODEL_FOR_THE_NEW_ECONOMY
3. Giep Hagoort. Art management: Entrepreneurial Style. Eburon: Utrecht School of the Art, 2003. 296 p. URL: https://books.google.com.ua/books?id=qgAq1vxxYgQC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
4. Ron Goodrich. Cultivating management? Managing culture? // Double dialogues. Issue 3 (Summer 2002). CULTURE WARS. Art and Industry. URL: <http://www.doubledialogues.com/article/cultivating-management-managing-culture/>
5. Derrick Chong. Arts Management. London: Routledge, 2009. 264 p. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9780203865347/arts-management-derrick-chong>
6. William J. Byrnes. Management and the Arts. New York: Routledge, 2014. 600 p. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9781315755380/management-arts-william-byrnes>
7. Antoniuk O.V. Menedzhment kulturno-mystetskoi sfery // Chasopys. Vyp. 11. Kulturolohiia. 2012. URL: <https://docplayer.net/58420963-Menedzhment-kulturno-mistecykoyi-sferi.html>
8. Hrushchyna A.I. Osoblyvosti orhanizatsii systemy menedzhmentu sfery kultury ta mystetstv // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu kultury i mystetstv. Seriia: Menedzhment sotsiokulturnoi diialnosti. 2018. Том 1. № 2. DOI: <https://doi.org/10.31866/2616-7573.1.2018.143388>
9. Oborska S.V. Podiiyvy menedzhment u mystetstvi // Kultura i mystetstvo u suchasnomu sviti. 2014. Vyp. 15. S. 57–63.
10. Stritievych T.M. Menedzhment u mystetstvi yak skladova pidhotovky fakhivtsiv z obrazotvorchoho mystetstva // Pedagogichni nauky: zb. nauk. pr. 2016. Том 2. № 72. URL: <https://ps.journal.kspu.edu/index.php/ps/article/view/2525/2287>

Лакіза Вікторія Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»*

Lakiza Viktoriia

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and International Business
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0002-6764-8536

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8428

BIG DATA В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

BIG DATA IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

Анотація. Мета статті полягає в уточненні сутності цифрової економіки, визначення ступеню її впливу на умови діяльності та управління суб'єктами бізнесу, у визначенні передумов і можливостей корегування системи цінностей, пріоритетів та орієнтирів із метою побудови нових моделей управління суб'єктами бізнесу за допомогою BIG DATA.

В статті досліджено зміст категорій «цифрова економіка», «цифровізація» та BIG DATA, виділено ключові компоненти цифрової економіки. Встановлено, що запровадження елементів цифровізації суб'єктами бізнесу значно збільшує можливості нових форматів управління суб'єктами споживчого ринку, впливає на ступінь їх економічного розвитку, конкурентоздатність тощо.

Розглянуто труднощі, з якими стикається процес цифровізації та розвиток цифрової економіки в Україні, досліджено місце країни в Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності, а також показники інноваційного розвитку України

Виокремлено позитивні аспекти «цифрової трансформації економіки». Стверджується, що стрімкий розвиток цифрової економіки зумовив розвиток нових технологій – Big Data, використання котрих істотно спрощує обробку великих масивів даних шляхом застосування цифрових методів та інструментів. Досліджено основні показники ідентифікації динаміки розвитку глобального ринку Big Data (сукупний дохід ринку Big Data та втрати суб'єктів ринку Big Data від витоку даних), на основі чого можна робити висновки про його перманентне розширення. Зазначено, що основною метою системи Big Data є перетворення складних даних в доступну інформацію для спрощення процесу прийняття управлінських рішень у режимі реального часу.

Запропоновано перелік програмного забезпечення Big Data Analytics, яке використовується для ефективної обробки даних та досягнення конкурентної переваги на ринку, а його програмні аналітичні інструменти дають змогу моніторити потреби клієнтів, поточні ринкові зміни й іншу цінну інформацію. Серед найпопулярніших інструментів аналітики для роботи з Big Data виділено зокрема Apache Hadoop; Spark; Cassandra та Talend, подано їх стислу технічну характеристику.

На основі результатів дослідження сформульовано висновки щодо того, що Big Data дозволяють бізнесу визначати нові можливості й створювати нові типи компаній, а отримувати інформацію використовувати для оптимізування бізнес-процесів.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, інноваційний розвиток, BIG DATA.

Summary. The purpose of the article is to clarify the essence of the digital economy, to determine the degree of its influence on the conditions of activity and management of business entities, to determine the prerequisites and opportunities for adjusting the system of values, priorities and guidelines in order to build new models of management of business entities with the help of BIG DATA.

The article examines the content of the categories «digital economy», «digitalization» and BIG DATA, highlights the key components of the digital economy. It has been established that the introduction of digitalization elements by business entities significantly increases the possibilities of new management formats of consumer market entities, affects the degree of their economic development, competitiveness, etc.

The difficulties faced by the process of digitization and the development of the digital economy in Ukraine are considered, the country's place in the Global Digital Competitiveness Rating, as well as the indicators of Ukraine's innovative development are examined

The positive aspects of the «digital transformation of the economy» are singled out. It is claimed that the rapid development of the digital economy led to the development of new technologies – Big Data, the use of which significantly simplifies the processing of large data sets through the use of digital methods and tools. The main indicators of identifying the dynamics of the development of the global Big Data market (aggregate income of the Big Data market and losses of Big Data market subjects from data leakage) were studied, based on which conclusions can be drawn about its permanent expansion. It is noted that the main goal of the Big Data system is to transform complex data into accessible information to simplify the process of making management decisions in real time.

A list of Big Data Analytics software is offered, which is used for effective data processing and achieving a competitive advantage in the market, and its software analytical tools allow you to monitor customer needs, current market changes and other valuable information. Apache Hadoop is highlighted among the most popular analytics tools for working with Big Data; Spark; Cassandra and Talend, their brief technical characteristics are given.

Based on the results of the research, the conclusions are formulated that Big Data allows businesses to identify new opportunities and create new types of companies, and to use the information obtained to optimize business processes.

Key words: digital economy, digitalization, innovative development, BIG DATA.

Постановка проблеми. За нинішніх умов про-активність суб'єктів бізнесу на внутрішніх ринках споживання країни, а також їх динамічний розвиток і стимулювання до підвищення результативності економічних взаємовідносин перебувають під значним впливом процесів цифровізації, котрі стрімко поширюються у всіх сферах суспільства. Запровадження елементів цифровізації в економічних підсистемах суб'єктів бізнесу суттєво розширює горизонт для можливостей нових форматів управління суб'єктами споживчого ринку, чинить вплив на ступінь їх економічного розвитку, а також на конкурентоздатність за умов цифрової грамотності й компетенцій відповідальних осіб під час прийняття альтернативних управлінських господарських.

Проте, активне застосування новітніх цифрових технологій може зумовити виникнення різних сценаріїв поведінки суб'єктів ринку, однозначно прогресивних, котрі можуть спричинити як оптимізацію бізнеспроцесів за умов збереження якості обслуговування споживачів і збільшення досягнень, так і виникнення непередбачуваних подій, котрі, в свою чергу, можуть спричинити дестабілізацію діяльності суб'єктів бізнесу за допомогою впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища.

На момент сьогодення цифрова економіка зумовлює те, що лідерство суб'єктів бізнесу на ринку досягається не багаторічною історією успіху, не вартістю їх активів, не кількістю патентів або ж

доступом до капіталу, а здатністю до трансформацій та адаптування бізнесу відповідно нових реалій. Цифрові технології, котрі виникли протягом останнього десятиріччя, дають змогу віднаходити джерела для підвищення результативності та здатності для динамічного конкурентного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Водночас, вони потребують нагальних змін існуючих моделей управління, переформатування наявних комунікацій, технологій та організаційних структур управління підприємств на основі новітніх орієнтирів, пріоритетів і цінностей.

Останнім часом багато суб'єктів бізнесу все активніше переносять свою діяльність в Інтернет. Існує велика кількість способів автоматичного отримання інформації про зовнішнє середовище, зокрема Інтернет речей значно розширив обсяг доступних даних. В багатьох сферах економіки отримувана інформація оцифровується, що дозволяє генерувати великі обсяги даних (Big Data), котрі в свою чергу стають основою для наукового, технічного чи соціально-економічного аналізу, дозволяють встановити нові логічні закономірності та на їх основі прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

Отже очевидно, що в сучасному світі динамічно відбуваються глобальні зміни, пов'язані з виникненням нових цифрових інфраструктур, інтенсивним розвитком цифрового зв'язку й удосконалення комп'ютерних технологій. З метою збереження конкурентоспроможності підприємцям в своїх

компаніях потрібно максимально пришвидшувати впровадження й використання цифрових технологій. Перманентна інтеграція даних технологій у економічне й соціально-політичне життя українського суспільства є ознакою формування нової системи глобальної економіки — цифрової. Саме тому виникає потреба дослідження теоретико-методичних питань стосовно ймовірних сценаріїв поведінки суб'єктів ринку за умов цифрової трансформації вітчизняної економіки та упередження загроз під час застосування елементів цифровізації бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективам становлення та розвитку цифровізації присвячено значну увагу як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, зокрема Н. М. Краус та К. Гудзь О. [2]; Краус Н., Голобородько О. та Краус К. [3]; Буркіна Н. [4]; Чміль Г. [6]; Пищуліна О. [7]; Сусана М. та Урбано М. [11]; Пічкурова З. [13]; Бауер Г. та Патель М. [14] та ін. Приймаючи до уваги вагомий внесок науковців, хочемо звернути увагу на необхідність більш глибокого опрацювання теоретичних та прикладних аспектів застосування BIG DATA для моделювання поведінки суб'єктів бізнесу в умовах інноваційного розвитку цифрової економіки.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення сутності та особливостей вираження цифрової економіки, окреслення її впливу на умови господарювання та управління суб'єктами бізнесу, обґрунтування актуальності цифрової трансформації їх діяльності, визначення передумов, та можливостей, обґрунтування завдань і заходів стосовно корегування системи цінностей, пріоритетів та орієнтирів для побудови якісно нових моделей управління суб'єктами бізнесу за допомогою BIG DATA.

Виклад основного матеріалу. В пришвидшенні економічного та соціального розвитку України значну роль відіграє її цифровий розвиток, скеровуючи вектор економічного та інноваційного потенціалу країни в найбільш актуальний напрямок, здійснюючи вплив на різноманітні сфери господарювання, її конкурентоспроможність на міжнародній арені, а також на загальне нарощування ефективності вітчизняної промисловості. Міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) і Томас Мезенбург виділяють такі компоненти цифрової економіки [1]:

- підтримуюча інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі тощо);
- електронний бізнес чи e-business (провадження діяльності суб'єктами бізнесу, а також виконан-

ня будь-яких інших бізнес-процесів за допомогою комп'ютерних мереж);

- електронна комерція чи e-commerce (дистрибуція товарів за допомогою мережі Інтернет).

У класичному розумінні цифрова економіка — це економіка, яка базується на цифрових технологіях, і котру ще називають інтернет-економікою, новою економікою, чи веб-економікою [2]. Здебільшого під цифровою економікою розуміють виробництво, продаж і постачання продуктів із допомогою використання інформаційно-комунікаційних мереж. Краус Н. М., Голобородько О. П. та Краус К. М. стверджують, що цифрова економіка являється складовою частиною економіки, в котрій домінують знання суб'єктів і нематеріальне виробництво — основний показник під час визначення інформаційного суспільства [3].

Буркіна Н. В. [4] в свою чергу вважає, що в класичному розумінні «цифрова економіка» є діяльністю, в якій основними чинниками виробництва являються цифрові дані та їх застосування, що дає змогу істотно збільшити ефективність різних видів економічної діяльності. На думку автора «цифровою економікою» називають економіку, яка споживає цифрові технології та послуги. Сфера, яка створює, впроваджує та обслуговує цифрові технології, називається цифровою індустрією або «ІТ-сектором» економіки» [4]. Українська цифрова стратегія «УКРАЇНА 2030 — РОЗВИНУТА ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА» розглядає цифрову економіку як тип економіки, де ключовими факторами й засобами виробництва являються цифрові дані (бінарні, інформаційні тощо), мережеві транзакції, їх використання як ресурсу, що дає змогу значно збільшити ефективність і продуктивність діяльності, а також цінність для отриманих продуктів та послуг.

Важливою ознакою нинішніх вітчизняних реалій є динамічне зростання цифрових розривів, які створюють небезпеку дедалі більшого відставання України. Процес цифровізації в Україні стикається з цілою низкою труднощів, зокрема із: компетентнісними, технічними, фінансовими та правовими. Зокрема у 2021 р. в Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності Україна посідала 54 місце з-поміж 64 можливих, при цьому покращивши власні позиції на 4 пункти, порівняно із 2020 р. та на 6 пунктів, порівняно з 2019 р., демонструючи однак при цьому критично низькі показники (рис. 1).

Для визначення інтегрального Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності країни за період 2017–2021 рр. було використано результати оцінювання таких факторів, як знання

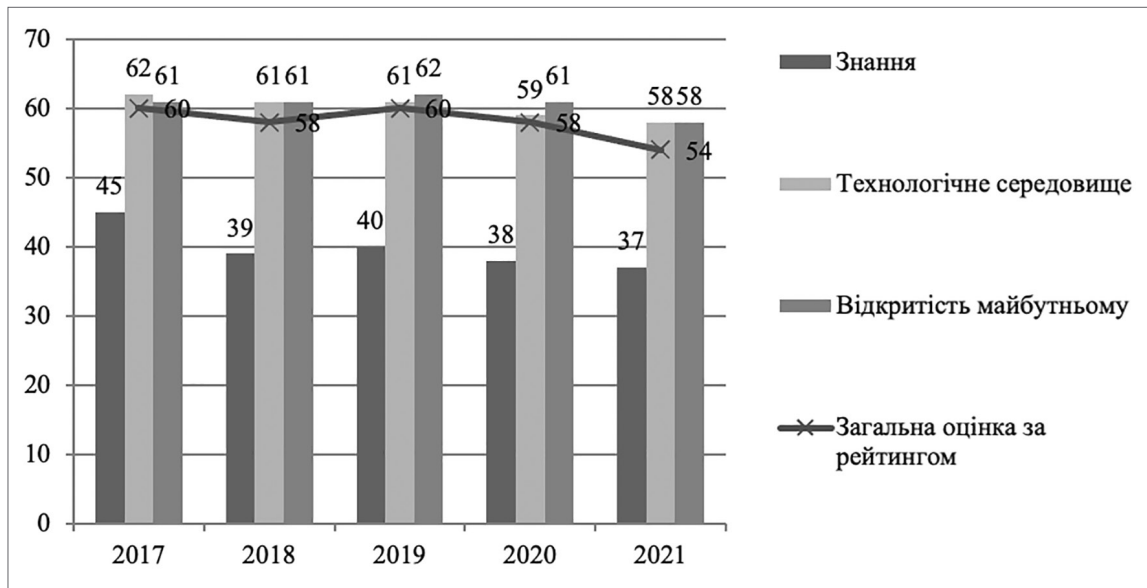


Рис. 1. Динаміка позиції України в Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності за період 2017–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі [9]

(було оцінено якість навчання та освіти, ступінь наукової концентрації, таланти), технологічне середовище (було оцінено нормативну базу, капітал і технологічну інфраструктуру) та відкритість майбутньому (було оцінено адаптивні установки, ділову спритність та ІТ інтеграцію).

Через обмежену надійність зібраних даних внаслідок військових дій на її території, в 2022 р. до світового рейтингу цифрової конкурентоспроможності Україну не включено. На момент сьогодні в Україні розвиток цифрової економіки стикається зі значними труднощами, зокрема має місце: перманентна нестача кваліфікованого персоналу; проблема використання нелегального та піратського програмного забезпечення; порушення авторських прав та прав інтелектуальної власності; низькі темпи впровадження нових інформаційних технологій (це стосується всіх сфер діяльності); недосконалість вітчизняного законодавства в площині використання ІТ; нівелювання вартості цифрового продукту й інтелектуальної власності; орієнтування виробників ПЗ та інших видів економічної діяльності, суб'єкти котрих створюють цифровий продукт, на зовнішній ринок внаслідок високого рівня піратства інтелектуальної власності; погіршення іміджу держави та наявність періодичного політичного та економічного тиску зі сторони провідних економічно розвинутих держав; ігнорування потреб локалізації під український ринок провідних виробників ПЗ.

Всі ці труднощі зумовлені тим, що низку років Україна не мала ефективної інноваційної страте-

гії, котра би визнавалась і підтримувалась усіма категоріями вітчизняних інноваторів і експертних спільнот. Особливо депресивною є ситуація в промисловій сфері, оскільки всі уряди попередніх років не запропонували жодних якісних змін, і тому домінував негативний тренд загальної деіндустріалізації української економіки. Станом на сьогодні війна може остаточно «законсервувати» ще існуючі залишки науки й інновацій у промисловому середовищі. Проте для промисловості під час війни створюються й нові можливості, якими потрібно скористатись чинним стейкхолдерам інноваційних екосистем.

На основі даних, отриманих із Global Innovation Index 2021 [10], можемо спостерігати негативну динаміку низки показників інноваційного розвитку України (кількості продуктивних і процесних інноваторів, категорій малих суб'єктів підприємництва з інноваційним потенціалом, величини інвестицій в інноваційну діяльність, зокрема зі сторони уряду країни) за період 2017–2021 рр. (рис. 2).

В 2021 р. за інноваційними показниками Україна демонструє кращі результати, ніж у попередні роки. В групі країн із доходом нижчим середнього рівня станом на 2021 р. Україна посідає третє місце серед 34 країн, поступившись лідерством В'єтнаму та Індії; а в Європі — 32 місце серед 39 економік. Кращими показниками країни традиційно є висока якість людського капіталу, а найгіршими — стан інфраструктури та інституцій (94 та 91 місця).

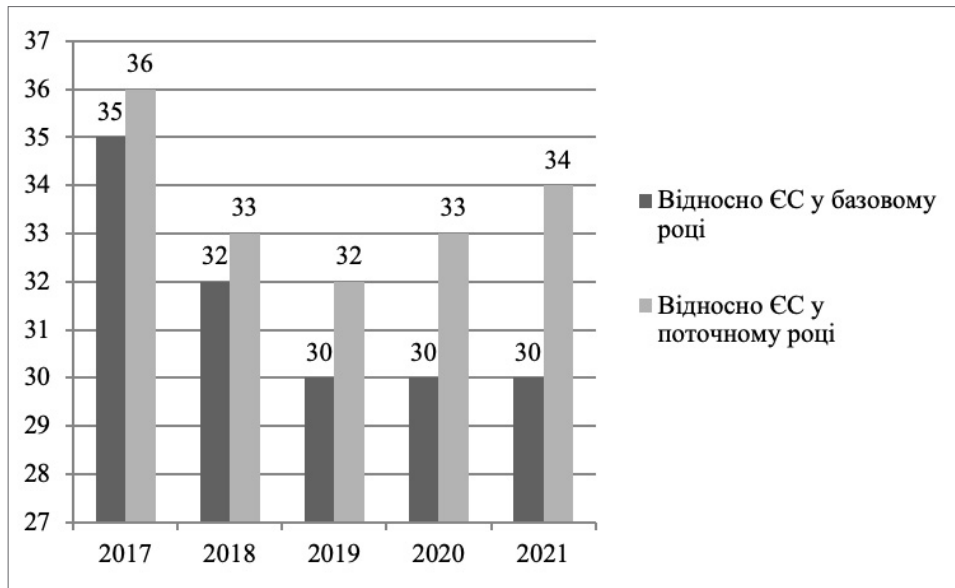


Рис. 2. Динаміка позиції України в Рейтингу інноваційного розвитку за період 2017–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі [10]

Слід звернути увагу на те, що сфері інноваційного розвитку, зокрема, розвитку стартапів, останніми роками приділялась дуже велика увага, зокрема й від державних структур. Варто зазначити, що в сучасному світі цифровізація, низка елементів якої виникла завдяки розвитку стартапів, є тим самим конкуруючим інструментом, котрий дозволяє відносно швидко, дешево та з новою якістю досягти цілей для будь-якої країни (наприклад, рівень ВВП, ВНП тощо). Лише останні роки Україна почала розвивати й впроваджувати ключові позиції в цифровій економіці, і тому чим швидшими темпами буде відбуватися цифровізація вітчизняної економіки, тим менш ресурсомісткою вона ставатиме.

Цифровізація в свою чергу спричиняє до виникнення такого явища, як «цифрова трансформація економіки», яка супроводжується:

- створенням різноманітних національних та державних програм цифрової економіки (наприклад, електронного уряду, електронної митниці, електронної охорони здоров'я та ін.);
- застосуванням високоінтелектуальних інформаційних систем у сфері охорони здоров'я, що дає змогу контролювати якість фармацевтичної продукції, створювати цифрові профілі пацієнтів та ін.;
- використанням інтелектуального транспорту (дронів або новітніх супутникових технологій);
- застосуванням сучасних технологій у сільському господарстві, що дозволяє прогнозувати результати діяльності (наприклад, врожайність культур на заданих площах) та, за потреби, чинити вплив на перебіг подій шляхом внесення відповідних коректив;

- трансформуванням знань фахівців різних галузей відповідно до новітніх та динамічних вимог ІТ ринку;
 - використанням технології блокчейн з метою зниження рівня фінансового шахрайства шляхом впорядкованого зберігання даних у загальнодоступних базах даних;
 - просуванням і продажем товарів та послуг за допомогою e-commerce;
 - створенням «розумних міст» з метою максимально ефективного управління міською власністю.
- Стрімкий розвиток цифрової економіки, а також надзвичайна популярність її складових, в свою чергу спричинили розвиток нових технологій — Big Data, використання котрих істотно спрощує обробку великих масивів даних.

В загальному розумінні, поняття Big Data пов'язане із значними масивами інформації, які через їх обсяг не піддаються обробці користувачами та потребують застосування цифрових методів та інструментів, характеризуються швидкістю їх формування, нагромадження та обробки [12]. Якщо говорити про показники, які ідентифікують динаміку розвитку глобального ринку Big Data, то за період 2018–2021 рр. спостерігаємо їх перманентну позитивну динаміку (рис. 3).

Аналізування динаміки сукупного доходу ринку Big Data вказує на його постійне зростання, що також пов'язано зі збільшенням втрат суб'єктів ринку від витоку даних. В цілому концепція Big Data включає в себе технологічний розвиток у різних секторах, її інфраструктура, технології та послуги були спеціально розроблені задля вирі-

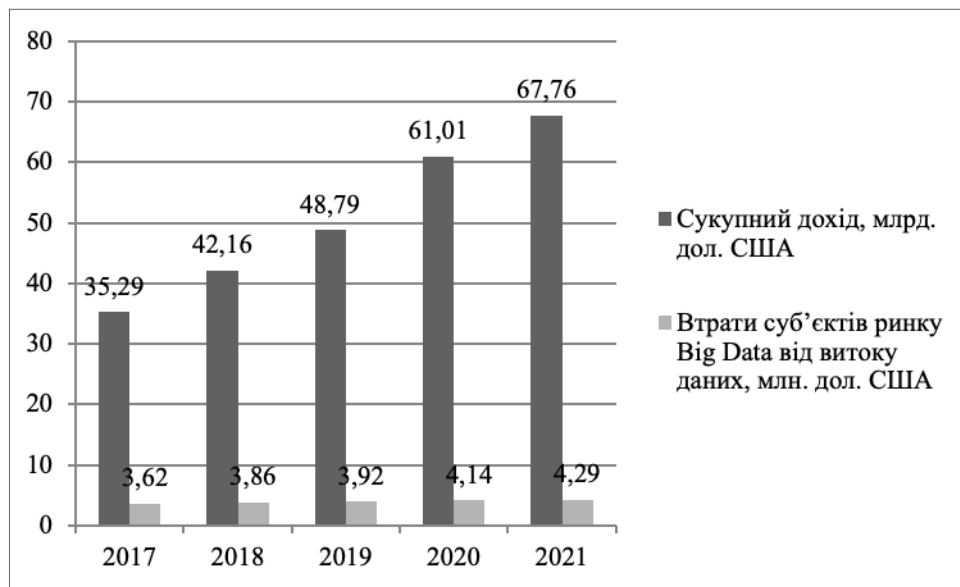


Рис. 3. Динаміка показників ідентифікації динаміки розвитку глобального ринку Big Data за період 2017–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі [13]

шення питань обробки великих обсягів структурованих, неструктурованих чи напівструктурованих даних. Основною метою системи Big Data є перетворення складних даних в доступну інформацію, що значно спрощує процес прийняття управлінських рішень у режимі реального часу.

Програмне забезпечення Big Data Analytics надзвичайно широко використовується для ефективно обробки даних і досягнення конкурентної переваги на ринку. Програмні аналітичні інструменти дають змогу відстежувати потреби клієнтів, поточні ринкові зміни та іншу цінну інформацію. До найпопулярніших інструментів аналітики для роботи з Big Data у 2021 р. можна віднести:

1. Apache Hadoop — основна технологія зберігання й обробки великих даних, яка є проектом верхнього рівня Apache Software Foundation.

2. Spark — потужний інструмент аналітики з відкритим вихідним кодом, являється одним із основних у арсеналі, включаючи такі компанії, як Amazon, eBay та Yahoo.

3. Cassandra — безкоштовна база даних NoSQL із відкритим вихідним кодом, зберігає значення в вигляді пар ключ-значення. Ідеальний вибір, коли необхідною є масштабованість та висока доступність без шкоди для продуктивності.

4. Talend — аналітична програма, безкоштовний інструмент ETL з відкритим вихідним кодом,

що спрощує й оптимізує інтеграцію великих даних, полегшує процес перетворення необроблених даних на інформацію, котру можна застосовувати для практичної бізнес-аналітики (BI).

Сьогодні суб'єктами бізнесу використовуються цінні дані та впроваджуються інструменти Big Data з тим, щоби перевершити їх конкурентів. На конкурентному ринку як усталені компанії, так і новачки застосовують стратегії, спираючись на оброблені дані, щоби зафіксувати сигнал, відстежити процеси та отримати прибуток. Big Data дозволяють бізнесу визначати нові можливості й створювати нові типи компаній, котрі можуть комбінувати й аналізувати галузеві дані. Отже, чисті, актуальні й наочні дані надають корисну інформацію щодо продуктів, дають змогу оптимізувати бізнес-процеси.

Висновки. У результаті стає очевидним, що бізнес-середовище динамічно корегує свій економічний ландшафт щодо впровадження цифрових технологій у всі сфери суспільного життя. Відповідно, «цифровізація економіки» не лише пропонує нові унікальні можливості для бізнесу, але й дарує нові вимоги. Цифрові трансформації формують основу для масштабних проектів суб'єктів бізнесу, а Big Data, в свою чергу, забезпечують бізнес необхідними для цього інформаційно-технічними інструментами.

Література

1. The Concept of a «Digital Economy». URL: <http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy> (дата звернення 20.11.2022)
2. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. «Економіка. Менеджмент. Бізнес». 2018. № 2(24). С. 4–12.
3. Краус Н.М., Голобородько О.П., Краус К.М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047> (дата звернення 20.11.2022)
4. Буркіна Н.В. Можливості цифрової економіки та аналітики даних для підприємців України. Економіка і організація управління. 2019. № 3 (35). С. 119–126.
5. Краус Н.М., Краус К.М. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій. Інтелект ХХІ. 2018. № 1. С. 211–214.
6. Чміль Г.Л. Цифровізація діяльності суб'єктів споживчого ринку: можливості та загрози. Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2021. № 13. С. 124–134.
7. Пищуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти: доповідь / Центр Разумкова. К.: Видавництво «Заповіт», 2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення 24.11.2022)
8. The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2021 results. 2021. IMD World Competitiveness Center. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2021> (дата звернення 25.11.2022)
9. Global Innovation Index 2021. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021_exec.pdf#page=6 (дата звернення 25.11.2022)
10. Асоціація «Підприємств промислової автоматизації України» URL: <https://appau.org.ua/news/oleg-shherbatenko-nazvav-5-najpopulyarnishyh-it-instrumentiv-pid-chas-povnomasshtabnoyi-vijny/> (дата звернення 26.11.2022)
11. Сусана М., Урбано М. Великі дані — основна технологія електронної комерції. URL: <https://www.actualidadecommerce.com/uk/%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B8%D1%85-%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%85/> (дата звернення 26.11.2022)
12. Аналітична цифрова платформа Statista. URL: <https://www.statista.com/> (дата звернення 27.11.2022)
13. Пічкурова З.В. Особливості розвитку технології великих даних у глобальній цифровій економіці. Modern international relations: topical problems of theory and practice: collective monograph // Faculty of International Relations of the National Aviation University; under general editorship of W. Welskop, Y.O. Voloshin. Lodz: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu i Nauko Zdrowiu w Łodzi, 2021. P. 178–182.
14. Bauer H., Patel M., Veira J. The Internet of Things: sizing up the opportunity. New York (NY): McKinsey & Company. 2016. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/high-tech/ourinsights/the-internet-of-things-sizing-up-the-opportunity/> (дата звернення 28.11.2022)

References

1. The Concept of a «Digital Economy». URL: <http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy> (date of application 20.11.2022)
2. Hudz O. Ie. Digital economy: changing values and orientations of enterprise management. «Economy. Management. Business». 2018. No. 2(24). P. 4–12
3. Kraus N.M., Holoborodko O.P., Kraus K.M. Digital economy: trends and perspectives of avant-garde nature of development. Efficient economy. 2018. No. 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047> (date of application 22.11.2022)
4. Burkina N.V. Opportunities of the digital economy and data analytics for Ukrainian entrepreneurs. Economics and management organization. 2019. No. 3 (35). P. 119–126.
5. Kraus N.M., Kraus K.M. Digitization in the conditions of institutional transformation of the economy: basic components and tools of digital technologies. Intelligence XXI. 2018. No. 1. P. 211–214.
6. Chmil H.L. Digitization of the activities of consumer market entities: opportunities and threats. Bulletin of KhNU named after V.N. Karazin. Series «International relations. Economy. Local studies. Tourism». 2021. No. 13. P. 124–134.
7. Pyshchulina O. Digital economy: trends, risks and social determinants: report / Razumkov Center. K.: «Zapovit» Publishing House, 2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (access date 24.11.2022)

8. The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2021 results (2021). IMD World Competitiveness Center. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2022> (date of application 25.11.2022)

9. Global Innovation Index2021. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021_exec.pdf#page=6 (date of application 25.11.2022)

10. Association of «Industrial Automation Enterprises of Ukraine». URL: <https://appau.org.ua/news/oleg-shherbatenko-nazvav-5-najpopulyarnishyh-it-instrumentiv-pid-chas-povnomasshtabnoyi-vijny/> (date of application 26.11.2022)

11. Susana M., Urbano M. Big data — the main technology of electronic commerce. URL: <https://www.actualidadecommerce.com/uk/%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B8%D1%85-%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%85/> (date of application 26.11.2022)

12. Analytical digital platform Statista. URL: <https://www.statista.com/> (date of application 27.11.2022)

13. Pichkurova Z.V. Features of the development of big data technology in the global digital economy. Modern international relations: topical problems of theory and practice: collective monograph // Faculty of International Relations of the National Aviation University; under general editorship of W. Welskop, Y.O. Voloshin. Lodz: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu i Nauko Zdrowiu w Łodzi, 2021. P. 178–182.

14. Bauer H., Patel M., Veira J. The Internet of Things: sizing up the opportunity. New York (NY): McKinsey & Company. 2016. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/high-tech/ourinsights/the-internetof-things-sizing-up-the-opportunity/> (date of application 27.11.2022)

Dovzhyk Olena*PhD, Associate Professor of the
Accounting and Taxation Department
Sumy National Agrarian University
ORCID: 0000-0001-6547-1418*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8408

ECONOMIC GLOBALIZATION AND ITS INFLUENCE ON ACCOUNTING AND REPORTING IN UKRAINE

Summary. Globalization of the economic development of all aspects of modern economic activity dictates the corresponding requirements, quantitative and qualitative parameters for the Ukrainian economy. Compliance of the Ukrainian economy with world standards requires the creation of a favorable environment investment climate for domestic and foreign investors. Significant problem of the current stage of accounting development is the lack of sophistication of theoretical aspects of accounting science. The pace of the globalization has proved so significant that the accounting theory, as well as its methodology, methodology and organization, have fallen behind and do not meet the economic interests of the new structures. The development of world relations in the process of the globalization is one of the objective conditions for significant changes both in the Ukrainian accounting and reporting system and in the accounting systems of other countries. The article highlights the peculiarities of applying IFRS for enterprises in Ukraine and in the world; the evolution of the legal framework of accounting introduction in Ukraine in accordance with the international legal norms has been investigated; the processes of implementation of the IFRS in Ukraine and their implementation in modern conditions are investigated too; an assessment of the state of application of the IFRS and a comparison of the regulatory reporting requirements in accordance with the national and international regulations were provided; the differences between the IFRS and national financial reporting standards have been identified. A significant factor restraining the possibility of harmonization of reporting due to international standardization accounting principles and rules are unique to each individuals social environment, formation of nation accounting systems under the influence of various theoretical concepts, economic situations, information needs users of financial information, culture, national historical traditions.

Key words: accounting, reporting, globalization, accounting system, International Financial Reporting Standards.

Statement of the problem. The globalization of the economy and the informatization of society affect all spheres of life and affect the development of all branches of knowledge without exception. Socio-evolutionary changes, economic-reformatory transformations, lack of concept for further development of accounting in Ukraine, crisis of modern accounting theory have caused the problem of discrepancy of theoretical and methodological support of accounting development in the socio-economic realities.

Analysis of recent researches and publications. Many domestic and foreign scientists were engaged in the studying the problem of globalization and its impact on accounting. Graham believes that the 'age of globalization' is a ubiquitous topic in academic and popular press, yet the phrase is often used with-

out substance. If the globalization is to be useful as a theoretical construct, then detailed research is required into the concrete and specific mechanisms that constitute globalization [1].

It is worth noting that the same Müller, who is called the "father of international accounting", believed that the accounting system is a product of economic and political development of each country. Therefore, harmonization of accounting at the international level is impossible in principle and therefore does not make sense [2].

Karasova emphasizes the globalization is seen as a transformational internationalization of world economies in the global system of international scale on the principles of openness, universality and interdependence [3].

According to Bezrukova and Svichkar, globalization is a qualitatively new stage in the development of the process of internationalization of economic, political, cultural, legal and other aspects of social life, when the interdependence of national societies has reached such the level that dramatic changes in the life of the entire community began, which gradually turns into a single holistic organism. Not only does globalization come down to the economic aspect of the life of the world society, but it also covers political, social, cultural, scientific and technical spheres and other areas. This process has ambiguous implications for various countries of the world. First of all, these are the countries of the so-called “golden billion”, in which trade, cash, investment flows are concentrated and in which research activities are developing — these are the countries which profit the most from the globalization. The rest of the world should work to reduce the negative effects of the globalization process. [4].

In the 1990s, the world became unipolar with the isolation of the core of the highly developed countries and the rest of the countries that form its periphery. The core countries are mainly the countries of the Western civilization, characterized by high level of technological development, high standards of living, and form the so-called “golden billion”. It is not possible for the periphery countries to reach the standard of living of the kernel countries, because of the lack of the resources of the planet. The today’s world is transitional. In the face of ever-expanding economic activity, new models of development will have to be found, linked to the rejection of the unipolar world and the current Western neoliberal model of its globalization, which will transform the unipolar world into a multipolar one for the benefit of the mankind [5].

Botvina believes globalization is leading to increased competition worldwide, causing deepening of specialization and division of labor with their inherent consequences — increased productivity and cost reductions. For domestic producers, there is no sufficient internal motivation for the use of innovations, which enables foreign competitors to use the contradictions of domestic legislation to destroy their competitors in the domestic market. In such the situation, the integration affects the destruction of entire industries, e.g. the tobacco industry. Today, Ukraine does not use all its competitive advantages (cheap labor, sufficient resources for raw materials, use of favorable geo-economic location, etc.), as the official sector of the economy is inefficient. Instead, competitors widely use high and patented technologies, stimulate the pro-

duction of unique products, comprehensively engage the scientific elite, finance innovations [6, p. 31].

The greatest benefit flowing from harmonization would be the comparability of the international financial information. Such the comparability would eliminate the current misunderstandings about the reliability of foreign financial statements and would remove one of the most important impediments to the flow of the international investment. The harmonization would save time and money that are currently spent to consolidate divergent financial information when more than one set of reports is required to comply with various national laws or practices [7].

Whereas accounting standard-setting has previously been a task of national authorities, the process will now be managed internationally by a London-based organisation whose parent foundation is a private company incorporated in the US state of Delaware and mainly financed by the Big Four accounting firms [8].

However, today the subject of the globalization of accounting is relevant and needs constant research.

The task of the research is to formulate theoretical and methodological bases of the impact of the globalization on the development of the accounting system and reporting in Ukraine.

The main material. Accounting is dynamically developing, influenced by social, economic, technical and information processes. Therefore, accounting in specific organizations needs to be refined or otherwise used in the management of a particular business entity and in the country’s economy. Today, there is a policy in the matter of standardization accounting in the world is determined by two centers: IAS (International Accounting Standards) — International Financial Reporting Standards (IFRS) — London office; GAAP US — generally accepted accounting principles of the USA.

In general, entities which implemented the IFRS have significant benefits in dealing with foreign partners and potential investors, especially if their financial statements are audited by a reputable audit company.

The IFRS provide single interpretation of financial statements prepared by companies in various countries. In addition, the IFRS have the significant advantage of having assets and liabilities accounting tools updated. This allows users to evaluate information according to market conditions.

The IFRS are standard in many parts of the world, including the European Union and many

countries of Asia and the South America, but not in the United States. Experts suggest that the global adoption of the IFRS will save money on alternative comparative costs, as well as allow for easier flow of information.

However, different financial and legal culture in each country have created their own unique reporting system.

Integration into the world system, as well as Ukraine's accession to the WTO were impossible without modern accounting systems. Therefore, steps were taken in Ukraine to transform the accounting into the International Financial Reporting Standards (IFRS) and to prepare financial statements in compliance with them, which was to ensure the openness and transparency of the activities of organizations of all forms of ownership.

The legal framework has been created in Ukraine to further reform the accounting of organizations under the IFRS. The analysis of the adopted normative documents confirms that the basis of the IFRS and domestic scientific solutions of the problem of accounting are more regulatory in nature and are aimed at organizing the practical side of the accounting. Most documents lack the theoretical, theoretical and methodological basis for resolving uncompromising provisions that should underpin the rational construction of the accounting system in Ukraine.

In the countries that have adopted the IFRS, both for businesses and investors, it is advantageous to use this system because investors are more eager

to invest in an enterprise. In addition, the cost of investment is usually lower. The companies engaged in the international business can benefit from the IFRS most.

The globalization of economic relations influences the unification of standards and accounting rules. At the same time, requirements to the regulatory framework governing the activity of enterprises are increasing. A significant objective factor affecting the process of the accounting reform in Ukraine is of the administrative nature.

And, since 2018, all Ukrainian companies must keep accounting and prepare financial statements in accordance with the European rules. Namely, submit a so-called "management report" — a document that contains not only financial information but also other data characterizing the current state and prospects for development — to show the main risks and uncertainties in the activity of an enterprise. Only micro and small enterprises can avoid this duty.

If we analyze the rules of the Law No. 996, we can see that the criteria of size and a specific type of activity of an enterprise influence the choice of forms of financial statements (Table 1).

In view of the amendments made by the Law to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" the IFRS are used for preparation of financial statements and consolidated financial statements for enterprises of public interest, public joint-stock companies, enterprises engaged in mining activities of national importance, as well as enterprises that conduct the economic activities

Table 1

Financial statements submitted by Ukrainian enterprises

Comparative characteristic	Types of enterprises			
	Microenterprises	Small businesses	Medium-sized enterprises	Large enterprises
Forms of financial statements	Simplified financial statement of a small business entity in the Balance Sheet and the Income Statement	Small business entity's Financial Statement as a part of the Balance Sheet and the Income Statement	Financial statements included: – balance; – statement of financial performance; – cash flow statement; – equity report; – notes to the financial statements. Additionally the management and payments reports for the authorities (for individual companies) have been introduced.	The financial statements are prepared in accordance with the international standards: – balance; – statement of financial performance; – cash flow statement; – equity report; – notes to the financial statements. Additionally the management and payments reports for the authorities (for individual companies) have been introduced.

Source: generalized by the author

of the types, listed by the Cabinet of Ministers of Ukraine.

One of the main methods of preparing the IFRS financial statements is transformation. The main stages of the transformation of the IFRS financial statements are: developing the accounting policy; choice of the functional currency and presentation currency; calculation of the initial balances; developing the transformation model; assessment of the corporate structure of an enterprise; determining features of an enterprise business and gathering information needed to calculate the transformation adjustments; regrouping financial statements by the national standards to the IFRS [9].

Some panic agitation gripped the Ukrainian accountants at the turn of 2011–2012. During this period, everyone began to urgently learn, seek all sorts of information, invite consultants, and try to at least prepare for innovations. At numerous seminars, lecturers spoke about the procedure for preparing the IFRS reporting, its format, and most importantly, the possibility of an individual professional approach to the choice of accounting policy and its impact on the financial performance of a company.

Although the international standards do not strictly regulate the description of the accounting policy, it is nevertheless necessary to keep in mind: standards and interpretations governing similar or related operations; definitions, criteria for recognition and concepts of valuation of assets, liabilities, incomes and expenses; resolutions of other accounting standardization bodies that are guided by similar conceptual principles, industry standards (methodologies) and other professional literature are adopted in a non-contradictory part.

The accounting policy (within the structure of the IFRSs) is the specific principles, arrangements, rules and procedures adopted by the management of a company in preparing and presenting financial statements. Appropriate principles of the accounting policy, formalized by an entity in one or more internal documents, are of interest not only to their

financial staff and representatives of the supervisory authorities. They are important to any financial statement user who intends to use the information presented therein to make appropriate decisions.

When deciding whether to disclose information about a particular accounting policy, the management consider whether this will help users understand the transactions, other events and conditions reflected in the financial statements.

In the meantime, disclosure of specific accounting policies is particularly useful for users if such policies are selected by a company from the IFRS-approved alternatives. Although some IFRSs directly require disclosure of specific accounting policies, including the selection of management personnel from the range of policies they allow.

The main difference between the IFRS and most national financial reporting standards is that the standardization does not provide the details of all financial accounting procedures and mechanisms. Practice shows that with the use of the IFRS for the preparation of financial statements, especially in the initial steps, when there is not enough experience and analytical information and for other reasons, companies make mistakes, change (improve) accounting policies adopted, try to reclassify the items of financial statements.

Conclusions. The globalization of the world economy has led to the emergence of a number of problems associated with the further unification of accounting and financial reporting at the international level. Yes, qualitative improvement of interaction between the public and private components of the system is connected with the informational improvement of the standardization for organization of effective accounting in Ukraine.

There is a tendency in the world for an annual increase in the number of countries that use or encourage the use of the IFRS by public companies to prepare financial statements. However, such the process takes place in a particular country under the influence of economic, political, legal and cultural factors.

References

1. Graham Cameron, Neu Dean Accounting for Globalization. Accounting Forum. 2003. 27. P. 449–471. doi: 10.1046/j.1467-6303.2003.t01-1-00114.x
2. Flesher Dale L., Gerhard G. Mueller: Father of International Accounting Education. Bingley (UK): Emerald Group Publishing Limited. 2010. 221 p.
3. Karasova N.A. Hlobalizatsiia svitovoho hospodarstva ta yii suchasni kharakterystyky. Innovatsiina ekonomika. 2015. 1(56). P. 28–32.

4. Bezrukova N., Svichkar V. Economic globalization: an analysis of the main contradictions and consequences. *Economics and Management of National Economy*. 2016. 3 (58). P. 62–67.
5. Radziievska S. Hlobalni ekonomichni protsesy ta Ukraina. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*. 2014. 1(20). P. 80–104. URL: http://iepjournals.com/journals/20/2014_5_Radziievska.pdf
6. Botvina N.O. Vplyv hlobalizatsiinykh ta intehratsiinykh protsesiv na ekonomichnu bezpeku Ukrainy. *Ekonomichniy analiz*. 2014. 1. P. 28–33.
7. Diaconu P. Impact of Globalization on International Accounting Harmonization. *SSRN Electronic Journal*. 2007. doi: <https://doi.org/10.1257/000282804322970724>
8. Nolke A. Introduction to the Special Issue: The Globalization of Accounting Standards. *Business and Politics*. 2005. 7(3). P. 1–7. doi: <https://doi.org/10.2202/1469-3569.1140>
9. IFRS. Use of IFRS standards by jurisdiction. 2018. URL: <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by>

Іванишина Ольга Степанівна

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фіскального адміністрування
Державний податковий університет*

Ivanyshyna Olga

*PhD in Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Fiscal Administration
State Tax University*

ORCID: 0000-0002-4495-7475

Герасименко Ольга Миколаївна

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фіскального адміністрування
Державний податковий університет*

Herasymenko Olha

*PhD in Economics,
Senior Lecturer of the Department of Fiscal Administration
State Tax University*

ORCID: 0000-0002-4511-4306

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8440

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ СУБ'ЄКТАМИ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

FEATURES OF THE ORGANIZATION AND CONDUCT OF PRIMARY FINANCIAL MONITORING BY TAX CONSULTING ENTITIES

Анотація. Питання здійснення первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування потребують додаткових досліджень, що зумовлено як особливостями становлення інституту податкового консультування в Україні, так і пріоритетними завданнями фінансового моніторингу. В цьому контексті слід зазначити, що оновлене законодавство про фінансовий моніторинг викликає певні питання у таких суб'єктів.

Економічні реалії полягають в тому, що, з одного боку, податкове консультування спрямоване на допомогу платникам податків та повинно орієнтуватись саме на їхні інтереси у питаннях оподаткування, а з іншого – законодавчо встановлена жорстка відповідальність спеціально визначених суб'єктів первинного фінансового моніторингу за недотримання правил такого моніторингу.

Встановлено, що суб'єктами первинного фінансового моніторингу є лише юридичні та фізичні особи – підприємці, які надають послуги податкового консультування. Фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність з податкового консультування, а також консультанти з податків і зборів, які є штатними працівниками підприємства, не відносяться до суб'єктів первинного фінансового моніторингу.

В статті узагальнено обов'язки суб'єктів господарювання, що здійснюють консультування з питань оподаткування, в три основні напрями: взяття на облік в Державній службі фінансового моніторингу України; забезпечення належної організації та проведення первинного фінансового моніторингу і застосуванням ризик-орієнтовного підходу; повідомлення про підозрілі фінансові операції клієнтів та іншу інформацію, передбачену законодавством. Виділено проблемні питання організації та здійснення первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування за вказаними

напрямами. Основна увага акцентована на організації роботи з проведення первинного фінансового моніторингу суб'єктами господарювання – юридичними особами.

Ключові слова: суб'єкти податкового консультування, фінансовий моніторинг, суб'єкт первинного фінансового моніторингу, підозріла фінансова операція.

Summary. The issue of primary financial monitoring by tax consulting entities requires additional research, which is due to both the peculiarities of the formation of the tax consulting institute in Ukraine and the priority tasks of financial monitoring. In this context, it should be noted that the updated legislation on financial monitoring raises certain questions for such entities.

The economic realities are that, on the one hand, tax consulting is aimed at helping taxpayers and should focus on their interests in taxation matters, and on the other hand, there is a legally established strict responsibility of specially defined subjects of primary financial monitoring for non-compliance with the rules of such monitoring.

It was established that the subjects of primary financial monitoring are only legal and natural persons – entrepreneurs who provide tax consulting services. Individuals who conduct independent professional tax consulting activities, as well as tax and fee consultants who are full-time employees of the enterprise, are not subjects of primary financial monitoring.

The article summarizes the duties of business entities that provide tax consulting in three main areas: registration with the State Financial Monitoring Service of Ukraine; ensuring proper organization and conducting primary financial monitoring and applying a risk-oriented approach; notification of negative financial transactions of clients and other information provided by law. Problematic issues of organization and implementation of primary financial monitoring by tax consulting entities in the specified directions are highlighted. The main focus is on the organization of work on conducting primary financial monitoring by business entities – legal entities.

Key words: subjects of tax consulting, financial monitoring, subject of primary financial monitoring, suspicious financial transaction.

Постановка проблеми. Кожна країна має свою історію виникнення та розвитку податкового консультування, що передусім залежить від особливостей податкового та іншого законодавства, побудови податкової системи, складності процесу адміністрування податків і платежів та ряду інших факторів. Нині в Україні послуги податкового консультування доволі актуальні серед платників податків. Водночас різноманітність замовників послуг із своїми особливостями діяльності, проблемами, завданнями, можливостями, підходами до управління – основна причина існування широкого кола суб'єктів податкового консультування. Так, платники податків згідно з Податковим кодексом України мають право отримувати безоплатно усні та письмові податкові консультації від податкових органів. Саме цей напрямок податкового консультування в нашій державі є законодавчо врегульованим. Однак є ряд чинників, які спонукають платників податків звертатись на договірній основі за порадою з питань оподаткування до незалежних фахівців (зовнішнє незалежне податкове консультування) або ж вводити у структуру підприємства окремі підрозділи чи посаду консультанта з податків і зборів (внутрішнє податкове консультування). Суб'єктами зовнішнього незалежного податкового консультування можуть бути як юридичні особи (аудиторські, консалтингові, юридичні та інші фірми) так і фізичні особи, що провадять незалежну

професійну діяльність або ж зареєстровані підприємцями. Особливістю професійної діяльності таких суб'єктів є саморегулювання, однак це законодавчо не встановлено. Основною проблемою залишається відсутність затвердженого Закону України «Про податкове консультування в Україні». Як наслідок, відсутні стандарти, які б встановлювали певні правила, принципи, процедури, норми податкового консультування, вимоги до податкових консультантів та ін. Справедливо зазначено, що «національна система податкового консультування стикається з невизначеністю в нормативно-правовому полі та цілим рядом проблем, зумовлених відсутністю власного досвіду в цьому виді діяльності» [4].

Водночас, не зважаючи на вказані та інші проблемні питання становлення податкового консультування в Україні, суб'єкти зовнішнього незалежного податкового консультування нині розглядаються і як суб'єкти первинного фінансового моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій з податкового консультування показав, що даним питанням переймається багато вітчизняних науковців, а саме: Я. О. Ізмайлов, О. М. Смірнова, Т. В. Тучак, Ф. П. Ткачик та ін. Звичайно, що усі наукові праці з вказаного напрямку дослідження – це важливий внесок в розвиток та становлення податкового консультування в Україні. Однак, під впливом

сучасних економічних викликів залишається актуальним питання щодо організації та проведення первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування. В цьому контексті слід зазначити, що ситуація, за якої суб'єкти надання відповідних послуг зобов'язані контролювати діяльність клієнта в межах отриманої інформації та повідомляти про порушення, не нова для України та більшості зарубіжних країн. Адже така процедура і раніше застосовувалася в юридичній практиці щодо нотаріусів, адвокатів та ін. Водночас, питання здійснення первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування потребують додаткових досліджень, що зумовлено як особливостями становлення інституту податкового консультування в Україні, так і пріоритетними завданнями фінансового моніторингу.

Мета статті — дослідження особливостей організації та проведення первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування, узагальнення існуючих проблем та визначення напрямів удосконалення з вказаного питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття фінансового моніторингу досить стрімко увірвалося у публічну площину, адже воно стосується не лише юридичних осіб, а і кожного окремого громадянина. Говорячи про систему фінансового моніторингу, перш за все маємо на увазі його суб'єктів, які поділяються на два рівні: державний та первинний. Важливо зазначити, що з 28.04.2020 р. набрав чинності Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» (далі — Закон № 361-IX) [7], який не тільки встановив нову процедуру здійснення фінансового моніторингу, а і розширив перелік суб'єктів первинного фінансового моніторингу. Цей перелік стосується і суб'єктів господарювання, що здійснюють кон-

сультування з питань оподаткування. Їх віднесено до спеціально визначених суб'єктів первинного фінансового моніторингу (крім осіб, які надають послуги в рамках трудових правовідносин). Тут передусім важливо усвідомлювати, що не всі суб'єкти податкового консультування є одночасно і суб'єктами первинного фінансового моніторингу. Адже в Законі № 361-IX мова йде лише про суб'єктів господарювання. Перелік суб'єктів господарювання міститься в ст. 55 Господарського кодексу України та включає:

- 1) господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці [1].

Отже, коли мова йде про податкове консультування, то суб'єктами первинного фінансового моніторингу є лише юридичні та фізичні особи — підприємці, які такі послуги надають. Якщо ж фізична особа провадить незалежну професійну діяльність з податкового консультування, то вона не відноситься до суб'єктів первинного фінансового моніторингу, що вважаємо не достатньо обґрунтованим та досить спірним питанням. Це стосується і консультантів з податків і зборів, які надають підприємству послуги з податкового консультування відповідно до своєї посади як наймані працівники. В таблиці 1 узагальнено інформацію стосовно того, які суб'єкти податкового консультування відносяться до суб'єктів первинного фінансового моніторингу.

Важливим питанням є усвідомлення обов'язків, пов'язаних із проведенням первинного фінансового моніторингу, механізму їх реалізації,

Таблиця 1

Суб'єкти податкового консультування та їх визнання суб'єктами первинного фінансового моніторингу

Суб'єкти податкового консультування	Суб'єкти первинного фінансового моніторингу
Органи ДПС України	–
Суб'єкти господарювання — юридичні особи	+
Суб'єкти господарювання — фізичні особи	+
Фізичні особи, що провадять незалежну професійну діяльність	–
Фізичні особи, які є найманими працівниками (консультанти з податків і зборів на підприємстві)	–

Джерело: узагальнено автором за даними [7]

а також відповідальності суб'єктів господарювання, що здійснюють консультування з питань оподаткування. Обов'язків таких суб'єктів у ст. 8 Закону № 361-IX [7] налічується аж тридцять, однак для суб'єктів господарювання, що здійснюють консультування з питань оподаткування, їх можна умовно узагальнити в наступні напрями:

- стати на облік в Державній службі фінансового моніторингу України (далі — Держфінмоніторингу);
- забезпечувати належну організацію та проведення первинного фінансового моніторингу і застосування ризик-орієнтовного підходу;
- повідомляти Держфінмоніторинг про підозрілі фінансові операції клієнтів та іншу інформацію, передбачену законодавством. Зокрема, це стосується інформації, яка має відношення до відмивання коштів, фінансування тероризму, фінансування розповсюдження зброї масового знищення та ін.

Стосовно механізму реалізації вказаних та інших передбачених у ст. 8 Закону № 361-IX обов'язків, то доцільно зупинитись на проблемних питаннях цього процесу. Передусім необхідно акцентувати увагу на особливості чинних підзаконних нормативно-правових актів, положення яких повинні бути зрозумілими, чіткими, послідовними та без суперечливих норм. І якщо іще в 2020 р. зацікавлені особи користувалися нормативно-правовими актами, у яких не було враховано внесених Законом України № 361-IX змін, то з 1 січня 2021 р. Постановою Кабінету міністрів України «Деякі питання організації фінансового моніторингу» [2] введено в дію:

Порядок подання інформації для взяття на облік (зняття з обліку/поновлення на обліку) суб'єктів первинного фінансового моніторингу, реєстрації та подання суб'єктами первинного фінансового моніторингу Державній службі фінансового моніторингу інформації про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу, іншої інформації, що може бути пов'язана з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення;

Порядок ведення Державною службою фінансового моніторингу обліку інформації про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу;

Порядок ведення Державною службою фінансового моніторингу обліку суб'єктів первинного фінансового моніторингу.

У вказаних Порядках оновлено процедури подання інформації для взяття на облік (зняття

з обліку) суб'єктів первинного фінансового моніторингу та інформації про фінансові операції, що підлягають моніторингу; ведення Держфінмоніторингом обліку суб'єктів первинного фінансового моніторингу та наданої ними інформації.

В подальшому Мінфін України своїм Наказом від 04.06.2021 р. № 322 «Про затвердження порядку обміну інформацією з питань фінансового моніторингу» затвердив Порядок створення особистого кабінету суб'єкта первинного фінансового моніторингу та доступу до е-кабінету системи фінансового моніторингу та Порядок інформаційної взаємодії суб'єктів первинного фінансового моніторингу та Державної служби фінансового моніторингу України [8]. Найбільш прогресивними новаціями цих Порядків є те, що суб'єкти первинного фінансового моніторингу, зокрема і податкові консультанти, подаватимуть інформацію до єдиної інформаційної системи Держфінмоніторингу та здійснюватимуть інформаційний обмін в електронній формі з використанням особистого кабінету або прикладного програмного інтерфейсу. Однак вони наберуть чинності у перший понеділок четвертого місяця після припинення чи скасування воєнного стану.

Нині суб'єкти первинного фінансового моніторингу зобов'язані надавати необхідну інформацію відповідно до вимог чинних нормативно-правових актів, зокрема Інструкції щодо заповнення форм обліку та подання інформації, пов'язаної із здійсненням фінансового моніторингу [5] та Порядку електронної взаємодії суб'єктів первинного фінансового моніторингу та Державної служби фінансового моніторингу України [6], в яких, на жаль, не враховані зміни, внесені Законом № 361. Такий «перехідний період» є причиною невизначеності в окремих питаннях фінансового моніторингу саме у спеціально визначених суб'єктів первинного фінансового моніторингу.

В частині порядку взяття на облік спеціально визначених суб'єктів первинного фінансового моніторингу, зокрема і тих, що здійснюють консультування з питань оподаткування, то він не врегульований на належному рівні. Ймовірно було б логічно надати більш чіткі роз'яснення стосовно того, чи всі податкові консультанти повинні ставати на облік. Адже податкове консультування не завжди передбачає роботу із фактичними даними (договорами, первинними документами та ін.), а може стосуватися різноманітних роз'яснень про наслідки тих чи інших операцій або ж про формування облікової політики в частині оподаткування і ін.

При аналізі положень чинних нормативно-правових актів встановлено, що, з одного боку, взяття на облік в Держфінмоніторингу не є обов'язковою умовою для здійснення професійної діяльності суб'єктами податкового консультування. З іншого боку, суб'єкти повинні стати на облік шляхом подання Держфінмоніторингу інформації, необхідної для взяття їх на облік, протягом трьох робочих днів з дати призначення працівника, відповідального за проведення фінансового моніторингу, але не пізніше дня проведення першої фінансової операції (дати встановлення ділових відносин з клієнтом). Якщо ж мова йде про, спеціально визначених суб'єктів, що провадять свою діяльність одноособово, без утворення юридичної особи, то вони стають на облік у Держфінмоніторингу як суб'єкти не пізніше дня проведення першої фінансової операції (дати встановлення ділових відносин з клієнтом) [7]. Основна інформація про суб'єкта первинного фінансового моніторингу вноситься до Форми обліку суб'єкта первинного фінансового моніторингу ф. № 1-ФМ. При наданні Держфінмоніторингом повідомлень про результати обробки ф. № 1-ФМ формується Повідомлення про результати обробки форми обліку суб'єкта первинного фінансового моніторингу ф. № 3-ФМ [2].

Особливу увагу слід звернути на організацію роботи з проведення первинного фінансового моніторингу суб'єктами господарювання — юридичними особами, які здійснюють податкове консультування. Як бачимо з табл. 2, вони повинні призначити працівника, відповідального за проведення фінансового моніторингу (далі — відповідальний працівник), а також здійснювати і інші

організаційні заходи. Зокрема — розробити, впровадити та оновлювати правила фінансового моніторингу, програми проведення первинного фінансового моніторингу та інші внутрішні документи з питань фінансового моніторингу. Усі ці внутрішні документи розробляються з урахуванням вимог законодавства, результатів національної оцінки ризиків та оцінки ризиків, притаманних діяльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу. Відповідно і мета, з якою розробляються та впроваджуються внутрішні документи, полягає у двох аспектах: забезпечення ефективного управління ризиками та запобігання використанню послуг суб'єктів первинного фінансового моніторингу для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення. Цілком логічно, що ризики, притаманні таким суб'єктам первинного фінансового моніторингу як банки та податкові консультанти чи адвокати, є істотно різними, а тому оцінювати їх також необхідно у різний спосіб [3]. Саме ризик-орієнтований підхід та оцінка ризиків, притаманних діяльності різних суб'єктів первинного фінансового моніторингу, має стати актуальним напрямом дослідження.

Основний тягар з організації первинного фінансового моніторингу у суб'єкта господарювання — юридичної особи, який здійснює консультування з питань оподаткування, лежить на відповідальному працівнику. Такий працівник відповідно до законодавства під час виконання функцій з питань проведення фінансового моніторингу незалежний у своїй діяльності, підзвітний тільки керівнику і зобов'язаний не менше одного разу письмово

Таблиця 2

Облік суб'єктів первинного фінансового моніторингу, які здійснюють консультування з питань оподаткування, в Держфінмоніторингу

Суб'єкт первинного фінансового моніторингу	Передумова для взяття на облік у Держфінмоніторингу	Терміни подачі інформації для взяття на облік	Відповідальність за неподачу інформації для взяття на облік
Суб'єкти господарювання — юридичні особи, які здійснюють податкове консультування	подання Держфінмоніторингу інформації, необхідної для взяття на облік	протягом трьох робочих днів з дати призначення працівника, відповідального за проведення фінансового моніторингу, але не пізніше дня проведення першої фінансової операції (дати встановлення ділових відносин з клієнтом)	не передбачено
Суб'єкти господарювання — фізичні особи, які здійснюють податкове консультування		не пізніше дня проведення першої фінансової операції (дати встановлення ділових відносин з клієнтом)	не передбачено

Джерело: узагальнено автором за даними [7]

звітуватись перед керівником про виявлені фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу, та заходи, вжиті, для: забезпечення проведення первинного фінансового моніторингу; розроблення та оновлення внутрішніх документів з питань фінансового моніторингу; підготовки персоналу шляхом проведення освітньої та практичної роботи [7]. При цьому суб'єкт первинного фінансового моніторингу повинен повідомляти Держфінмоніторинг про призначення чи звільнення відповідального працівника; призначення особи, яка тимчасово буде виконувати обов'язки відповідального працівника у разі його відсутності; зміну відомостей про суб'єкт первинного фінансового моніторингу та/або відповідального працівника чи особу, яка тимчасово виконує його обов'язки; припинення та/або поновлення діяльності суб'єкта. Відповідно до ст. 9 Закону № 361-IX відповідальний працівник призначається за посадою на рівні керівництва господарюючого суб'єкта, повинен мати бездоганну ділову репутацію та відповідати кваліфікаційним вимогам, встановленим у нашому випадку Держфінмоніторингом. Стосовно бездоганної ділової репутації, то в ст. 1 Закону № 361-IX, вказано, що — це «сукупність підтвердженої інформації про фізичну особу, що дає можливість зробити висновок про відсутність встановлених протягом останніх трьох років (якщо інший строк не встановлено спеціальним законом, що регулює діяльність суб'єкта первинного фінансового моніторингу) компетентними органами або судом порушень вимог законодавства про запобігання та протидію, законодавства про фінансові послуги та законодавства про запобігання корупції, а також про відсутність судимості за злочини проти громадської безпеки, злочини проти власності, злочини у сфері господарської діяльності, злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку та злочини у сфері службової діяльності та професійної діяльності, пов'язаної з наданням публічних послуг, яка не знята або не погашена в установленому законом порядку» [7]. А от в частині кваліфікаційних вимог встановлено, що накази Мінфіну України, якими вони були затверджені втратили чинність, але не замінені іншими.

Отже, основними етапами організації первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування є постановка їх на облік, призначення відповідальної особи за здійснення фінмоніторингу, розробка, затвердження та

оновлення відповідних внутрішніх документів. Належна організація первинного фінансового моніторингу сприятиме його проведенню на належному рівні. При цьому, відповідальність за таку організацію покладається на керівника та відповідального працівника.

Ключовою проблемою для податкових консультантів — суб'єктів первинного фінансового моніторингу є усвідомлення, яку ж саме інформацію про операції клієнтів слід повідомляти Держфінмоніторингу. В основному така інформація стосується підозрілих фінансових операцій або спроб їх проведення незалежно від суми, на яку вони проводяться. Саме про це суб'єкти первинного фінансового моніторингу повинні повідомляти негайно після виникнення підозри або достатніх підстав для підозри, а також надавати обґрунтовані висновки, копії документів та іншу інформацію, на основі яких сформовано підозру, та додаткову інформацію на запити спеціально уповноваженого органу [7]. І тут важливо усвідомлювати сутність понять «фінансові операції» та «підозрілі фінансові операції» у відповідності до чинного законодавства (таблиця 3).

Аналізуючи норми законодавства, згруповані в табл. 3, а також зміст підзаконних нормативно-правових актів, можемо стверджувати, що основні положення для розуміння сутності підозрілих фінансових сформовано, проте не встановлено критеріїв таких операцій, не визначено наскільки докладно слід формувати інформацію про них і ін. Слід наголосити, що повідомляти треба не тільки про фінансові операції з активами клієнтів, у яких податковий консультант безпосередньо бере участь, а й про здійснення яких він дізнався у рамках ділових відносин з клієнтом. Важливо також, що при визначенні того, чи є підозрілою фінансова операція або діяльність, податковий консультант повинен враховувати типологічні дослідження, а також рекомендації, підготовлені Держфінмоніторингом. Дійсно, такі типологічні дослідження розміщені на офіційному сайті Держфінмоніторингу. Зокрема, одним з останніх є типологічне дослідження «Актуальні методи, способи, інструменти легалізації (відмивання) злочинних доходів та фінансування тероризму (сепаратизму)», затверджене Наказом Держфінмоніторингу від 20.12.2021 р. № 146 [10]. У дослідженні наведено результати вивчення питань, пов'язаних з виявленням, розкриттям та розслідуванням актуальних схем легалізації (відмивання) злочинних доходів та фінансування тероризму (сепаратизму), розкрито зміст і характеристику різних схем від-

Сутність та особливості визначення підозрілих фінансових операцій суб'єктами первинного фінансового моніторингу, які здійснюють консультування з питань оподаткування

Поняття	Сутність поняття
Фінансова операція	будь-які дії щодо активів клієнта, вчинені за допомогою суб'єкта первинного фінансового моніторингу або про які стало відомо суб'єктам первинного фінансового моніторингу, зазначеним у підпунктах «а»-«д» пункту 7 частини другої статті 6 цього Закону, у рамках ділових відносин з клієнтом... (ст. 1)
Підозріла фінансова операція	фінансові операції або спроба їх проведення незалежно від суми, на яку вони проводяться, вважаються підозрілими, якщо суб'єкт первинного фінансового моніторингу має підозру або має достатні підстави для підозри, що вони є результатом злочинної діяльності або пов'язані чи стосуються фінансування тероризму або фінансування розповсюдження зброї масового знищення (ст. 21)
Особливості визначення підозрілих фінансових операцій	При визначенні того, чи є підозрілою фінансова операція або діяльність, суб'єкт первинного фінансового моніторингу враховує типологічні дослідження, підготовлені спеціально уповноваженим органом та оприлюднені ним на своєму веб-сайті, а також рекомендації суб'єктів державного фінансового моніторингу (ст. 21)

Джерело: [7]

мивання доходів та вчинення інших злочинів. Висвітлено методи, способи та інструменти легалізації (відмивання) злочинних доходів та фінансування тероризму (сепаратизму), індикатори виявлення учасників протиправних схем. Визначена важлива роль застосування ризико-орієнтованого підходу з метою стримування вищевказаних злочинів [10]. Звісно, що Типологічне дослідження може і повинно стати підґрунтям для визначення підозрілості фінансової операції або діяльності з відмивання доходів та вчинення інших злочинів, як і набуті податковими консультантами професійні знання, досвід, однак це не зменшує важливості законодавчого встановлення норм в частині критеріїв таких операцій, порядку представлення інформації про них та ін. саме спеціально визначеними суб'єктами первинного фінансового моніторингу, зокрема податковими консультантами.

Ймовірно вказані проблемні питання організації та здійснення первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування та іншими спеціально визначеними суб'єктами, є однією з причин не достатньо активної співпраці таких суб'єктів з Держфінмоніторингом. Статистичні дані вказують, що протягом IV кварталу 2021 р. Держфінмоніторингом отримано та оброблено 471 473 повідомлень про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу. Для порівняння зазначимо, що за такий же період таких повідомлень було отримано: в 2019 р. — 3201 326, в 2020 р. — 400 025. В розрізі суб'єктів первинного фінансового моніторингу найбільш активними є банки, які надсилають основну частину повідомлень про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу. Протягом IV кварталу 2021 р. від бан-

ків було отримано 98,87% від загальної кількості повідомлень про фінансові операції. За цей же період таких повідомлень було отримано: в 2019 р. — 99,04%, в 2020 р. — 98,53%. Таким чином, питома вага повідомлень про фінансові операції від інших суб'єктів первинного фінансового моніторингу досить мізерна та становила протягом IV кварталу 2019 р. — 0,96%, в 2020 р. — 1,47%, 2021 р. — 1,13% (5 309 шт.) [9].

І наостанок, зробимо акцент на тому, що законодавством встановлено досить «жорстку відповідальність» за порушення правил як організації так і проведення первинного фінансового моніторингу, що звичайно має спонукати податкових консультантів та інших суб'єктів первинного фінансового моніторингу діяти за такими правилами. Мова йде про такі заходи впливу, як: письмове застереження; анулювання ліцензії та/або інших документів, що надають право на здійснення діяльності, з провадженням якої в особи виникає статус суб'єкта первинного фінансового моніторингу; покладення на суб'єкта первинного фінансового моніторингу обов'язку відсторонення від роботи посадової особи такого суб'єкта первинного фінансового моніторингу; укладення письмової угоди із суб'єктом первинного фінансового моніторингу про врегулювання наслідків вчинення порушення законодавства у сфері запобігання та протидії, а також про суттєві штрафи.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Економічні реалії полягають в тому, що, з одного боку, податкове консультування спрямоване на допомогу платникам податків та повинно орієнтуватись саме на їхні інтереси у питаннях оподаткування, а з іншого — законодавчо

встановлена жорстка відповідальність спеціально визначених суб'єктів первинного фінансового моніторингу (зокрема і податкових консультантів) за недотримання правил такого моніторингу. При цьому, оновлене законодавство про фінансовий моніторинг викликає певні питання та сумніви у господарюючих суб'єктів, які надають консультаційні послуги з питань оподаткування. Актуальним залишається вирішення проблемних питань організації та проведення первинного фінансового моніторингу суб'єктами податкового консультування.

Література

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. 436-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Деякі питання організації фінансового моніторингу: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 9 вересня 2020 р. № 850. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/850-2020-%D0%BF#Text>
3. Єфімов О. Фінансовий моніторинг: нюанси організації на підприємстві. Все про бухгалтерський облік. 2020. № 70. С. 37–39.
4. Ізмайлов Я. О., Єгорова І. Г. Шляхи вирішення проблем податкового консультування в Україні з використанням досвіду зарубіжних країн. Бізнес Інформ. 2020. № 7. С. 262–269. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-7_0-pages-262_269.pdf
5. Інструкція щодо заповнення форм обліку та подання інформації, пов'язаної із здійсненням фінансового моніторингу: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.01.2016 № 24. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0241-16#Text>
6. Порядок електронної взаємодії суб'єктів первинного фінансового моніторингу та Державної служби фінансового моніторингу України: затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.11.2015 р. № 1085. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1593-15#Text>
7. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 6 грудня 2019 р. № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text>
8. Про затвердження порядку обміну інформацією з питань фінансового моніторингу: наказ Міністерства фінансів України від 04 червня 2021 р. № 322. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1035-21#Text>
9. Статистичні дані щодо отриманих Держфінмониторингом повідомлень про фінансові операції протягом IV кварталу 2021 року. URL: https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/310/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0/2021/IVkv_2021.pdf
10. Типологічне дослідження «Актуальні методи, способи, інструменти легалізації (відмивання) злочинних доходів та фінансування тероризму (сепаратизму)»: затв. наказом Державної служби фінансового моніторингу України від 20.12.2021 р. № 146. URL: <https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/411/%D0%A2%D0%B8%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%20%D0%94%D0%A1%D0%A4%D0%9C%D0%A3/Typology%202021.pdf>

References

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 r. 436-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Deiaci pytannia orhanizatsii finansovoho monitorynhu: zatv. postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 9 veresnia 2020 r. № 850. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/850-2020-%D0%BF#Text>
3. Iefimov O. Finansovyi monitorynh: niuansy orhanizatsii na pidprijemstvi. Vse pro bukhgalterskyi oblik. 2020. № 70. S. 37–39.
4. Izmailov Ya. O., Yehorova I. H. Shliakhy vyrishennia problem podatkovoho konsultuvannia v Ukraini z vykorystanniam dosvidu zarubizhnykh krain. Biznes Inform. 2020. № 7. S. 262–269. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-7_0-pages-262_269.pdf
5. Instruktziia shchodo zapovnennia form obliku ta podannia informatsii, poviazanoi iz zdiisnenniam finansovoho monitorynhu: zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29.01.2016 № 24. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0241-16#Text>
6. Poriadok elektronnoi vzaiemodii subiektiv pervynnoho finansovoho monitorynhu ta Derzhavnoi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy: zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 24.11.2015 r. № 1085. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1593-15#Text>

7. Pro zapobihannia ta protydiuu lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, finansuvanniu teroryzmu ta finansuvanniu rozpovsiudzhennia zbroi masovoho znyshchennia: Zakon Ukrainy vid 6 hrudnia 2019 r. № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text>

8. Pro zatverdzhennia poriadku obminu informatsiiei z pytan finansovoho monitorynhu: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 04 chervnia 2021 r. № 322. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1035-21#Text>

9. Statystychni dani shchodo otrymanykh Derzhfinmonitorynhom povidomlen pro finansovi operatsii protiahom IV kvartalu 2021 roku. URL: https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/310/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0/2021/IVkv_2021.pdf

10. Typolohichne doslidzhennia «Aktualni metody, sposoby, instrumenty lehalizatsii (vidmyvannia) zlochynnykh dokhodiv ta finansuvannia teroryzmu (separatyzmu)»: zatv. nakazom Derzhavnoi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy vid 20.12.2021 r. № 146. URL: <https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/411/%D0%A2%D0%B8%D0%BF%D0%BE%D0%B%D0%BE%D0%B3%20%D0%94%D0%A1%D0%A4%D0%9C%D0%A3/Typology%202021.pdf>

Лемішовська Олесь Степанівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»*

Lemishovska Olesia
*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Analysis
Lviv Polytechnic National University,
ORCID: 0000-0002-5695-0924*

Мазур Ірина Романівна
*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»*

Mazur Iryna
*Student of the
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8438

ОСОБЛИВОСТІ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ І АУДИТІ

FEATURES OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN ACCOUNTING AND AUDITING

Анотація. Зростання інформаційних потоків в середовищі глобальної економіки закономірно зумовлює збільшення обсягів і змісту показників бухгалтерської системи, розширює параметри аудиторських висновків. В умовах діджиталізаційних процесів сфера бухгалтерського обліку та аудиту повинні функціонувати в адекватному варіанті, адаптуючись до використовуваних у сучасній практиці методів формування й обробки інформаційних потоків. Введення у практику електронних та автоматизованих сервісів у більшості управлінських та аналітичних процесах об'єктивно вимагає трансформації досліджуваних видів діяльності. Актуальними стають процеси проведення аудиту та опрацювання інформації бухгалтерською системою з використанням інформаційних систем і технологій, зокрема з використанням компонентів штучного інтелекту.

Процеси виконання дослідження спираються на загальнонаукові теоретичні методи пізнання. Використані методи системного аналізу забезпечили розкриття основних категорій дослідження, а абстрактно-логічний метод використаний для формулювання теоретичних узагальнень та висновків про сучасний рівень цифровізації обліку і аудиту в умовах штучного інтелекту. Розглянуто існуючі варіанти застосування штучного інтелекту, зокрема розроблений аудиторською компанією KPMG портфель інструментів штучного інтелекту KPMG Ignite та Call Center Analytics Engine, зміст і функціонал бухгалтерських програм з використанням OCR (програма DataSnipper).

Аргументовано, що використання штучного інтелекту в обліку та аудиті дозволяє автоматизувати багато завдань, найбільша цінність яких стосується обробки величезних масивів інформації. Сформульовано авторський погляд на наявні переваги і недоліки, перспективне використання інструментарію штучного інтелекту в бухгалтерському обліку й аудиті та напрямки подальших досліджень, які пов'язуються з апробацією таких програм у практичній діяльності.

Ключові слова: бухгалтерський облік, аудиторська діяльність, діджиталізація, штучний інтелект, оптичне розпізнавання символів, обробка масивів інформації.

Summary. The growth of information flows in the environment of the global economy naturally leads to an increase in the volume and content of the indicators of the accounting system, expands the parameters of audit conclusions. The information

array formed in public financial and corporate reporting requires quick and correct processing. In the conditions of digitalization processes, the field of accounting and auditing must function in an adequate version, adapting to the methods of forming and processing information flows used in modern practice. The implementation of electronic and automated services in most management and analytical processes objectively requires the transformation of the studied activities. The processes of conducting an audit and processing information by an accounting system using information systems and technologies, including the use of artificial intelligence components, are becoming relevant. The article reveals the essence of artificial intelligence, its types with an emphasis on the accounting and auditing spheres of its application.

Research implementation processes are based on general scientific theoretical methods of cognition. The used methods of system analysis ensured the disclosure of the main categories of research, and the abstract-logical method was used to formulate theoretical generalizations and conclusions about the current level of digitization of accounting and auditing in the conditions of artificial intelligence. The existing options for the application of artificial intelligence are considered, in particular, the portfolio of artificial intelligence tools KPMG Ignite and Call Center Analytics Engine developed by the audit company KPMG, the content and functionality of accounting programs using OCR (the DataSnipper program).

It is argued that the use of artificial intelligence in accounting and auditing allows for the automation of many tasks, the greatest value of which concerns the processing of huge arrays of information. The author's view on the existing advantages and disadvantages, prospective use of artificial intelligence tools in accounting and auditing, and directions for further research related to the approbation of such programs in practical activities are formulated.

Key words: accounting, auditing, digitization, artificial intelligence, optical character recognition, processing of information arrays.

Постановка проблеми. В сучасному суспільно-економічному середовищі дедалі важливішими стає раціоналізм методів обробки інформаційних потоків. Значний інформаційний масив формується в системах бухгалтерського обліку і аудиту, який потребує опрацювання з використанням сучасних технологій. В роботі з інформацією в багатьох процесах залучається штучний інтелект, компоненти якого (насамперед з прогностичними поведінковими моделями) використовуються і для формування бухгалтерських даних та використання в аудиторській практиці методів фінансової аналітики. Потенціал штучного інтелекту, як одна із важливих складових сучасних інформаційних систем, є дуже широким за сферами використання, а його залучення до бухгалтерської та аудиторської діяльності має деякі дискусійні моменти. Тому дослідження сутності і функціональних функцій штучного інтелекту в бухгалтерському обліку та аудиті є актуальним напрямком розробок в економічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням адаптації бухгалтерського обліку і аудиту до сучасного інформаційного середовища відводиться особливе місце серед напрямків наукових досліджень у предметній сфері. В дослідженнях і окремих тематичних публікаціях аргументується вагомість й перспективи залучення технологій штучного інтелекту в процеси формування бухгалтерських даних та аудиторських процедур для перевірок фінансової звітності. В аналітичних оглядах стосовно очікуваних змін в системі бух-

галтерського обліку наводяться найбільш ймовірнісні напрямки використання технологій на основі штучного інтелекту- нарахування податків, нарахування заробітної плати, аудит, банківські операції та опрацювання інформації про інші процеси [1].

Досліджуючи можливості та перспективи використання штучного інтелекту в аудиті, науковці О.М. Кондратюк, О. В Руденко, А.Є. Чернобровкіна відзначають, що «характер впливу цифрових технологій на методологію аудиту детально не вивчено, а тому актуальність цієї тематики підтверджується зростаючими обсягами реальних інвестицій у цифрові технології та наміри крупних аудиторських застосовувати ці технології в своїй діяльності [2]. У більш конкретному змісті щодо найбільш значимих об'єктів для використання штучного інтелекту в бухгалтерському обліку і аудиті дослідниками розглядаються різні варіанти. Так, наприклад, Ю.А. Маначинська і Г.В. Мельниченко вказують на «необхідність подальшого удосконалення синтетичного бухгалтерського обліку інтелектуальних активів та презентації інформації про них у фінансовій звітності» [3, с. 126]. В параметрі досліджень діджиталізації і впровадження цифрових технологій розглядаються питання модернізації IT-інфраструктури, які стають основою для формулювання узагальнених висновків про розвиток процесів трансформації бухгалтерської і аудиторської сфери, включаючи впровадження в них компонентів штучного інтелекту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цілями статті є систематизація основних

тенденцій розвитку бухгалтерської та аудиторської діяльності під впливом цифрових інновацій, можливостей і перспектив використання штучного інтелекту в цих видах діяльності.

Для досягнення цілей в статті ставляться наступні завдання:

- розгляд складових штучного інтелекту;
- дослідження напрямів їх використання;
- оцінка функціональних можливостей штучного інтелекту в бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу. Штучний інтелект має багато сфер застосування в сучасній практиці, що вимагає досліджень його використання в різних сферах економічної діяльності. В параметрах цієї технології знаходиться оптичне розпізнавання символів, розпізнавання рукописного введення, обчислювальна творчість, комп'ютерний зір, віртуальна реальність та обробка зображень, автоматизація, семантична павутина та інші. Про важливість практичного застосування елементів штучного інтелекту свідчить розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні».

Компоненти штучного інтелекту як вагома складова новітніх технологій використовуються для обчислення та обробки різного роду інформації. Бухгалтерський облік розглядають як базову сферу для формулювання аналітичних висновків та рішень, в т.ч. визначених з використанням штучного інтелекту. В тематичній літературі наводяться результати опитування фінансових директорів щодо сфер впровадження технологій штучного інтелекту. Вони свідчать про вибір сектору бухгалтерського обліку як основного для 30% респондентів [4].

Серед основних напрямів штучного інтелекту виділяють машинне мислення, яке полягає у можливостях використання програмного забезпечення з точки зору «інтелектуальної взаємодії» з навколишнім середовищем. В обліковій і аудиторських процедурах комп'ютерна програма може встановити існуючий взаємозв'язок і взаємозалежність між потоками даних і формулювати той чи інший набір інформації для аналізу. Машинним навчанням визначають алгоритми статистичних моделей. Це комп'ютерні системи за допомогою яких здійснюють виконання конкретного завдання без використання чітких інструкцій, спираючись на закономірності. В обліку і аудиті застосовується здатність програм розпізнавати та використовувати шаблони, а також отримувати власний алгоритм на основі зворотного зв'язку та уточнення.

Оптичне розпізнавання символів (OCR) — це ланка штучного інтелекту, що дозволяє перетворити скановане зображення у цифровий файл. В контексті бухгалтерської і аудиторської сфер найпростішим застосуванням технологій такого типу є витягування даних із документів, наприклад, рахунків, інвойсів та їх автоматичне перенесення у відповідну програму. Це забезпечує можливість швидкого пошуку потрібної інформації, зберігати її у більш зручному способі. Крім цього появляється можливість демонструвати та друкувати матеріал високої якості та потрібного виду форматування. Загальний алгоритм використання такої технології в бухгалтерській системі зображено на рис. 1.

Для бухгалтерських та аудиторських процедур розроблено значну кількість програм з використанням компонентів штучного інтелекту, передусім для обробки первинних документів. Такі програми дозволяють миттєво витягнути з вхідного матеріалу таку інформацію, як наприклад, номер інвойсу, дати сплати та суми з податком на додану вартість та без суми ПДВ, проведені банківські розрахунки, а також кореспонденції рахунків та ін.

Перевагою використання таких програм вважається мінімізація помилок при обробці первинних документів, а технологію OCR з точки зору її практичного застосування визнають простим способом формування даних без використання паперу.

Завдяки інтеграції програм для рахунків та інвойсів завдяки введеному у практику програмному забезпеченню для автоматизованого бухгалтерського обліку можливо обійтися без паперових документів. Вважається, що завдяки безпеці хмарних технологій інформація зберігається в безпеці.

Недоліком значної кількості створених бухгалтерських програм з використанням OCR є обмежена кількість мов, які доступні для опрацювання, тому найкраще вони підходять для компаній, офіційною мовою яких є англійська. Для української практики позитивним фактом вважається те, що у таких програмах, як DataSnipper [6], яка є доповненням до загальновідомого Excel, українська мова представлена у тестовому режимі.

Розвиток технологій такого типу дозволив виконувати і значно складніші завдання у сфері бухгалтерського обліку і аудиту. Наприклад, поєднання оптичного розпізнавання символів з радіочастотною ідентифікацією (RFID), робототехнікою та іншими технологіями привело до можливості здійснення інвентаризації дронами. На великих складах такий вид інвентаризації доз-

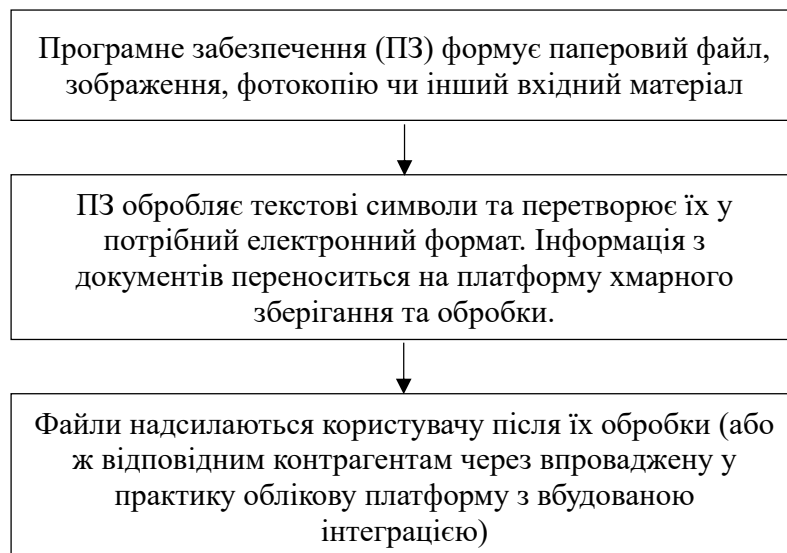


Рис. 1. Алгоритм застосування OCR-технології в обліку і аудиті
Джерело: сформовано автором на основі [5]

воляє знизити ризики, пов'язані з роботою на висоті, економити фінансові ресурси та отримувати дані про склад за значно коротший термін часу [7]. Очевидно, що різні дроніві системи мають різні можливості. Однією із таких систем є Verity, яка має переваги в легкому доступі до інформації. Система має власне хмарне сховище для зберігання інвентаризаційної інформації); створення порожніх звітів для дебіторської заборгованості (товарів, матеріалів тощо; порівняння інформації у реальному часі; онлайн-план інвентаризації [8]. Недоліком такого типу інвентаризації вважається перманентна потреба маркування та розміщення об'єктів інвентаризації й дорога вартість складських безпілотників [9].

Обробка природної мови (NLP) є однією з важливих функцій штучного інтелекту, яка, як очікується, має перспективи застосування в бухгалтерському обліку та аудиті. Цей функціонал націлений на те, щоб комп'ютери могли обробляти значні обсяги даних на основі природної мови. У світі існує значна кількість застосунків для аналізу структурованих даних, але саме технологія NLP вважається такою, що дозволяє аналізувати дані у неструктурованому вигляді, що значно розширює можливості її використання в аудиті [10]. Особливо вагомим критерієм дієвості цієї технології визнається поєднання обробки природної мови з оптичним розпізнаванням символів та роботизації (RPA). Для аудиту, наприклад, це дає можливість проаналізувати усі транзакції виручки та витрат, що дозволяє з меншими зусиллями та часовими витратами формувати висновок щодо пов'язаних із ними ризиків.

В тематичній літературі наводяться приклади тих чи тих розробок звикористанням штучного інтелекту. Так, наприклад, аудиторська компанія KPMG для поліпшення бізнес рішень та їх обробки на основі аналізу і отримання інформації з лізингових або інвестиційних угод створила власний портфель інструментів штучного інтелекту KPMG Ignite. Інший продукт штучного інтелекту Call Center Analytics Engine компанії KPMG використовує нейролінгвістичне програмування для розробки моделі прогнозування майбутніх подій [2–4].

Одними з найбільших постачальників послуг в сфері бухгалтерського обліку та аудиту є Deloitte, ERNST&YOUNG, PwC і KPMG. Вони динамічно нарощують капіталовкладення в нові технології, в тому числі з використанням можливостей штучного інтелекту. Багато фінансових та консалтингових послуг, запропонованими компаніями «Великої четвірки», стосуються процедур і процесів консультування з інвестиційних рішень. Напрямки розробок передбачають пошук моделей для опрацювання великих масивів інформації. Незважаючи на те, часто в компаніях «Великої четвірки» штучний інтелект займає вагоме місце, застосування якого, як свідчить практика, допомагає здійснювати безліч функцій, складних для людської діяльності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Технологія штучного інтелекту в тому чи іншому виді і процесах його практичного використання набуває поширення практично в усіх сферах економіки. Сферами застосування штучного інтелекту у бухгалтерському обліку найчастіше стають по-

слуги онлайн-виставлення рахунків, які дозволяють у зручний спосіб надавати рахунки-фактури у формі електронних файлів із завантаженням у систему, автоматичне створення реєстрів — таблиць на основі даних про доходи та витрати.

Використання в обліку і аудиті окремих компонентів штучного інтелекту знайшло застосування в системах оптичного розпізнавання символів, процедурах обробки природної мови тощо, а їх поєднання з роботизацією суттєво трансформує

бухгалтерську та аудиторську діяльність. Використання такого типу технологій дає змогу усунути монотонну роботу, аналітично формувати нефінансову звітність. Головними перевагами цих технологій є можливість обробки величезних обсягів інформації, швидше реагувати на запити клієнтів.

Перспективи подальших досліджень пов'язуються з апробацією у практичній діяльності розроблених технологій з використанням інструментарію штучного інтелекту.

Література

1. Jeb Su. Why artificial intelligence is the future of accounting: study. URL: <https://www.forbes.com/sites/jeanbaptiste/2018/01/22/why-artificial-intelligence-is-thefuture-of-accounting-study/?sh=67a2000b337b>
2. Кондратюк О. М., Руденко О. В., Чернобровкіна А. Є. Можливості та перспективи використання штучного інтелекту в аудиті. Ефективна економіка. 2021. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8520>
3. Маначинська Ю. А., Мельниченко Г. В. Бухгалтерський облік в умовах штучного інтелекту. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2021. Вип. III (83). С. 123–139.
4. Application of artificial intelligence technologies. Deloitte: web-site. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/about-deloitte/articles/ce-cfo-surveyautomation.html>
5. Optical Character Recognition in Accounting. GoCardless. URL: <https://gocardless.com/en-us/guides/posts/optical-character-recognition-in-accounting>
6. Platform features. Datasnipper. URL: <https://www.datasnipper.com/>
7. Drone inventory. Squadrone system. URL: <https://squadrone-system.com/en/solutions/drone-inventory/>
8. Automated inventory management powered by self-flying warehouse drones. Verity. URL: <https://verity.net/automated-inventory-management-warehouse-drones-solution/>
9. Drone inventory management: the future of stock control? Interlake Mecalux. URL: <https://www.interlakemecalux.com/blog/drone-inventory-management>
10. A more fluent audit with natural language processing. KPMG. URL: <https://home.kpmg/za/en/home/insights/2021/11/a-more-fluent-audit-with-natural-language-processing.html>

References

1. Jeb Su. Why artificial intelligence is the future of accounting: study. URL: <https://www.forbes.com/sites/jeanbaptiste/2018/01/22/why-artificial-intelligence-is-thefuture-of-accounting-study/?sh=67a2000b337b>
2. Kondratiuk O., Rudenko O. and Chernobrovkina A. (2021). Mozhlyvosti ta perspektyvy vykorystannia shtuchnoho intelektu v audyti [Possibilities and prospects of the use of artificial intelligence in audit]. Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 1, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8520> [in Ukrainian].
3. Manachynska Yu A., Melnychenko H. V (2021). Bukhhalterskyi oblik v umovakh shtuchnoho intelektu [Accounting in the artificial intelligence conditions]. Visnyk Chernivets'koho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky Vyp. III (83). S. 123–139 [in Ukrainian].
4. Application of artificial intelligence technologies. Deloitte: web-site. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/about-deloitte/articles/ce-cfo-surveyautomation.html>
5. Optical Character Recognition in Accounting. GoCardless. URL: <https://gocardless.com/en-us/guides/posts/optical-character-recognition-in-accounting>
6. Platform features. Datasnipper. URL: <https://www.datasnipper.com/>
7. Drone inventory. Squadrone system. URL: <https://squadrone-system.com/en/solutions/drone-inventory/>
8. Automated inventory management powered by self-flying warehouse drones. Verity. URL: <https://verity.net/automated-inventory-management-warehouse-drones-solution/>
9. Drone inventory management: the future of stock control? Interlake Mecalux. URL: <https://www.interlakemecalux.com/blog/drone-inventory-management>
10. A more fluent audit with natural language processing. KPMG. URL: <https://home.kpmg/za/en/home/insights/2021/11/a-more-fluent-audit-with-natural-language-processing.html>

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

Пилипенко Іов Миколайович
аспірант
Національного університету «Львівська політехніка»
Pylupenko Iov
Postgraduate Student of the
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-8367-5278

Батьковець Наталія Олегівна
кандидат економічних наук, доцент
Національний університет «Львівська політехніка»
Batkovets Nataliia
PhD in Economics, Associate Professor
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-3003-5039

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

Павленчик Анатолій Олександрович
кандидат економічних наук, доцент
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського
Pavlenchuk Anatolii
PhD in Economics, Associate Professor
Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Boberskyj
ORCID: 0000-0002-2205-1883

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

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8331

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ Е-БІЗНЕСУ

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGING THE POTENTIAL OF E-BUSINESS ENTERPRISES

Анотація. Управління потенціалом підприємства є важливим показником успішної діяльності підприємства на ринку та отримання конкурентних переваг над потенційними конкурентами. Збереження та нарощування рівня потенціалу підприємства потрібно проводити на основі наукового обґрунтування при використанні методу оцінювання цього рівня. Проведення ефективного оцінювання управління потенціалом підприємства е-бізнесу вимагає більш детального та об'єктивного визначення критеріїв та методів управління. На ефективність прийняття управлінських впливає низка принципів, а саме: економічна доцільність, інформативність, перспективність. Обґрунтовано, що економічна ефективність управління потенціалом підприємства е-бізнесу повинна оцінюватися у порівнянні показники фінансово-господарської діяльності і витрат, пов'язаних на запровадження інноваційних управлінських рішень. Доведено, що сукупність методів оцінки економічного потенціалу підприємства поділяється на дві групи: експрес-діагностика та фундаментальна діагностика. Все більше керівників підприємств е-бізнесу застосовують метод порівняння інтегральних показників, який здатен відобразити стійкість підприємства за зовнішніх та внутрішніх змін.

Ключові слова: потенціал підприємства, е-бізнес, експрес-аналіз, інтегрований показник, фундаментальний аналіз.

Summary. Enterprise potential management is an important indicator of the successful activity of the enterprise in the market and gaining competitive advantages over potential competitors. Preserving and increasing the level of enterprise potential should be carried out on the basis of scientific substantiation when using the method of assessing this level. Conducting an effective assessment of e-business enterprise potential management requires a more detailed and objective definition of criteria and management methods. The effectiveness of management decisions is influenced by a number of principles, namely: economic feasibility, informativeness, prospects. It is substantiated that the economic efficiency of managing the potential of an e-business enterprise should be assessed by comparing the indicators of financial and economic activity and the costs associated with the introduction of innovative management solutions. It is proved that the set of methods for assessing the economic potential of an enterprise is divided into two groups: express diagnostics and fundamental diagnostics. More and more managers of e-business enterprises use the method of comparing integral indicators, which is able to reflect the stability of the enterprise under external and internal changes.

Key words: enterprise potential, e-business, express analysis, integrated indicator, fundamental analysis.

Постановка проблеми. Потенціал підприємства є важливим показником успішної діяльності підприємства на ринку та отримання конкурентних переваг над потенційними конкурентами. Цей показник показує настільки підприємство забезпечене ресурсами для реалізації поставлених цілей. Збереження та нарощування рівня потенціалу підприємства потрібно проводити на основі наукового обґрунтування при використанні методу оцінювання цього рівня. Потенціал підприємства складається з поєднання конкретних структурних складових. Щоб провести оцінку управління потенціалом підприємства е-бізнесу слід використати необхідні та в достатній кількості ті структурні складові, які будуть відповідати обраному нами дослідженню. Зміна якоїсь однієї структурної скла-

дової призводить до зміни потенціалу підприємства. Актуальність оцінювання управління потенціалом підприємства е-бізнесу досить велика, оскільки від правильності обраної методики проведення оцінки залежить економічна діяльність і розвиток підприємства на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінювання ефективності управління потенціалом підприємства є досить актуальною і важливою. Вивченню проблем оцінювання потенціалу підприємства присвятили свої роботи досить багато вчених і практиків. Зокрема, О. Богма, О. В'ялець, А. Верчак [1], В. Мартиновський, В. Кравець [2], Ю. Пасічник [3], Т. Задорожня, Н. Параниця [3], Р. Русин-Гриник [5], А. Щебель [6], Г. Кириченко [7], О. Гончар [8], Г. Осовська,

А. Феценко [9], Р. Скриньковський [10–13], Г. Павловські [12; 14] та інші.

Поряд з тим з'ясовано, що сьогодні не існує єдиної думки щодо підходу і методики оцінки ефективності управління потенціалом підприємства. Водночас, враховуючи думку керівників підприємств, встановлено, що існує нагальна потреба не тільки в визначенні складових управління потенціалом підприємства, а й в ефективній розробці єдиного методичного підходу, що дозволить оцінити управління потенціалом підприємства е-бізнесу.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування принципів, показників та методів оцінки ефективного управління потенціалу підприємства е-бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення ефективного оцінювання управління потенціалом підприємства е-бізнесу вимагає більш детального та об'єктивного визначення критеріїв та методів управління. На ефективність прийняття управлінських впливає низка принципів, а саме:

- Економічна доцільність. Даний принцип базується на ефективному застосуванні управлінських рішень, які мають позитивно вплинути на економічний розвиток підприємства е-бізнесу. Для цього підприємство повинно залучати інноваційні методи управління.
- Інформативність. Цей принцип відповідає за повноту і достовірність отриманої інформації, яка торкається аналізу та вибору усіх можливих управлінських рішень, включаючи альтернативні. Мають бути проаналізовані переваги, недоліки та наслідки при застосуванні тих чи інших управлінських рішень та подолання негативних наслідків і/або результатів.
- Перспективність. Зазначений принцип є досить вагомим, оскільки запроваджені управлінські рішення мають відповідати поставленим цілям підприємства е-бізнесу, а також бути реально здійсненними. Адже будь-яке управлінське рішення має приносити економічний ефект для підприємства та відповідати законодавчим нормам країни.

Економічну ефективність управління потенціалом підприємства е-бізнесу оцінюють порівнявши показники фінансово-господарської діяльності і витрат, пов'язаних на запровадження інноваційних управлінських рішень. Результати фінансово-господарської діяльності підприємства і витрати, пов'язані на запровадження інноваційних управлінських рішень є досить широкими поняттями. Відповідно отримані показники можуть досить варіюватись залежно від поставленої цілі дослід-

ження. Якщо розглянути потенціал підприємства е-бізнесу, то він складається з ряду структурних складових, які є досить різними за своєю економіко-управлінською природою.

За результатами дослідження праць [1; 14] можна стверджувати, що сукупність методів оцінки економічного потенціалу підприємства поділяється на такі 2-ві групи: експрес-діагностика та фундаментальна діагностика. Відповідно до цього поділу можна швидко та ефективно провести оцінювання стану потенціалу підприємства е-бізнесу.

Експрес-діагностику досить вдало охарактеризували науковці В. Мартиновський та В. Кравець [2]. За результатами дослідження праці [2] тут варто погодитися з думкою О. Богма, О. В'ялець та А. Верчак [1], що «за допомогою експрес-аналізу можна швидко оцінити стан та динаміку розвитку економічного потенціалу організації, спираючись на ефективність використання ресурсів, проте виявити дестабілізуючі фактори впливу на зміну коефіцієнта у розрізі окремих складових потенціалу не вдасться» [1, с. 45–46]. В контексті цього встановлено, що дійсно в практичній площині за допомогою експрес-аналізу керівники підприємств е-бізнесу можуть досить швидко оцінити економічний потенціал, однак не зможуть виявити фактори, які негативно впливають на нього. Даний аналіз є ефективним у короткостроковому періоді.

Що стосується фундаментальної діагностики економічного потенціалу підприємства, то за її допомогою можна більш ґрунтовно оцінити потенціал підприємства е-бізнесу, а також визначити дестабілізуючі фактори, які негативно впливають на якість прийняття управлінських рішень. Складовими фундаментального аналізу є підходи, моделювання і методи оцінювання економічного потенціалу підприємства на базі експертних оцінок [3; 4]. Ефективність фундаментального аналізу залежить від використання вдалих підходів та методів оцінювання у цьому напрямі, а також від їх раціонального поєднання, оскільки від вірності отриманих результатів залежить прийняття управлінських рішень.

На основі аналізу теорії і дослідження сучасної практики можна стверджувати, що все більше керівників підприємств е-бізнесу застосовують метод порівняння інтегральних показників. Серед досліджуваних показників можна використовувати: капітал, виробничі потужності підприємства, а також фінансові, маркетингові, інвестиційні та інноваційні можливості, якими володіє досліджуване підприємство.

Враховуючи вищезазначене, Р. Русин-Гриник [5] дотримується думки, що загальне формалізоване представлення інтегрального розрахунку можна відобразити допомогою виразу (1):

$$I = k_1 x_1 + k_2 x_2 + \dots + k_n x_n, \quad (1)$$

де k_1, k_2, \dots, k_n — коефіцієнти вагомості; x_1, x_2, \dots, x_n — показники, які входять до складу інтегрального показника.

Відповідно, якщо необхідно розрахувати середнє арифметичне значення, то використовувані вагові коефіцієнти відповідатимуть числу, що дорівнює частці від ділення одиниці на кількість показників. Проте, коли буде використовуватися середнє зважене значення, тоді коефіцієнти є різними і відповідними важливості показників, що входять до складу інтегрального показника.

У свою чергу, О. Богма, О. В'ялець та А. Верчак [1] пропонують «покласти розрахунок інтегрального показника потенціалу відповідної функціональної складової економічного потенціалу підприємства за формулою середньої геометричної на основі середньорічних темпів зростання визначених показників за аналізований період (але лише тих, зростання яких є позитивним для підприємства — «стимуляторів»)» [1, с. 46]:

$$\bar{X} = \sqrt[n]{X_1 * X_2 * X_3 * \dots * X_n} \quad (2)$$

де X — інтегральний показник по підсистемі; $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ — значення середньорічного темпу зростання відповідного окремого показника в рамках оцінки відповідної підсистеми економічного потенціалу підприємства.

Звідси очевидно, що чим більший цей показник (інтегральний), тим тим більш стійкішими є досліджувані показники (відповідні функціональні складові) економічного потенціалу підприємства е-бізнесу в динаміці.

Водночас А. Щебель [6] вважає, що достатньою підставою для того, щоб підприємство було ефективним і раціональним в управлінні потенціалом є визначення його раціональності за допомогою прогнозування, а саме такої нерівності (3) [6]:

$$\omega_I \geq \omega_O, \quad (3)$$

де ω_O — вартість ресурсів, з яких сформовано потенціал підприємства, грн.; ω_I — вартість, створена за рахунок використання наявного потенціалу, грн.

Щоб визначити раціональності управління потенціалом підприємства необхідно звести до прогнозування того, чи справдиться нерівність (3) у певному періоді. Дослідження зміни ω_I і ω_O може бути формалізовано на основі таких нерівностей [6]:

$$\begin{cases} \because \omega_O \geq \omega_I \therefore \text{управління не раціональне;} \\ \because \omega_O \leq \omega_I \therefore \text{управління раціональне.} \end{cases} \quad (4)$$

Оцінювання ефективності управління потенціалом підприємства е-бізнесу можна проводити співставляючи ці вартості (3), а це вимагає застосування відповідного методу оцінювання. Отримання такого методу повинно базуватися на врахуванні тенденцій, що формуються за допомогою кореляційно-регресійних зв'язків між показниками. Відповідно отримані взаємозв'язки і формують систему ефективного управління потенціалом підприємства е-бізнесу. А також за допомогою такого механізму уможливорюється врахування дестабілізуючих факторів впливу на потенціал підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, враховуючи основні ідеї і положення у працях [1–17], можна стверджувати, що оцінювання ефективності управління потенціалом підприємства е-бізнесу доцільно проводити використовуючи порівняння вартості ресурсів, якими володіє підприємство, і які будуть залучені для формування потенціалу підприємства, із вартістю, створеною в результаті використання потенціалу підприємства. Обґрунтовано вибір принципів (економічна доцільність, інформативність, перспективність), які впливають на формування вибору ефективності управління потенціалом підприємства. Економічну ефективність управління потенціалом підприємства е-бізнесу оцінюють порівнявши показники фінансово-господарської діяльності і витрат, пов'язаних на запровадження інноваційних управлінських рішень. Важливу роль відводиться вибору методики проведення оцінки ефективного управління потенціалом. Актуальним питанням залишається вивчення вибору основних критеріїв та факторів, які негативно впливають на формування потенціалу підприємства.

Література

1. Богма О., В'ялець О., Верчак А. Оцінка економічного потенціалу підприємств торгівлі // Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі. 2022. № 4. С. 43–49. doi: <https://doi.org/10.36477/tourismhospsce-4-7>
2. Мартиновський В. С., Кравець В. Г. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств // Економіка харчової промисловості. 2015. Т. 7, Вип. 3. С. 50–54.
3. Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph / Yu. Pasichnyk and etc.: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.]. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. 737 p.
4. Zadorozhnia T. M., Paranytsia N. V. Integrated Evaluation of Economic Potential of «Naftogaz Ukraine» // Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph / Yu. Pasichnyk and etc.: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.]. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. P. 250–257.
5. Русин-Гриник Р. Р. Визначення та обґрунтування показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур // Економіка та суспільство. 2017. Вип. 12. С. 330–337.
6. Щебель А. Оцінювання раціональності управління потенціалом підприємства // ЛОГОС. ONLINE. 2020. № 10. doi: <https://doi.org/10.36074/2663-4139.10.01>
7. Кириченко Г. В. Основні підходи до оцінювання вартості та можливість їх застосування на підприємствах транспорту // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2019. Вип. 1, № 1. Львів, Національний університет «Львівська політехніка». С. 14–23.
8. Гончар О. І. Оптимізація економічного оцінювання потенціалу підприємства // Торговля. Комерція. Підприємництво: збірник наукових праць. 2015. № 19. С. 49–53.
9. Осовська Г. В., Фещенко А. О. Управління інтелектуальною складовою інноваційного потенціалу при здійсненні технологічних інновацій на підприємствах харчової промисловості // Інноваційна економіка. 2015. № 3. С. 54–60.
10. 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.
11. 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.
12. Skrynkovsky R., Pawlowski G., Sytar L. Development of Tools for Ensuring the Quality of Labor Potential of Industrial Enterprises // Path of Science. 2017. Vol. 3(9). P. 3009–3018. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.26-8>
13. Skrynkovsky 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>
14. Павловські Г. Розвиток системи управлінської діагностики підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Львівський університет бізнесу та права. 2017. Львів. 20 с.
15. 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.
16. Крамар О. М. Підвищення ефективності функціонування будівельних підприємств на засадах удосконалення системи управління персоналом: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Львівський університет бізнесу та права. 2020. Львів. 20 с.
17. Sumets A., Kniaz S., Heorhiadi N., Skrynkovsky R., Matsuk V. Methodological toolkit for assessing the level of stability of agricultural enterprises // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2022. Vol. 8(1). P. 235–255. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.12>

References

1. Bohma O., Vialets O., Verchak A. Otsinka ekonomichnoho potentsialu pidprijemstv torhivli // Industriia turizmu i hostynnosti v Tsentralnii ta Skhidnii Yevropi. 2022. № 4. S. 43–49. doi: <https://doi.org/10.36477/tourismhospsce-4-7>
2. Martynovskyi V. S., Kravets V. H. Metodychni pidkhody do otsinky ekonomichnoho potentsialu pidprijemstv // Ekonomika kharchovoi promyslovosti. 2015. T. 7, Vyp. 3. S. 50–54.
3. Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph / Yu. Pasichnyk and etc.: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.]. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. 737 p.

4. Zadorozhnia T.M., Paranytsia N.V. Integrated Evaluation of Economic Potential of «Naftogaz Ukraine» // Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph / Yu. Pasichnyk and etc.: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.]. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. P. 250–257.
5. Rusyn-Hrynyk R.R. Vyznachennia ta obgruntuvannia pokaznykiv, yaki kharakteryzuiut konkurentospromozhnist pidpriemnytskykh struktur // Ekonomika ta suspilstvo. 2017. Vyp. 12. S. 330–337.
6. Shebel A. Otsiniuvannia ratsionalnosti upravlinnia potentsialom pidpriemstva // ΛΟΓΟΣ. ONLINE. 2020. № 10. doi: <https://doi.org/10.36074/2663-4139.10.01>
7. Kyrychenko H.V. Osnovni pidkhody do otsiniuvannia vartosti ta mozhlyvist yikh zastosuvannia na pidpriemstvakh transportu // Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. 2019. Vyp. 1, № 1. Lviv, Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnik». С. 14–23.
8. Honchar O.I. Optymizatsiia ekonomichnoho otsiniuvannia potentsialu pidpriemstva // Torhivlia. Komertsiiia. Pidpriemnytstvo: zbirnyk naukovykh prats. 2015. № 19. S. 49–53.
9. Osovka H.V., Feshchenko A.O. Upravlinnia intelektualnoiu skladovoiu innovatsiinoho potentsialu pry zdiisnenni tekhnolohichnykh innovatsii na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti // Innovatsiina ekonomika. 2015. № 3. S. 54–60.
10. Skrynkovskyy R.M. Diahnastyka finansovoho, vyrobnychoho, trudovoho, sotsialno-ekonomichnoho ta innovatsiino-investytsiinoho potentsialiv i analiz potentsiinykh ryzykiv pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti // Problemy ekonomiky. 2015. № 2. S. 186–193.
11. Skrynkovskyy R., Chubenko A. Diahnastyka konkurentnoho potentsialu pidpriemstva ta vidpovidalnist za porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii // Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. 2016. № 7. S. 49–54.
12. Skrynkovskyy R., Pawlowski G., Sytar L. Development of Tools for Ensuring the Quality of Labor Potential of Industrial Enterprises // Path of Science. 2017. Vol. 3(9). P. 3009–3018. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.26-8>
13. 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>
14. Pawlowski G. Rozvytok systemy upravlinskoï diahnostyky pidpriemstva: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Lvivskiy universytet biznesu ta prava. 2017. Lviv. 20 s.
15. Shebel A.I. Upravlinnia potentsialom pidpriemstva v systemi koordynat orhanizatsiinoho rozvytku: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Lvivskiy universytet biznesu ta prava. 2020. Lviv. 20 s.
16. Kramar O.M. Pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia budivelnnykh pidpriemstv na zasadakh udoskonalennia systemy upravlinnia personalom: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Lvivskiy universytet biznesu ta prava. 2020. Lviv. 20 s.
17. 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. Vol. 8(1). P. 235–255. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.12>

Хома Ірина Борисівна
доктор економічних наук, професор
кафедра фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

Khoma Iryna
Doctor of Economics, Professor
Department of Finance
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-3737-1601

Скіп Роксолана Андріївна
магістр кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Skip Roksolana
Master at the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0001-9691-4699

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-11-8427

АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE CREDIT POLICY OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

Анотація. Статтю присвячено питанням банківської системи України. В сучасних умовах щодо функціонування та розвитку банківської справи в країні важливе місце займає створення кредитної політики України. Якщо кредитна політика банку ефективна, то знижується банківський ризик і відбувається приріст прибутку банку, навіть в кризових умовах розвитку економіки. Для оцінки кредитної політики було проаналізовано такі категорії, як: кредитний портфель, величина непрацюючих кредитів та дотримання нормативів НБУ. Було досліджено динаміку всієї величини виданих кредитів, а також проаналізовано структуру кредитного портфелю банківського сектора України за типом позичальника упродовж 2018–2022 рр. Здійснено аналіз причин виникнення кредитного ризику, цей етап є важливим, адже це допомагає виявленню шляхів подолання загроз для конкретної установи чи загалом системи, а також мінімізує ймовірність настання ризиків. У ході проведення дослідження було розглянуто питання непрацюючих кредитів, це невід’ємна категорія процесу банківського кредитування. Для неякісного кредитного портфелю притаманна висока частка непрацюючих кредитів, що негативно і потребує негайного їх зменшення. Контроль їх величини дозволяє запобігти серйозним проблемам фінансового стану банку, сприяє покращенню стійкості як конкретної установи, так і банківської системи загалом. Окрім того проаналізовано обсяг резервів для неповернених зобов’язань, величина зарезервованих коштів характеризує процес управління кредитного ризику. При реалізації кредитної діяльності важливим є дотримання економічних нормативів Національного банку України, які дають можливість з іншого ракурсу проаналізувати прийнятий кредитний ризик. Саме тому було розглянуто динаміку цих показників упродовж 2018–2022 років, де особливу увагу приділено групі показників кредитного ризику.

Ключові слова: кредитний портфель, кредитний ризик, непрацюючі кредити, нормативи банківської системи.

Summary. The article is devoted to issues of the banking system of Ukraine. In modern conditions regarding the functioning and development of banking in the country, the creation of the credit policy of Ukraine occupies an important place. If the bank's credit policy is effective, then the banking risk is reduced and the bank's profit increases, even in crisis conditions of

economic development. To assess credit policy, such categories as: credit portfolio, amount of non-performing loans and compliance with NBU regulations were analyzed. The dynamics of the entire amount of loans issued was studied, as well as the structure of the credit portfolio of the banking sector of Ukraine by type of borrower during 2018–2022 was analyzed. The causes of credit risk were analyzed, this stage is important, because it helps to identify ways to overcome threats to a specific institution or in general system, and also minimizes the likelihood of risks. In the course of the research, the issue of non-performing loans was considered, this is an integral category of the bank lending process. A low-quality loan portfolio is characterized by a high proportion of non-performing loans, which is negative and requires immediate reduction. Control of their value allows to prevent serious problems of the bank's financial condition, contributes to improving the stability of both a specific institution and the banking system in general. In addition, the amount of reserves for outstanding liabilities was analyzed, the amount of reserved funds characterizes the credit risk management process. When implementing credit activities, it is important to comply with the economic standards of the National Bank of Ukraine, which provide an opportunity to analyze the accepted credit risk from a different perspective. That is why the dynamics of these indicators during 2018–2022 were considered, where special attention was paid to the group of credit risk indicators.

Key words: credit portfolio, credit risk, non-performing loans, regulations of the banking system.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Банківська система має важливе значення для розвитку всіх економічних процесів, адже саме вона забезпечує рух грошових потоків. Стабільність та стійкість економіки держави тісно пов'язана із стабільністю банківського сектора. Саме тому важливо здійснювати контроль за усіма процесами банківської діяльності, а особливу увагу слід приділяти ризикам, які можуть виникати у ході функціонування. Кредитний ризик посідає перше місце серед банківських ризиків, а невдале управління ним призводить до великих фінансових проблем, які тягнуть за собою значні збитки, погіршення показників ліквідності і, навіть, банкрутство. Одним з наслідків прийняття надмірного кредитного ризику є зниження якості кредитного портфелю банківської установи.

Своєчасний та ретельний аналіз фінансового стану та економічних показників банків допомагає запобігти більшості проблем, пов'язаних з діяльністю банківських установ, а також сприяє зменшенню ризиків та покращенню фінансових показників не лише окремого банку, але й загальному банківській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців зосередили свою увагу на вивченні процесів банківської системи. Дослідження проблемних кредитів банків з державною участю провів Огородник В.В. [1]. Цікавий підхід до встановлення взаємозв'язків між різними категоріями проблемних кредитів був розроблений такими вченими, як: Крухмалем О.В., Павленком Л.Д. та Тарасенком Я.Ю. [2]. Ґрунтовний аналіз доларизації кредитів та наслідків цього був здійснений такими науковцями, як: Просович О.П. та Процак К.В., ними ж було проведено оцінку

кредитного ризику [3]. Сучак О.М. вважає, що управління кредитним ризиком тісно переплітається з управлінням як і пасивів, так і активів банку [4]. Гладинець Н.Ю. та Хланта С.П. вважають, що найефективніший метод протидії можливому впливу кредитних ризиків є створення резервів під проблемну заборгованість [5].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою написання статті є дослідження кредитного портфелю банківського сектора за типом кредитора, рівень непрацюючих кредитів, а також значення нормативів, особливу увагу при цьому приділяючи показникам, які характеризують кредитний ризик.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з важливих критеріїв економічного розвитку будь-якої країни є стабільність та надійність роботи банківського сектора. Одним з важливих завдань банківської системи є підтримка економічного зростання, використовуючи кредитні ресурси та перенаправляючи кошти у галузі, де їх не вистачає.

Основну величину доходів банківських установ приносять саме кредитні угоди, їх висока прибутковість спричинена високим ризиком. Саме тому банкам необхідно ретельно аналізувати свій кредитний портфель, удосконалювати стратегії і тактики кредитування. Ці методи є важливими, адже за їх допомоги можна підвищити ефективність кредитних операцій, а це в свою чергу призведе до підвищення показників ліквідності та прибутковості.

Важливим є дослідження причин виникнення кредитного ризику. Основними з них є [5]:

– несприятливі та/або різкі зміни в економічній, політичній та фінансовій системах країни, які спричиняють виникнення кризових явищ

- загалом в економіці або в окремих її секторах, наслідком чого є зниження ділової активності суб'єктів підприємництва;
- нездатність позичальника забезпечити достатній грошовий потік;
 - ризик ліквідності застави;
 - надмірна концентрація або диверсифікація, де у першому випадку видані кредити зосереджуються в основному в одному зі секторів економіки, в другому випадку — навпаки, а це може призвести до погіршення якості управління при недостатній кількості висококваліфікованих фахівців, які знають особливості багатьох галузей економіки;
 - валютний ризик кредитного портфелю;
 - неправильна структура кредитного портфелю, який сформований опираючись в основному на потреби клієнтів, а не банку;
 - зміна ринкової вартості тих банків, що виступають заставою при кредитуванні.

Для початку варто проаналізувати кредитний портфель банківського сектору України за типом позичальника. Кредити надаються таким категоріям, а саме: органам державної влади (їх частка у кредитному портфелі банківського сектора становить упродовж 2018–2020 рр. до 1%, протягом 2021–2022 років 1,1–2,5%), суб'єктам господарювання (їх питома вага коливається в межах 75–83%), фізичним особам (їх частка в межах 17–

22%) та небанківським фінансовим установам, проте їх питома вага незначна. Протягом 2018–2021 рр. основними позичальниками 99% всіх виданих кредитів були підприємства та фізичні особи. Проте з другого півріччя 2021 року по 2022 рік збільшилися обсяги кредитування державних органів влади (їх частка в структурі виданих кредитів упродовж цього періоду становить 2,5%). Детальніше проаналізувати величину всіх наданих кредитів та кредитів наданих суб'єктам господарювання та фізичним особам дає можливість рис. 1.

Отже, обсяг виданих кредитів стрімко зростає протягом 2018 року, за цей період їх величина збільшилася на 8%. Упродовж 2019–2020 рр. величина виданих банківським сектором кредитних ресурсів скорочується, це в основному спричинено пандемією Covid-19. У цей період велика кількість підприємств скоротили або взагалі припинили свою діяльність, на розвиток справи, тим паче за рахунок кредитних ресурсів, наважувалися одиниці підприємців. Як правило, у час карантинних обмежень бізнес залучав позикові кошти, які були необхідні для поточної діяльності та підтримки підприємницької справи. Протягом 2021 року обсяг виданих кредитів активно зростає, за цей період їх величина збільшилася на 11%, це пов'язано з адаптацією до карантинних обмежень, частковим приборканням пандемії, з плином часу українці поступово поверталися до попереднього

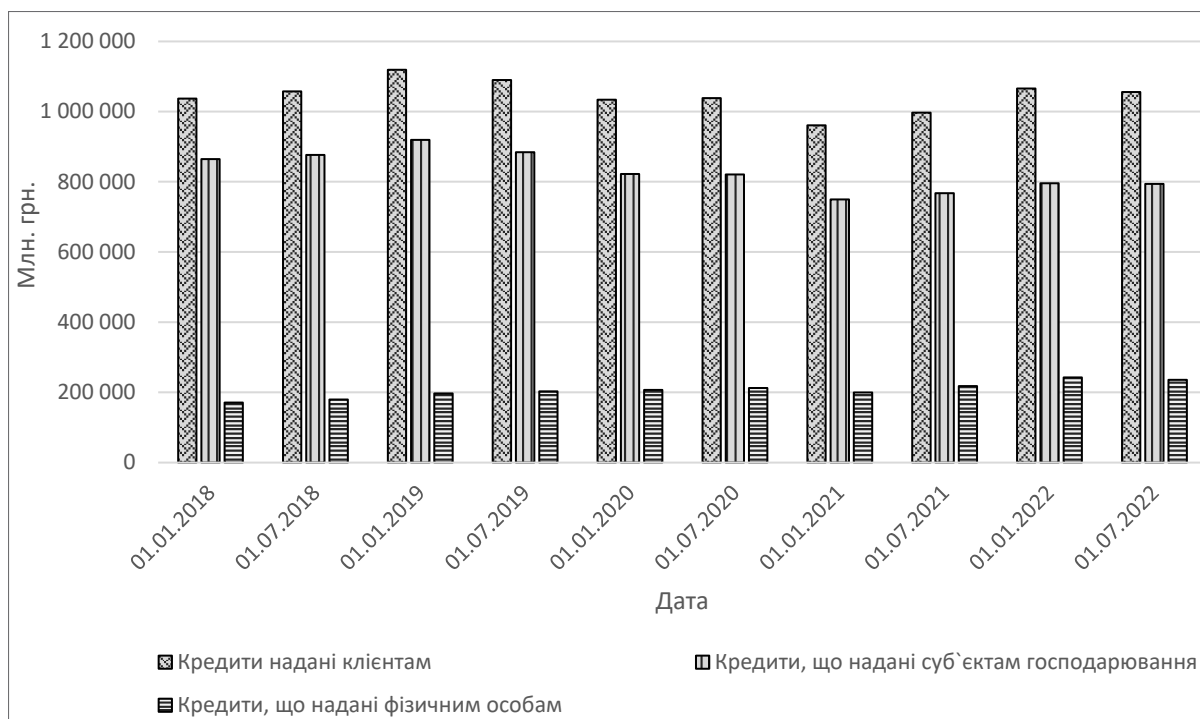


Рис. 1. Динаміка кредитного портфелю банків України упродовж 2018–2021 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних [6]

життя, поверталися до роботи, а це означає підвищення ділової активності та створення попиту на поточні та інвестиційні кредити.

Наприкінці лютого 2022 року в Україні почалася повномасштабна війна, велика частина українських територій була окупована Російською Федерацією, особливо сильно постраждали східні та південні території. Відповідно бізнес у цих регіонах перестав працювати. Діяльність тих підприємств, які не мають територіальної прив'язки, переїхали у центральну та західну частину України.

На початку повномасштабного вторгнення РФ кредити взагалі не видавалися, влітку 2022 року банки поступово відновили діяльність, пов'язану

з кредитними операціями. Проте обсяги кредитування відносно початку року скоротилися.

Також варто звернути увагу на те, що від 2019 року спостерігається зменшення частки виданих кредитів суб'єктам господарювання, натомість з фізичними особами навпаки. Якщо частка виданих кредитів суб'єктам господарювання на початку 2019 року становила 82%, то на початку липня 2022 року — 75%.

Одною з основних проблем ринку банківських кредитів є високий рівень проблемних кредитів в українській банківській системі, що є тягарем як для приватних, так і для державних банків. Зменшення рівня проблемних кредитів може ста-

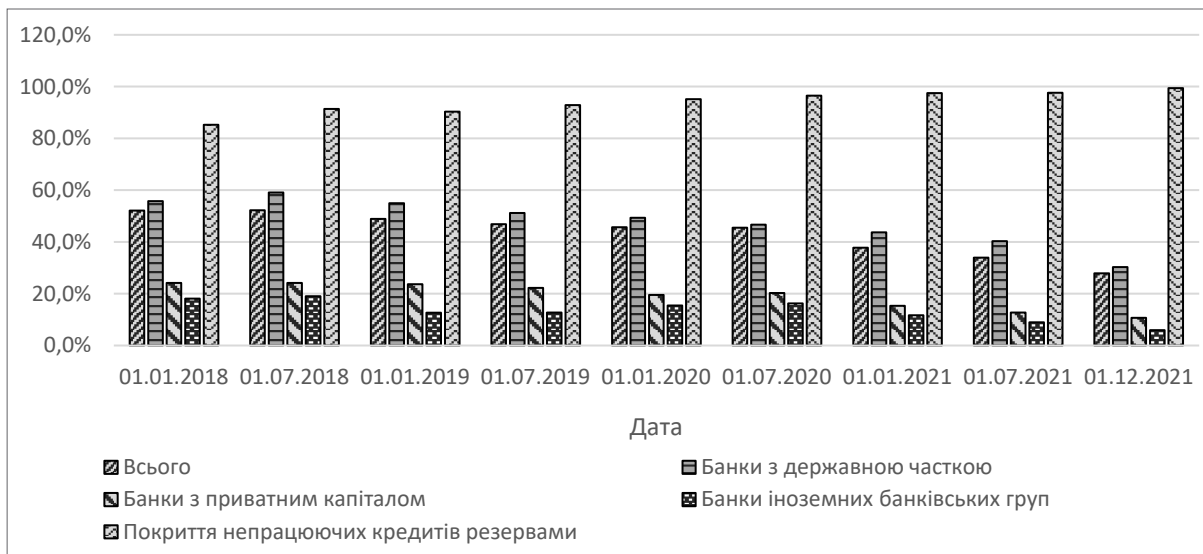


Рис. 2. Частка непрацюючих кредитів банківського сектора України упродовж 2018–2021 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних [6]

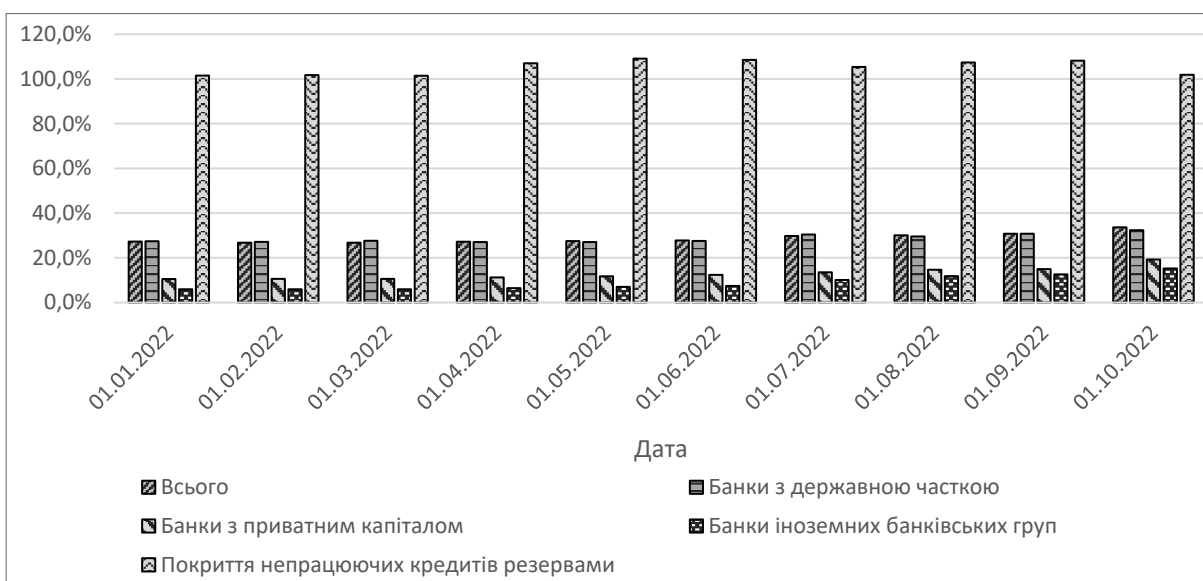


Рис. 3. Частка непрацюючих кредитів банківського сектора України упродовж 2022 року

Джерело: складено авторами на основі даних [6]

ти важливим кроком до вивільнення як капіталу, так і організаційних ресурсів банків для активізації нового кредитування. Значення непрацюючих кредитів є однією із складових оцінки кредитного ризику. Саме тому варто дослідити рівень непрацюючих кредитів (див. рис. 2, рис. 3).

Непрацюючі кредити негативно позначаються на всіх клієнтах банку (і на тих, які вже користуються кредитними ресурсами, проте не вчасно або взагалі не повертають їх, а також на тих, які планують отримати кредит і відповідно до угоди виконувати всі умови) та безпосередньо на банківській установі. Недобросовісні позичальники псуують свою кредитну історію та втрачають заставу, а потенційні клієнти змушені платити вищі відсотки. Недоотриманий дохід банк компенсує за рахунок працюючих активів, що передбачає зростання відсотків та більш ретельного дослідження при укладанні наступних кредитних угод. Окрім того, банк втрачає капітал після визнання такого явища як непрацюючий кредит і здійснюються відрахування у резерв.

Варто зауважити, що частка непрацюючих кредитів у банківській системі України дуже велика, на початку 2018 року вона становила 52,1%, а це означає, що кожна друга гривня видана банком у кредит «не працює», тобто, позичальник з певних причин не виконує прийнятих на себе зобов'язань. Такий високий відсоток є наслідком економіко-політичної кризи 2014–2015 років, яка спричинила сильну девальвацію гривні, окрім того багато підприємств втратили свої активи в окупованій частині Донецької та Луганської областей та в Криму. Раніше ці регіони формували значну споживчу базу для багатьох українських компаній. Крім того, оскільки російський ринок був фактично закритий для більшості позицій імпорту з України, багато українських компаній не змогли вчасно замінити ринки збуту, а отже почали виникати затримки в обслуговуванні боргу. Ще одною причиною зростання рівня непрацюючих кредитів в українській банківській системі було те, що Національний банк України провів очищення банківського сектору: в результаті кількість банків в Україні скоротилася вдвічі, а найбільший банк (Приватбанк) було націоналізовано через високий рівень кредитування пов'язаних осіб та не проведення додаткової капіталізації. В ході дотримання всіх вимог регулятора, списання та реструктуризації рівень непрацюючих кредитів поступово скорочувався і на початку 2022 року він становив 27,9%. Проте через початок повномасштабної війни у 2022 році відбулося зростання

показника і на 1 жовтня поточного року його значення становило 33,6%. Важливо зазначити, що для банків з державною часткою характерний суттєво вищий відсоток непрацюючих кредитів. Найбільший рівень непрацюючих кредитів у ПриватБанку, на початок 2018 року показник сягав рівня 87,6%, на початок 2022 року — 69,9%. Серед національних банків великий обсяг непрацюючих кредитів в Ощадбанку та Укрексімбанку, станом на 01.01.2022 року показник становить 33,1% та 31,2% відповідно. Протягом 2020–2022 рр. відносно низьке значення непрацюючих кредитів характерне для Райффайзен Банку та Укрсиббанку, воно не перевищує 10%, а в середньому за 2020–2021 рр. становить 4,4% та 4,9% відповідно [6]. Найякісніший кредитний портфель в установах, які входять до іноземних банківських груп, саме у них найнижчий відсоток непрацюючих кредитів.

Важливим і позитивним аспектом є те, що протягом досліджуваного періоду рівень покриття непрацюючих кредитів резервами зростає. На початку 2018 року 85% непрацюючих кредитів покривалися резервами, протягом наступних періодів показник не був нижчим 90%. Після початку повномасштабного вторгнення на територію України банки продовжують активно збільшувати відрахування коштів до резервів, упродовж 2022 року сформовано резервів на більше 100% непрацюючих кредитів.

Ще одним способом оцінки кредитного ризику банківського сектору є нормативи НБУ (табл. 1).

Одразу варто зазначити, що протягом 2018–2022 рр. усі показники знаходяться в нормі, задовольняючи вимоги регулятора.

Регулятивний капітал визначає здатність капіталу покривати негативні наслідки кредитних та інших ризиків. Проаналізувавши дані з табл. 1 можемо зазначити, що протягом 2018–2020 рр. динаміка нормативу Н1 є позитивною, адже його величина зростає. Упродовж першого півріччя 2022 року спостерігається зниження регулятивного капіталу на 4,4%, така зміна є негативною, проте очікуваною. Позитивним є збільшення цього показника протягом наступних періодів.

Норматив достатності регулятивного капіталу характеризує здатність кредитної установи вчасно та повною мірою покривати заборгованості. Протягом 2018–2020 рр. норматив Н2 поступово збільшувався, це вказує на збільшення достатності регулятивного капіталу банків. За 2021 рік відбулося скорочення цього показника на 3 п.п., також така динаміка зберігалася і протягом першої половини 2022 року.

Таблиця 1

Динаміка значень економічних нормативів банківської системи України упродовж 2018–2022 рр.

Показник	Станом на дату						
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	01.07.2022	01.10.2022
Регулятивний капітал (Н1)	115 817,6	126 116,7	150 313,8	182 283,6	211 742,3	202 363,4	209 210,3
Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2)	16,10	16,18	19,66	21,98	18,01	17,16	18,85
Норматив достатності основного капіталу (Н3)	13,50	15,67	11,99	11,40	12,75
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	20,29	19,83	17,61	19,14	18,60	17,86	19,61
Норматив великих кредитних ризиків (Н8)	208,31	176,23	105,00	87,39	72,35	78,20	99,18
Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9)	17,89	10,41	7,02	4,10	3,71	4,94	4,30
Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11)	0,0001	0,0009	0,0002	0,0002	0,0005	0,0000	0,0000
Норматив загальної суми інвестування (Н12)	0,22	0,15	0,13	0,10	0,17	0,26	0,02

Джерело: складено авторами на основі даних [6]

Протягом досліджуваного періоду динаміка достатності основного капіталу неоднозначна, проте його значення є більшим, ніж нормативне.

Наступні нормативи безпосередньо відносяться до нормативів кредитного ризику. Норматив Н7 обмежує ймовірність кредитних небезпек, що виникають через несплати окремим боржником своїх зобов'язань. Значення цього показника не має перевищувати 25%. На основі проведеного дослідження норматив мінімального ризику на одного контрагента з 2018 року до першого півріччя 2020 року суттєво знижується, а це спричинено збільшенням капітальної бази банків та стабілізацією усіх економічних та фінансових процесів в економіці України. Протягом 2020 року показник зріс з 17,61 до 19,14, проте вже протягом 2021 року і до другого півріччя 2022 року значення Н7 скорочується, відповідно ризик зменшується. У 2020 р. значення даного нормативу покращується і становить 19,85%, що є в межах норми. Свого максимального значення показник набув у 2016 році і становив 21,37%, що теж є в межах норми. Норматив великих кредитних ризиків (Н8) встановлюється з метою обмеження концентрації кредитного ризику за одним контрагентом або групою, проаналізувавши його значення не було

виявлено надмірної концентрації, а це дає змогу зменшити ймовірність настання масових випадків неповернення кредитів або затримки внесення обов'язкових платежів. З 2020 року особливо низьким значенням характеризується норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами. За допомогою останнього нормативу встановлюється обмеження на операції з пов'язаними з банком особами для уникнення ризику та їх негативного впливу на діяльність банку.

Нормативи, які пов'язані з процесами інвестування (Н11 та Н12), встановлені для обмеження ризику при спрямуванні коштів в конкретний актив (ЦП) чи загалом. Варто зауважити, що значення показників цієї категорії надзвичайно низькі, що означає низьку інвестиційність всього банківського сектора України.

Висновки та перспективи дослідження в даному напрямку. Виходячи з того, що основними завданнями банківської системи є підтримка платіжного балансу, забезпечення економічного зростання та контролю за рівнем інфляції, важливим питанням є стабільність банківського сектора. Підтримка економічного розвитку країни можлива лише при реалізації добре продуманої кредитної

політики, яка сприятиме накопиченню ресурсів. Результат аналізу кредитного портфелю за типом позичальника показав, що основними користувачами кредитних ресурсів є суб'єкти господарювання, які потребують додаткового капіталу для розвитку діяльності або ж для забезпечення поточних потреб. При дослідженні непрацюючих кредитів було виявлено їх значну частку, а це негативно характеризує діяльність банківського сектора України. Саме тому банкам необхідно більше уваги приділяти проблемним кредитам, удосконалювати методи управління ними, реструктурувати, продати чи списувати їх з балансів. Кінцевою метою є створення ефективної системи роботи з непрацюючими кредитами, яка забезпечить максимально

високу ймовірність повернення коштів та недопущення негативних тенденцій у майбутньому.

При дослідженні факту дотримання нормативів банками протягом 2018–2022 рр. порушень не було виявлено, а це означає, що кредитний ризик усієї банківської системи країни в нормі. Кредитні ризики несуть у собі найбільшу небезпеку для фінансової стійкості банків, тому впровадження нових, більш ефективних методів їх оцінки, управління, а отже, попередження кредитних ризиків має стати пріоритетним напрямом розвитку банківської системи України. Варто зауважити, що необхідно реалізовувати діяльність з мінімізації кредитного ризику як на рівні комерційних банків, так і на законодавчому рівні.

Література

1. Огородник В.В. Проблемні кредити банків з державною участю в Україні (сучасний стан та причини виникнення) // Науковий вісник ужгородського національного університету. 2019. № 23. Ч. 2. С. 38–43.
2. Крухмаль О.В., Павленко Л.Д., Тарасенко Я.Ю. Проблемні кредити: сутність та причини виникнення в сучасних умовах // Modern Economics. 2021. № 27(2021). С. 61–69. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V27\(2021\)-08](https://doi.org/10.31521/modecon.V27(2021)-08) (дата звернення 29.11.2022).
3. Просович О.П., Процак К.В. Ідентифікація та оцінка кредитного ризику комерційних банків // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління. 2017. № 873. С. 88–96.
4. Сукач О.М. Мінімізація ризиків як інструмент забезпечення безпеки банку // Modern Economics. 2020. № 22(2020). С. 90–94. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V22\(2020\)-14](https://doi.org/10.31521/modecon.V22(2020)-14) (дата звернення 29.11.2022).
5. Гладинець Н.Ю., Хланта С.П. Кредитний ризик комерційних банків та методи його мінімізації // Економіка та суспільство. 2017. № 13. С. 1060–1064.
6. Офіційний сайт Національного банку України. Статистичні дані. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 29.11.2022).

References

1. Ohorodnyk V. V. (2019). Problemni kredyty bankiv z derzhavnoiu uchastiu v Ukraini (suchasnyi stan ta prychny vynyknennia) [Problem loans of banks with state participation in Ukraine (current state and reasons for default)]. Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University, vol. 23. p. 2, pp. 38–43.
2. Krukmal O. V., Pavlenko L. D., Tarasenko Ya. Yu. (2021). Problemni kredyty: sutnist ta prychny vynyknennia v suchasnykh umovakh [Problem loans: essence and causes of occurrence in modern conditions]. Modern Economics, vol. 27(2021). doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V27\(2021\)-08](https://doi.org/10.31521/modecon.V27(2021)-08) (accessed 29 November 2022).
3. Prosovych O. P., Protsak K. V. (2017). Identyfikatsiia ta otsinka kredytnoho ryzyku komertsiinykh bankiv [Identification and assessment of credit risk of commercial banks] Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic». Series: Problems of economics and management, vol. 873, pp. 88–96.
4. Sukach O. M. (2020). Minimizatsiia ryzykiv yak instrument zabezpechennia bezpeky banku [Risk minimization as a tool for ensuring bank security]. Modern Economics, vol. 22(2020), pp. 90–94. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V22\(2020\)-14](https://doi.org/10.31521/modecon.V22(2020)-14) (accessed 29 November 2022).
5. Hladynets N. Iu., Khlanta S. P. (2017). Kredytnyi ryzyk komertsiinykh bankiv ta metody yoho minimizatsii [Credit risk of commercial banks and methods of its minimization]. Economy and society, vol. 13, pp. 1060–1064.
6. Official site of the National Bank of Ukraine. Statystychni dani [Statistics]. Official site of the National Bank of Ukraine. Available at: <https://bank.gov.ua/> (accessed 29 November 2022)

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

№ 11 (67)

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 30.11.2022. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура UkrainianSchoolBook. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 28,83. 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.