



Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Дніпровської
політехніки

Науковий журнал

№ 3 (75) • 2021

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Міжнародні економічні відносини
Підприємництво та економіка підприємства
Фінанси
Облік та оподаткування
Економіка природокористування
Менеджмент
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Маркетинг
Публічне управління та адміністрування

Дніпро
2021

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, О. І. Амоша
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	А. В. Бардась, І. П. Булєєв, А.Г. Герасименко, О.В. Єрмошкіна Ю. С. Залознова, М. І. Іванова, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, Н. І. Литвиненко, М. С. Пашкевич, Ю. І. Пилипенко, В. І. Прокопенко, Е. В. Прушківська, О. В. Трифонова, В. М. Шаповал.
ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:	В. Тарас (Університет Північної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Фоліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща) Г. Кошебаєва (Карагандинський державний технічний університет, Казахстан).
Журнал включено до Переліку фахових видань України групи Б, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук Наказ МОН України від 28.12.2019 №1643.	
Журнал індексується в: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib3 2013року.	
Провідний редактор	Н. А. Черченко
Літературний редактор	М. Л. Ісакова
Комп'ютерна верстка	О. В. Казимиренко
Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» (протокол № 13 від 24.09.2021 р.) Наклад 300 прим. Зам. № Підписано до друку 26.09.2021 р. формат 60*90/8 Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний	
Журнал зареєстровано	у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію: КВ №7070 від 18.03.2003 р.
Засновник та видавець	Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»), м. Дніпро. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Київ. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК№ 1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпро, пр. Дмитра Яворницького, 19, корп. 1 Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Виготовлення	Видавництво «Свідлер А.Л.» 49041, м. Дніпро, а/с 2493 Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи: серія ДК № 3876 від 10.09.2010 р.



Dnipro University of Technology

ECONOMICS BULLETIN

of Dnipro University
of Technology

Scholarly Journal

№ 3 (75) • 2021

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
International economic relations
Entrepreneurship and economics of enterprise
Finances
Accounting and audit
Environmental management
Management
Econometrics in management decision-making
Marketing
Public management and administration

Dnipro
2021

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, O. I. Amosha
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, A. H. Gerasymenko, O. V. Iermoshkina Yu. S. Zaloznova, M. I. Ivanova, S. I. Kostytska, Ye. V. Kochura, N. I. Lytvynenko, M. S. Pashkevych, Yu. I. Pylypenko, V. I. Prokopenko, E. V. Prashkivska, O.V. Tryfonova, V. M. Shapoval
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	V. Taras (University of Northern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland) G. Koshebayeva, Dr. Sc. (Econ.), (Professor, Management DepartmentKaraganda State Technical University, Kazakhstan)
The Bulletin is included in the group B of the List of scientific professional editions of Ukraine which are entitled to publish the results of dissertations for obtaining the academic degrees of Doctor and Candidate of Sciences (Econ). Order of Ministry of Education and Science of Ukraine №1643 of December 28, 2019 The journal is indexed in: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib since 2013.	
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
Passed for printing under recommendation of Academic Council of Dnipro University of Technology (transaction № 13 dated 24.09.2021) Number of copies printed 300. Order No. . Passed forprinting 26.09.2021 Sheet size 60*90/8 Presswork 15. Offset paper.	
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration: KB # 7070.
Founder and editor	Dnipro University of Technology (State highereducational institution «National Mining University»), Dnipro, Certificate of Publisher ДК№1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv
Address of editor and editorial office	19, Dmytra Yavornytskoho Ave., building 1, Dnipro, 49027 Tel.: +380(56)47-15-66, +380(97) 115-75-45 e-mail: PylypenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Production	Publisher « Svidler A.L.», Dnipro, a / b 2493, 49041 Certificate of registration in the State Register of publishing: Series ДК№ 3876 dated 10.09.2010

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Пилипенко Г. М. Моделі контрактної поведінки в контексті теорії галузевих ринків.....	9
Литвиненко Н. І., Пилипенко Г. М. Мікроекономічний аналіз у професійному навчанні студентів економічних спеціальностей.....	17
Мироненко М. А., Король Р. М. Розвиток металургії України в умовах глобалізаційних викликів початку 2020-х років.....	26
Чинчик А. А. Взаємовпливи та взаємозалежності між ефективною податковою політикою та політикою детінізації економіки.....	34
Яциковський Б. І. Моделювання загроз для економічної безпеки гірничодобувної галузі	43

МЕНЕДЖМЕНТ

Палєхова Л. Л. Стратегія бенчмаркінгу для планування сталого розвитку підприємства у промислових ланцюгах створення вартості	54
Дрешпак Н. С. Адаптація моделі управління енергетичною сталістю промислових підприємств.....	62
Куваєва Т. В. Поведінкові особливості суб'єктів у сталих ланцюгах створення цінності в промисловості.....	67

ФІНАНСИ

Соляник Л. Г., Цуркан І. М., Гудим М. О. Особливості фінансування бізнесу в контексті світових тенденцій використання FinTech інновацій на ринку капіталу...	75
Крилова О. В., Орлова М. С., Замковий О. І. Актуальні проблеми фінансової безпеки суб'єктів господарювання в умовах FinTech трансформації фінансового ринку.....	87

ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Pashkevych M. S., Shyshkova N. L. Innovative-cognitive competencies of a stock accountant.....	95
---	-----------

МАРКЕТИНГ

Безугла Л. С. Популяризація українського екотуризму на міжнародних ринках.....	105
Сапінський О., Шинкаренко Н. В., Пілова К. П. Маркетинг у створенні стратегічних переваг на ринку послуг.....	115

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Вовк О. М., Сафонік Н. П., Фрідріх Ю. В. Превентивне забезпечення безпеки і конкурентного статусу авіаційного підприємства.....	123
Савченко М. В., Пешко П. С. Інструментарій діагностики ризику втрати стратегічної стійкості підприємствами лісового та мисливського господарства.....	135
Ареф'єва О. В., Титикало В. С. Концептуальний підхід до управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств.....	145
Соляник Л. Г., Мофа І. В., Гужва Н. О. Управління фінансовою діяльністю підприємств в умовах діджиталізації бізнес-процесів.....	155
Крилова О. В., Шапка П. Б., Замковий О. І. Шляхи удосконалення функціонування підприємства в умовах FinTech трансформації фінансового ринку...	164
Касьяненко Л. В. Напрями підвищення ефективності інвестицій у поліпшення умов праці робітників вугільних шахт.....	172
Штефан Н. М. Удосконалення методів оцінки вартості промислових підприємств...	182
Ігумєнцев О. В. Стратегічні напрями розвитку потенціалу підприємства в умовах циркулярної економіки.....	191

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Pylypenko H. M. Models of contractual behavior in the context of sectoral markets theory.....	9
Lytvynenko N. I., Pylypenko H. M. Microeconomic analysis for professional training of students of economic specialties.....	17
Myronenko M. A., Korol R. M. Development of metallurgy in Ukraine in the conditions of globalization challenges in the early 2020.....	26
Chynchyk A. A. Interaction and interdependence between effective tax policy and policy of de-shadowing the economy.....	34
Yatskovskyy B. I. Modeling of threats for economic safety of the mining industry....	43

MANAGEMENT

Paliekhova L. L. Benchmarking strategy for planning sustainable development of an enterprise in industrial value chains.....	54
Dreshpak N. S. Adaptation of the model of sustainable energy management at industrial enterprises.....	62
Kuvaieva T. V. The behavioral features of sustainable value chains in industry.....	67

FINANCES

Solianyuk L. G., Tsurkan I. M., Hudym M. O. Specifics of business financing in the context of global trends in the use of FinTech innovation in the capital market.....	75
Krylova O. V., Orlova, M. S., Zamkovyi O. I. Current problems of financial security of business entities in the conditions of FinTech transformation of the financial market.....	87

ACCOUNTING AND AUDIT

Pashkevych M. S., Shyshkova N. L. Innovative-cognitive competencies of a stock accountant.....	95
---	----

MARKETING

Bezuhla L. S. Popularization of Ukrainian ecotourism in international markets.....	105
Sapiński A., Shynkarenko N. V., Pilova K. P. Marketing in creating strategic advantages on the services market	115

ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMICS OF ENTERPRISE

Vovk O. M., Safonik N. P., Fridrikh Yu. V. Preventive security and forecasting of the competitive status of an aircraft enterprise.....	123
Savchenko M. V., Peshko P. S. Tools for diagnosing the risk of strategic stability loss at forestry and hunting enterprises.....	135
Arefieva O. V., Tytykalo V. S. Conceptual approach to the management of advanced development of enterprises' innovation potential.....	145
Soliany L. H., Mofa I. V., Huzhva N. O. Management of financial activity of enterprises in the conditions of digitalization of business processes.....	155
Krylova O. V., Shapka P. V., Zamkovyi O. I. Ways of improving the functioning of the enterprise in the conditions of FinTech transformation of the financial market.....	164
Kasyanenko L. V. Increasing the efficiency of investment in improving the working conditions of employees of coal mines.....	172
Shtefan N. M. Improvement of industrial enterprises valuation methods.....	182
Igumentsev A. V. Strategic directions for developing the potential of an enterprise in a circular economy.....	191

МОДЕЛІ КОНТРАКТНОЇ ПОВЕДІНКИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка», annapylup@ukr.net, orcid.org/0000-0003-2091-4320

Методологія дослідження. Дослідження моделей контрактної поведінки економічних суб'єктів базується на теоретико-методологічних засадах неінституціональної теорії, а саме: теорії фірми, трансакційних витрат, теорії організацій. Конкретними методами у дослідженні послуговували: метод логічного й історичного – при аналізі еволюції поглядів на процес контрактизації; загального й особливого – при виокремленні специфіки різних типів угод; класифікацій – при створенні типології контрактів.

Результати. У статті проведено дослідження еволюції теорії контрактів як складової сучасної теорії галузових ринків. Визначено фактори, які зумовлюють існування різних форм контрактизації. Особливу увагу приділено розгляду такого чинника, як специфічні активи та показано його вплив на формування переговорної сили сторін контрактизації. Виокремлено специфічні риси класичного, неокласичного контрактів та контракту відносин, який є формою імпліцитних контрактів. Продемонстровано роль неформальних норм при укладанні контракту відносин. Процес укладання контракту, який визначає права й обов'язки сторін, а також заходи щодо відповідальності за невиконання зобов'язань, розглянуто з точки зору висоти трансакційних витрат і, зокрема, опортуністичної поведінки.

Новизна. На основі узагальнення теоретичних положень теорії контрактів окреслено напрями вирішення проблеми вибору оптимального способу контрактизації фірмою, що діє у ринковому середовищі.

Практична значущість. Типологізація контрактів, а також аналіз моделей контрактної поведінки, що є залежною від вибору того чи іншого виду угоди, дозволяють приймати ефективні управлінські рішення на рівні конкретної фірми, а на рівні національної економіки – знижувати витрати суспільства на проведення трансакцій.

Ключові слова: теорія галузових ринків, теорія контрактів, класичний контракт, неокласичний контракт, контракт відносин, специфічні активи, трансакційні витрати, опортуністична поведінка.

Постановка проблеми. Специфіка соціально-економічного розвитку України ставить перед господарюючими суб'єктами цілий ряд питань, які стосуються вибору ефективних поведінкових стратегій. Реалії свідчать, що сучасна фірма функціонує в ситуації невизначеності і є залежною від впливу цілого ряду чинників, передбачити наслідки яких виявляється дуже складним процесом. Вірогідність необґрунтованих цінових змін, можливість блокування дос-

тупу до джерел постачання або ринків збуту з боку конкурентів, витіснення з ринку через технічні зміни або появу нових виробів – це далеко не повний перелік тих ризиків, на які наражається фірма, що веде свою економічну діяльність у ринковому середовищі. За таких умов у компаній виникає необхідність забезпечення себе від можливих ризиків, що досягається за рахунок укладання угод.

Однак, як свідчить практика, вибір фірмою оптимального контракту є доволі

складним процесом, оскільки він передбачає врахування цілого спектру факторів, що мають економічну, технічну та інституціональну природу. Відтак, особливої важливості набувають питання розвитку теоретичного підґрунтя для прийняття управлінських рішень. Таким підґрунтям слугує сьогодні сучасна теорія галузевих ринків, яка зосереджує свою увагу на поведінкових аспектах учасників економічних відносин, що взаємодіють між собою в умовах недосконалої конкуренції, змінюючи при цьому конфігурацію ринкових структур а, отже, й умови максимізації прибутків. Теорія контрактів є складовою цього напрямку досліджень і вченням, що динамічно розвивається в плані формування концептуальних засад оптимальної контрактизації як на рівні окремої фірми, так і національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Витоки теорії контрактів знаходяться у творчості Дж. Коммонса, який ще на початку XX ст. при дослідженні еволюції торговельної та індустріальної систем США звернув увагу на важливість правового забезпечення взаємовідносин між економічними суб'єктами. У поле зору дослідника потрапили такі інституціональні аспекти взаємодій, як права власності, свобода, влада, норми й правила поведінки, що відігравали важливу роль в угодах між контрагентами. Книга «Правові засади капіталізму» привернула увагу теоретиків до проблем, які супроводжують процес укладання угод, а також завдяки особливій методології аналізу дозволила її автору більш ґрунтовно дослідити останні з огляду на інституціональні складові. Власне й термін «трансакція» було уведено в науковий обіг саме Дж. Коммонсом, який розумів під нею «відчуження й придбання індивідами прав власності та свобод, створених суспільством» [1, с.650].

Подальший розвиток теорії контрактів пов'язується з творчістю Р. Коуза, який визначив його як «те, посередництвом чого фактор виробництва (або його власник) за певну винагороду згоджується виконати розпорядження підприємця» [2, с.17]. Досліджуючи сутність контракту Р. Коуз прийшов до висновку, що він встановлює тільки межі влади підприємця, в середині

яких він здійснює управління факторами виробництва. Таке управління пов'язане з «витратами використання цінового механізму – витратами на проведення переговорів й укладання угоди на кожную трансакцію обміну» [Там само, с. 16–17]. У подальшому ці витрати були названі трансакційними і розширені до витрат збору інформації, проведення переговорів та прийняття рішень, контролю та юридичного захисту контрактів.

Включення трансакційних витрат в теорію галузевих ринків дозволило по-новому пояснювати багато явищ, притаманних ринковій формі організації. О. Вільямсон розширив аналіз Р. Коуза, визначивши природу і джерела трансакційних витрат. Його роботи «Корпоративний контроль і ділова поведінка» (1970) та «Ринки й ієрархії» (1975) дозволили на основі залучення трансакційних витрат пояснити вибір, який здійснює фірма між довготерміновими контрактами та вертикальною інтеграцією. Саме у цьому напрямку розвивалася теорія контрактів упритул до кінця XX ст., збагачуючись ідеями отримання квазіренти (Б. Клейн, Р. Кроуфорд, А. Алчіян) [3], поведінки фірми у світлі контракту відносин (Дж. Бейкер., Р. Гіббонс) [4], неповноти контрактів (С. Гроссман, О. Харт, Б. Хольмстром) [5–8]. Важливість отриманих результатів в теорії контрактів, а також їх формалізація стали підставою присудження Нобелівської премії з економіки у 2016 р. саме представникам цього напрямку – О. Харту та Б. Хольмстро-му.

Оскільки економічні суб'єкти в умовах ринкової економіки прагнуть до укладання таких угод, які найбільшою мірою задовольняють їхні прагнення максимізувати прибутки з урахуванням рівнів трансакційних витрат і ризиків, то важливими стають питання пошуку оптимального контракту. Все це зумовлює необхідність дослідження видів контрактів та факторів, які впливають на їхній вибір фірмою.

Формулювання мети статті. Метою статті є узагальнення теоретичних положень теорії контрактів з огляду на вирішення проблеми вибору оптимального способу контрактизації фірмою, що діє у ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснюючи господарську діяльність у ринковому середовищі, фірма залучає ресурси від постачальників і реалізує готову продукцію, а отже, вступає у взаємодію з іншими економічними агентами у відповідності з досягнутими між ними угодами. Останні набувають форми контракту – угоди, яка фіксує права й обов'язки сторін з приводу трансакції, що укладена між контрагентами і містить в собі зобов'язання сторін. Використовуючи таке загальне визначення контракту, слід звернути особливу увагу на те, що будь-який контракт – це, перш за все, відносини двох сторін. Представники неінституціонального напрямку виходять з того, що будь-яке економічне відношення породжує явні й неявні витрати а, отже, і процес укладання угоди та забезпечення контролю за її виконанням не позбавлений витрат. З огляду на цю обставину контракт часто визначають як компроміс між достовірністю зобов'язань та витратами на її підтримання. Сама можливість досягнення такого компромісу визначається складовими контракту, які враховують вплив таких факторів, як тривалість, невизначеність, специфічність активів, рівень трансакційних витрат. Тому для кожної фірми важливим є вибір того контракту, який є найбільш прийнятним для даної ситуації з точки зору запобігання трансакційних ризиків і зниження рівня трансакційних витрат. О. Вільямсон вслід за Я. Макнейлом (I. Macneil, 1974) з огляду на ці фактори виділив три типові форми контрактів – класичні, неокласичні та споріднені [9, с. 68–71]. Останні завдяки подальшим розробкам представників теорії контрактів були розвинуті до контрактів відносин (імпліцитних).

Класичний контракт укладається за умов незалежності продавців і покупців, а також відсутності невизначеності (існуванні повної інформації у кожного учасника угоди). Ці обставини дозволяють чітко й вичерпно визначити всі умови взаємодії сторін: документально відобразити усі можливі варіанти розвитку подій та прописати шляхи виходу з проблемних ситуацій. Основними пунктами класичного контракту є визначення предмету угоди, терміну зобов'язань, опис обставин, які можуть зашкодити вико-

нанню угоди, санкції. Такі контракти обов'язково укладаються в письмовій формі і не передбачають ніяких відносин між контрагентами, які б виходили за межі виконання умов контракту. При порушенні контракту або виникненні спірних питань учасники звертаються до суду, тобто керуються у своїй діяльності юридичними нормами і не залучають для вирішення спорів третю сторону – арбітраж. Якщо один із контрагентів порушує договір, то відносини з ним відразу перериваються, оскільки на ринку легко знайти йому заміну. Отже, за наявності ринкових альтернатив, що слугують своєрідною формою захисту від порушення контракту, дана трансакція самоликвідується. Саме тому класичні контракти часто називають угодами, які самовиконуються. Ще однією характерною рисою подібних угод є те, що відносини сторін контракту завершуються відразу після виконання прописаних в ньому зобов'язань.

Неокласичний контракт має місце тоді, коли, з одного боку, сторони зберігають автономію, однак при цьому є залежними одна від одної, а з іншого – укладаються на довготривалий термін за умов невизначеності. Відповідно, в таких контрактах неможливо врахувати всі події, що можуть відбутися в майбутньому, а отже, точно описати всі можливі обставини та дії сторін з вирішення проблемних ситуацій. Саме тому такий тип контрактів вважають неповним. При укладанні неокласичних контрактів важливими є особисті відносини між контрагентами, їхнє вміння вибудувати конструктивні партнерські відносини з метою забезпечення безперервності процесу виконання угод. Оскільки в умовах описаних взаємодій неможливо розробити ефективні механізми адаптації до непередбачуваних подій та розподілу ризиків до того моменту, як ці події насправді відбудуться, то учасники неокласичного контракту згоджуються на залучення третьої сторони – арбітра. Рішення саме цього посередника учасники угоди зобов'язуються виконувати при настанні подій, які спеціально не були оговорені в контракті та виникненні спорів і конфліктів. В ролі арбітра найчастіше виступає третейський суд. З огляду на присутність такого арбітра при вирішенні спірних питань нео-

класичні контракти носять потрійний характер.

Коли тривалість контракту стає все більшою й більшою, а його складність зростає, контрагенти переходять до імпліцитного контракту (тобто такого, який мається на увазі, не обумовлений до кінця). Його різновидом є так званий контракт відносин. Такий контракт не містить чітко визначених умов взаємодії, оскільки має дуже високу ступінь невизначеності, за якої фіксація всіх нюансів довготривалих відносин є неможливою. Тому учасники вибудовують такі умови безпосередньо вже у ході реалізації самої угоди, яка спирається на добру волю партнерів. Саме тому особистість учасників набуває вирішального значення, оскільки за умов невизначеності краще мати справу з людьми, яким можна довіряти. З цих причин неформальні умови взаємодії сторін переважають над формальними пунктами угоди,

часто контракт взагалі не оформляється у вигляді юридичного документа.

Таким чином, основою подібних контрактів є не юридичний договір, а досвід взаємодії сторін. Спірні питання в імпліцитних контрактах вирішуються не в судах, а в ході неформальних переговорів і торгів. Такий механізм захисту контрактів стає можливим тому, що в разі припинення встановленої взаємодії ніхто із її учасників не зможе знайти на ринку еквівалентної заміни. Отже, імпліцитні контракти укладаються в умовах довготривалих, складних і взаємовигідних відносин між контрагентами, де обопільна зацікавленість у продовженні відносин є вирішальним фактором. Основними принципами успішної реалізації імпліцитних контрактів є довіра, солідарність і зацікавленість у продовженні співробітництва.

Специфіка кожного типу контракту в узагальненому вигляді представлена на рис.1.

Класичний контракт	– укладається між незалежними суб'єктами за умови повної інформації; – носить короткотерміновий характер; – може бути розірваним за згодою сторін; – не передбачає участі третьої сторони; – має юридичний захист та, як правило, компенсацію в грошовій формі; – характеризується ризиком втрат, а інструментом захисту від можливо-го невиконання умов слугують ринкові альтернативи
Неокласичний контракт	– укладається між незалежними, але пов'язаними між собою суб'єктами за неповної інформації; – носить довготерміновий характер; – укладається з метою забезпечення безперервності угоди і передбачає вміння контрагентів побудувати конструктивне партнерство; – спірні питання вирішуються через посередників (арбітраж); – судові позови призводять до розриву партнерських відносин і фінансових втрат
Імпліцитний контракт (контракт відносин)	– не може бути розірваним у силу складності знаходження повноцінного замінника блага; – не передбачає участі третьої сторони; – базується на попередньому досвіді взаємодії сторін; – захищається через неформальні переговори й двосторонні торги – має ризики невиконання, які пов'язані із втратою довіри і неможливістю продовження співробітництва

Рис. 1. Види контрактів та їх особливості

Таким чином, кожна фірма для забезпечення ефективності своєї господарської діяльності має обрати такий тип контракту, який найбільшою мірою буде сприяти реалі-

зації її інтересів. Як вже зазначалося, такий вибір визначається з огляду на рівень специфічності її активів, тривалість і частоту

обміну між сторонами, а також рівень невідзначеності умов угоди.

Специфічні активи більшістю дослідників визначаються як інвестиції, які пов'язані з перспективами майбутньої вигоди набагато більше, ніж з поточною. Зазвичай підприємці мають справу з загальними ресурсами – працею, землею й капіталом, які може використовувати кожен із них у будь-якій сфері господарської діяльності. Тому ринкова цінність загального ресурсу мало залежить від того, де він безпосередньо використовується. Натомість специфічний ресурс не має настільки широкого застосування, а може бути застосованим тільки в діяльності даного конкретного виробника. Саме ця особливість, власне, й вимагає оформлення взаємодій у вигляді контракту. За умови, коли економічний суб'єкт здійснює інвестиції в актив, який однаковою мірою може бути корисним як для партнера, так і для зовнішніх агентів, контракт взагалі може бути не потрібним. Цей економічний суб'єкт захищає свої права самою можливістю продати його на ринку іншим. Коли ж актив набуває ознак специфічності, то інвестиції можуть бути захищені тільки за рахунок оговорення в контракті відповідних вимог і обов'язків сторін.

Зазвичай, специфіка ресурсів може бути пов'язана з техніко-технологічними або з географічними особливостями їхнього застосування. Говорячи про технічну специфічність, слід мати на увазі, що одна або обидві сторони інвестують в обладнання, яке може бути використане тільки ними і не має цінності за будь-якого іншого використання. Наприклад, постачальник має розробити обладнання, параметри якого призначені для виконання спеціального замовлення. Іншим видом специфічності активів може бути специфічність місцезнаходження, коли продавці й покупці розміщують основні фонди на близькій відстані один від одного, знижуючи тим самим транспортні витрати і витрати на зберігання товарних запасів на складах. Перехід до інших контрагентів, що базуються на іншій території, спричинить суттєве зростання подібних витрат. І, нарешті, специфічність людського капіталу зумовлюється знаннями й навичками робітників компанії, які мають цінність тільки

для окремих покупців або замовників. Наприклад, висока кваліфікація авіадиспетчера навряд чи стане в нагоді фермеру, який спеціалізується на вирощуванні зернових культур.

Специфічність активів зумовлює обопальну зацікавленість сторін, оскільки вони мають набагато більшу цінність тільки до тих пір, доки поєднані разом і використовуються як єдиний ресурс. Тому порушуючи контракт кожен із партнерів водночас наражає на ризик себе особисто: в іншій комбінації, в межах іншого контракту його активи будуть мати значно меншу цінність. Б. Клейн, Р. Кроуфорд, А. Алчіян продемонстрували, що укладання контракту, який передбачає інвестиції у специфічні активи, приводить до зниження витрат виробництва і дозволяє отримати додатковий дохід, який було названо квазирентою [3]. За таких умов переговорна сила сторони, яка здійснила специфічні інвестиції, стає слабшою, а контрагент отримує можливість вимагати більшу частину квазиренти (здирицтво) через погрозу розірвання угоди або шантаж, оскільки має більшу ринкову владу. Отже, здирицтво в економічному сенсі спрямоване на перерозподіл квазиренти між учасниками угоди і завдяки цьому обмежує інтереси сторони, яка здійснила інвестиції у специфічні активи. Тому контрагент, який планує здійснити специфічні інвестиції, має передбачити в контракті спосіб уникнення здирицтва або компенсації збитків.

Намаловажного значення при укладанні угод набуває тривалість і частота обміну між сторонами. Якщо трансакція є одноразовою і її виконання не займає багато часу, то відносини між контрагентами будуть будуватися на основі типових контрактів (переважно на формальній основі). Коли ж трансакції між одними й тими ж партнерами повторюються на регулярній основі, а виконання угоди вимагає, щоб вони знаходились у довготривалому тісному контакті, тоді кожен із учасників отримує можливість краще пізнати один одного і більш повно враховувати інтереси контрагента. За таких умов відносини учасників угоди стають менш формальними, набувають рис персоналізованого характеру. Багато питань вирішується у процесі особистого спілкування,

що дозволяє позбутися витрат, які виникають за необхідності використання таких формальних механізмів, як суд, арбітраж або дії інших регулюючих органів. Отже, разом із зростанням тривалості й частоти обміну між сторонами від типових контрактів переходять до неповних (неокласичних або імпліцитних).

В ринковому середовищі фірми діють за невизначеності, яка не дозволяє компаніям укласти угоди, якими можна було б керуватися в умовах зміни обставин. Наприклад, іноді дуже важко передбачити зміну ринкової кон'юнктури, можливу аварійність, опортуністичну поведінку партнерів, яка проявляється у порушенні однією із сторін умов комерційних угод на свою користь, якщо це відповідає її довготерміновим інтересам. Все це робить неможливим складання таких контрактів, в яких би прописувались усі деталі трансакцій за всіх можливих варіантів розвитку подій. Тому невизначеність завжди залишає ряд позицій в контракті відкритими, що, у свою чергу, потребує додаткових заходів з їхнього захисту.

Поряд з цим слід мати на увазі, що вибір відповідного типу контракту та факт його підписання не гарантують безумовного виконання взятих зобов'язань. Навіть за умов невисокої невизначеності виникає необхідність контролю за дотриманням термінів, параметрів якості, обсягів постачань тощо. У разі порушення умов контракту постає питання про примушення сторони-винуватця до виправлення ситуації. Тому процес укладання контракту, а також заходи щодо відповідальності за невиконання зобов'язань, пов'язані з трансакційними витратами. Особливим їх видом є витрати опортуністичної поведінки, під якою автор даного терміну О. Вільямсон розуміє «задоволення власних інтересів у підступний спосіб» і відносить сюди такі очевидні форми, якими опортунізм, однак, рідко обмежується: брехня, злодійство та омана» [9, с.47]. За умов високої невизначеності та відсутності належного контролю за виконанням контракту його учасники можуть вдатися до опортуністичної поведінки, спрямованої на досягнення особистої вигоди за рахунок ущемлення інтересів партнера. Опортунізм завжди пов'язаний з інформаційною асиметрією

та неповнотою контрактів. Він набуває різних форм: спотворення, приховування істини, заплутування партнера. Як показує практика, інформаційна асиметрія не дозволяє взаємодіючим сторонам не тільки ухвалити оптимальне рішення, але й виробити ефективні механізми захисту своїх інтересів. Дійсно, один контрагент не може достеменно знати всіх обставин і всіх деталей поведінки іншого після того, як контракт вже підписано. Відсутність повної інформації про можливі дії партнера та його істинні наміри не дають можливості запобігти будь-яким порушенням з його боку. Тому сторони, які вступають в контрактні відносини, зазвичай намагаються забезпечити себе гарантіями від опортуністичної поведінки партнера. Витрати, які йдуть на створення таких гарантій, вважаються також трансакційними витратами і охоплюють витрати на здійснення контролю за виконанням контракту, на адвокатську підтримку, нотаріат, незалежний аудит тощо. Отже, величина трансакційних витрат є також вагомим фактором визначення типу контрактних відносин, які встановлюються між контрагентами. Як правило фірми включаються у ринковий обмін тоді, коли очікувана вигода від цього перевищує сукупні витрати, у тому числі й трансакційні.

Висновки. Проведене дослідження дозволило з'ясувати, що еволюція теорії контрактів відбувалася шляхом залучення до аналізу ринкових трансакцій концепту трансакційних витрат, поведінкових аспектів економічних суб'єктів та теорії стимулів в організації. Все це розширило наукові уявлення про фактори, які зумовлюють існування різних форм контрактації, а також трансформувало розуміння останніх як послідовної зміни класичного, неокласичного та імпліцитного контрактів, яка відбувається під впливом специфічності активів, тривалості трансакцій та невизначеності.

Здобутки теорії контрактів, яка наприкінці XX ст. стала невід'ємною частиною теорії галузевих ринків, дозволили фірмам більш чітко окреслювати права і обов'язки сторін при укладанні довгострокових контрактів, а при неможливості створення оптимального контракту переходити до інших форм організації економічної діяльності, як

то вертикальна інтеграція, стратегічні альянси тощо.

За невисокої специфічності активів, що використовуються сторонами трансакцій, за передбачуваного короткотермінового характеру їхніх взаємодій та за умови нерегулярності ділових стосунків контрагенти обмежуються, як правило, складанням класичних (типових контрактів). Навпаки, чим більш специфічними є активи економічної діяльності сторін, чим більш повторюваним і невизначеним стає характер їхніх взаємодій, тим сильнішими стають стимули до встановлення довготривалих відносин на формальній і неформальній основі, а отже, й переходу до неокласичних або імпліцитних контрактів. Трансакційні витрати, що виникають у процесі контрактації, і, особливо ті, що пов'язані з опортуністичною поведінкою, можуть взагалі спонукати фірму відмовитися від участі в обміні через укладання угод і організувати власне виробництво проміжної продукції. Як правило, чим вищими є трансакційні витрати, тим ефективнішою буде діяльність фірми за умови об'єднання ресурсів у своїй структурі.

Література

1. Commons, J. Institutional Economics // American Economic Review, 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
2. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. – Спб. : Экономическая школа, 1995. – 584 с.
3. Klein B., Krawford R., Alchian A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Process // Journal of Law and Economics, 1978. – Vol. 21. – P. 297–326. DOI: [10.1086/466922](https://doi.org/10.1086/466922)
4. Beker G., Gibbons R., Murply K. Relational Contract and Theory of the Firm // The Quarterly Journal of Economics, 2002. – Vol. 117. – P. 39–84. doi.org/10.1162/003355302753399445
5. Grossman S., Hart O. Implicit Contracts Under Asymmetric Information // Quarterly Journal of Economics, 1983. – Vol. 98. – P. 123–156. doi.org/10.2307/1885377

6. Hart O. Firms, Contracts, and Financial Structure // Oxford: Clarendon University Press, 1995. – 228 p. doi.org/10.1006/jjie.1997.0371

7. Holmstrom B. Moral hazard in teams // Bell Journal of Economics, 1982. – Vol. 13. – P. 324–340. doi.org/10.2307/3003457

8. Holstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization, 1991. – Vol. 7. – P. 24–52. doi.org/10.1093/jleo/7.special_issue.24

9. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон. – К. : Видавництво «АртЕк», 2001. – 472 с.

References

1. Commons, J. Institutional Economics // American Economic Review, 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
2. Galperin, V.M. (Eds.) (1995). Teoriya firmy. Sankt-Peterburg, Ekonomicheskaya shkola.
3. Klein, B., Krawford, R., & Alchian, A. (1978). Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Process. Journal of Law and Economics, Vol. 21, 297–326. DOI: [10.1086/466922](https://doi.org/10.1086/466922)
4. Beker, G., Gibbons, R., & Murply, K. (2002). Relational Contract and Theory of the Firm. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 117, 39–84. doi.org/10.1162/003355302753399445
5. Grossman, S., & Hart, O. (1983). Implicit Contracts Under Asymmetric Information. Quarterly Journal of Economics, Vol. 98, 123–156. doi.org/10.2307/1885377
6. Hart, O. (1995). Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford: Clarendon University Press, 1995. – 228 p. doi.org/10.1006/jjie.1997.0371
7. Holmstrom, B. (1982). Moral hazard in teams. Bell Journal of Economics, Vol. 13, 324–340. doi.org/10.2307/3003457
8. Holstrom, B., Milgrom, P. (1991). Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 7, 24–52. doi.org/10.1093/jleo/7.special_issue.24
9. Viliamson, O. (2001). Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv. Kyiv: Vydavnytstvo «ArtEk».

МОДЕЛИ КОНТРАКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

А. Н. Пилипенко, д. э. н., профессор, НТУ «Днепропетровская политехника»

Методология исследования. Исследование моделей контрактного поведения экономических субъектов базируется на теоретико-методологических основах неoinституциональной теории, а именно: теории фирмы, трансакционных издержек, теории организаций. Конкретными методами в исследовании послужили: метод логического и исторического – при анализе эволюции взглядов на процесс контрактации; общего и особенного –

при выделении специфики разных типов сделок; классификаций – при разработке типологии договоров.

Результаты. В статье проведено исследование эволюции теории контрактов как составляющей современной теории отраслевых рынков. Определены факторы, обуславливающие существование разных форм контрактации. Особое внимание уделено рассмотрению такого фактора как специфические активы и показано его влияние на формирование переговорной силы сторон контрактации. Выделены специфические черты классического, неоклассического контрактов и контракта отношений, который является формой имплицитных контрактов. Продемонстрирована роль неформальных норм при заключении контракта отношений. Процесс заключения контракта, определяющего права и обязанности сторон, а также меры по ответственности за невыполнение обязательств, рассмотрен с точки зрения высоты транзакционных расходов и, в частности, оппортунистического поведения.

Новизна. На основе обобщения теоретических положений теории контрактов намечены направления решения проблемы выбора оптимального способа контрактации фирмой, действующей в рыночной среде.

Практическая значимость. Типологизация контрактов, а также анализ моделей контрактного поведения, зависящих от выбора того или иного вида соглашения, позволяют принимать эффективные управленческие решения на уровне конкретной фирмы, а на уровне национальной экономики – снижать расходы общества на проведение транзакций.

Ключевые слова: теория отраслевых рынков, теория контрактов, классический контракт, неоклассический контракт, контракт отношений, специфические активы, транзакционные издержки, оппортунистическое поведение.

MODELS OF CONTRACTUAL BEHAVIOR IN THE CONTEXT OF SECTORAL MARKETS THEORY

H. M. Pylypenko, D.E., Professor, Dnipro University of Technology

Methods. The study of models of contractual behavior of economic entities is based on the theoretical and methodological foundations of neo-institutional theory, namely: the theory of the firm, transaction costs, the theory of organizations. Specific methods being used in the study were the following: logical-and-historical method – while analyzing the evolution of views on the process of contracting; general and specific – while highlighting the specifics of different types of agreements; classification – while creating a typology of contracts.

Results. The study of the evolution of contract theory as a component of modern theory of industry markets is conducted. The factors that determine the existence of various forms of contracting are identified. Particular attention is paid to the consideration of such factor as specific assets, its impact on the formation of the bargaining power of contracting parties is shown. The specific features of classical, neoclassical contracts and the contract of relations, which is a form of implicit contracts, are highlighted. The role of informal norms in concluding a contract of relations is demonstrated. The process of concluding a contract, which defines the rights and obligations of the parties, as well as measures for liability for non-fulfillment of obligations, is considered in terms of transaction costs and, in particular, opportunistic behavior.

Novelty. On the basis of the generalization of theoretical statements of the theory of contracts, the directions of solving the problem of choosing the optimal method of contracting by a firm operating in a market environment are outlined.

Practical value. Typology of contracts, as well as analysis of models of contractual behavior, which depends on the choice of a particular type of agreement, allow making effective management decisions at the level of a particular firm, as well as reducing society's transaction costs at the level of national economy.

Keywords: sectoral markets theory, contract theory, classical contract, neoclassical contract, relationship contract, specific assets, transaction costs, opportunistic behavior.

Надійшла до редакції 10.09.21 р.

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ У ПРОФЕСІЙНОМУ НАВЧАННІ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

*Н. І. Литвиненко, д. е. н., доцент, natalyt33@ukr.net, orcid.org/0000-0003-3797-8398,
Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, annapylp@ukr.net, orcid.org/0000-0003-2091-4320,
НТУ «Дніпровська політехніка»*

Методологія дослідження. У процесі розробки навчального продукту, який застосовується при викладанні дисципліни «Мікроекономіка», використано методи аналізу й синтезу, емпіричні методи, прийоми індукції та дедукції, графічний, логічний, табличний та економетричний методи наукового пізнання. Методологічною основою дослідження став педагогічний експеримент, проведений при викладанні студентам бакалаврату економічних спеціальностей. Практичне завдання побудовано на основі ситуаційної методики навчання.

Результати. У статті описано практику застосування ситуаційної методики навчання на прикладі кейс-вправи з вивчення ринкового попиту на хліб. У процесі виконання вправи студенти закріплюють теоретичні знання з теорії споживацького вибору та навчаються їх застосовувати при вирішенні практичних завдань. Опрацювання кейсу дозволяє отримати практичні вміння щодо визначення факторів впливу на ринковий попит, пошуку необхідних статистичних даних, оцінювання попиту на певний товар, а також інтерпретації отриманих результатів. При виконанні завдання студенти знайомляться із статистичною базою даних державної служби статистики України, поглиблюють навички пошуку релевантної економічної інформації та вчаться застосовувати її на практиці.

Новизна. Представлено кейс-вправу, спрямовану на відпрацювання практичних навичок оцінки та прогнозування ринкового попиту на продукти харчування з використанням реальних даних державної служби статистики України.

Практична значущість. Обрана стратегія навчання дозволяє студентам подолати розрив між теоретичними знаннями та їх використанням для вирішення практичних проблем. Така тактика дозволяє перевести знання з їх пасивного стану в активний, а також спонукає студентів до використання знань, які вони отримали при вивченні інших дисциплін. Невимущена атмосфера, що встановлюється на таких заняттях, дозволяє студентам краще засвоїти нормативні знання. Практичні навички, засвоєні таким чином, підвищують рівень конкурентоспроможності випускників-економістів на ринку праці.

Ключові слова: мікроекономічний аналіз, кейс-вправа, графічний метод аналізу, аналітична модель ринкового попиту, практичні уміння та навички.

Постановка проблеми. В українському науковому, освітньому та бізнесовому просторі закріпилося уявлення, що економічна теорія та її складові мікроекономіка та макроекономіка є чисто теоретичними дисциплінами та практично не мають прикладної цінності, оскільки спрямовані на формування, передусім, економічного мислення майбутніх спеціалістів. З такою точкою зору навряд чи можна погодитись. На наш погляд, мікроекономіка вивчає дуже багато прикладних аспектів економічної діяльності

суб'єктів, серед яких моделювання попиту і пропозиції на певний товар, дослідження їх на предмет еластичності, вибір обсягу оптимального випуску фірмою, побудова цінових стратегій за різних умов конкурентної боротьби тощо. Однак, як не парадоксально, в нашій країні склалась практика, що такі важливі питання як попит та пропозиція на певному ринку підприємець досліджує, у кращому разі, лише один раз, коли намагається вийти на цей ринок. Далі – то вже справа

управління попитом і тут мікроекономіка ні до чого, оскільки «пальму першості» отримує маркетинг. Взагалі у своїй переважній більшості середній та малий бізнес не робить навіть і цього. Між тим визначення попиту на товар є одним із найважливіших показників для прийняття правильних управлінських рішень і таке неважливе ставлення до вивчення та моніторингу фундаментальних основ ринку є однією із причин втрати підприємствами можливого прибутку та навіть їхнього банкрутства.

Важливість навичок моделювання ринкового попиту можуть засвідчити численні

публікації у виданнях, що індексуються у таких відомих наукометричних базах, як Scopus та Web of Science. Так, пошук за словосполученням «market demand» в цих базах лише за останні три роки (2019–2021 рр.) видав значну кількість статей, що так чи інакше присвячені проблемі дослідження ринкового попиту. Наприклад, Web of Science запропонував у відкритому доступі тільки за цією темою 2066 наукових статей. Аналіз розподілу публікацій за галуззю знань, який представлено на рис. 1, проведено за допомогою вбудованих інструментів візуалізації Web of Science.

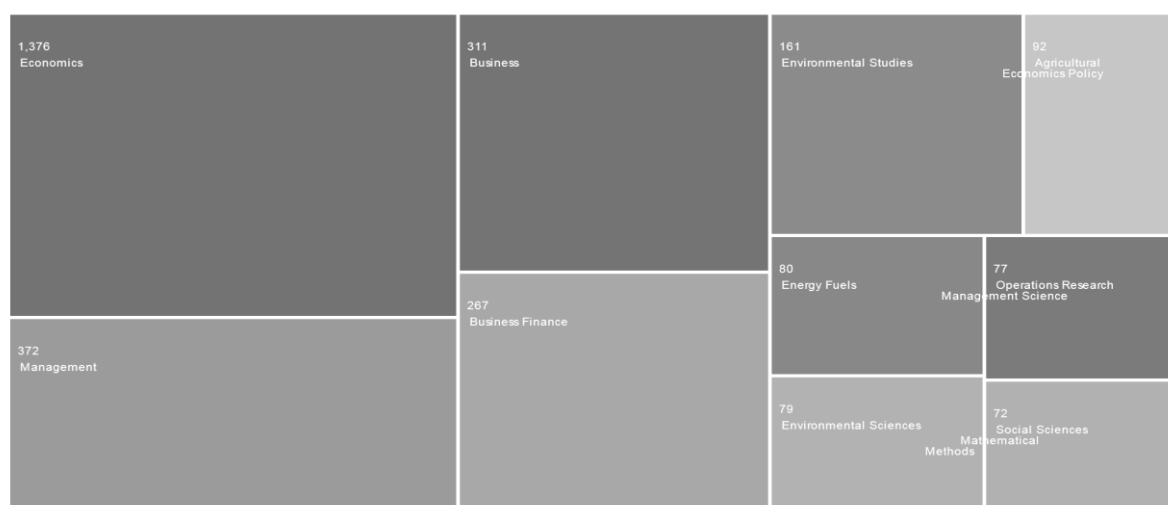


Рис. 1. Структура публікацій Web of Science за темою «market demand» за 2019–2021 рр.

Що стосується наукової платформи Scopus, то тут у відкритому доступі за

останні три роки було опубліковано 356 статей. Розподіл публікацій за галуззю знань у базі Scopus представлено на рис. 2.

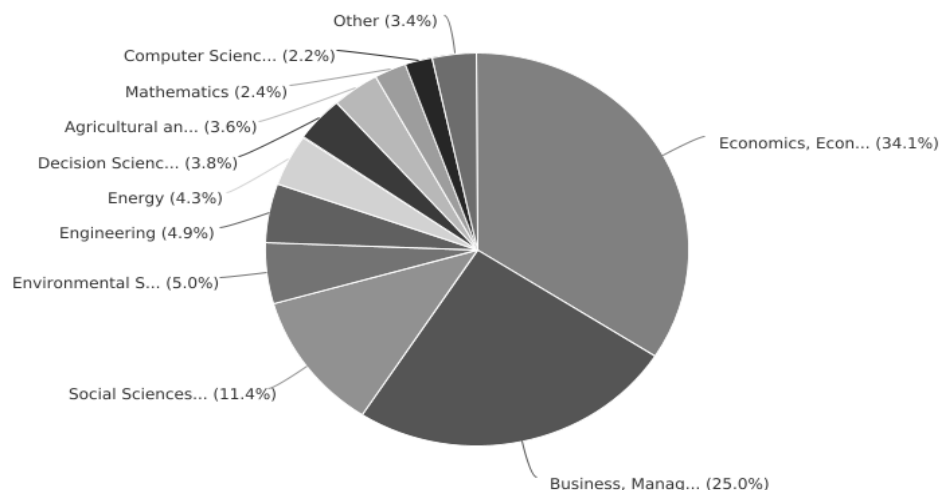


Рис. 2. Розподіл статей за галуззю знань у базі Scopus у 2019–2021 рр., %

Виникає цілком слушне запитання, чому в зарубіжних країнах мікроекономіка має яскраво виражений прикладний аспект, а у нас він практично відсутній? Відповідь можна знайти у тому, що наші підприємства довготривалий період розвивалися у складі адміністративно-планової економіки, де знання про ринковий механізм не були потрібними – всі проблеми задоволення потреб населення у товарах і послугах вирішувались на державному рівні.

Перехід до ринкової економіки також не надто сприяв бажанню засвоювати закономірності мікроекономічного рівня, оскільки трансформаційні процеси відбувалися за домінування у своїй переважній більшості неформальних інститутів та базованих на них практик ведення бізнесу. Якщо існуюче інституціональне середовище дозволяє максимізувати прибуток, то великої потреби в знаннях теорії та формуванні практичних навичок у спеціалістів не виникає. Отож в українських ЗВО закріпилась практика викладання мікроекономіки з огляду лише на теоретичні основи без прикладного аспекту.

Як наслідок, студенти погано розуміють, де взагалі можна використовувати мікроекономічні закономірності і навіть це робити. Зокрема, вони навіть не знають як можна оцінити існуючий на даний момент обсяг ринкового попиту та пропозиції, щоб спрогнозувати можливі результати своєї діяльності.

Зосереджуючись тільки на цій проблемі із широкого спектру мікроекономічних питань, зазначимо, що сьогодні навички оцінки попиту є необхідними у зв'язку із суттєвими змінами у функціонуванні світової економіки, а також наслідками, спричиненими пандемією. Цілком зрозуміло, що будь-які непередбачувані події змінюють поточний попит, а отже, фірма має вміти прогнозувати ці зміни і приймати правильні управлінські рішення за нових умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із сучасних методів навчання, який вирішує проблему застосування теоретичних знань на практиці, є метод кейс-стаді. Існує достатньо велика кількість як зарубіжних, так і вітчизняних публікацій, присвячених цій методиці викладання. Зазначимо, що

у сучасній практиці цей метод широко використовується не тільки для викладання економічних дисциплін, а також застосовується при вивченні інших дисциплін та практичний підготовці майбутніх фахівців в інших галузях знань. Про це йдеться, зокрема, у публікаціях Романова І. Р., Ковальнової С. М., Саволюк С. І., Лисенко В. М., Крестьянова М. Ю. [3–6].

Формулювання мети статті. Метою роботи є розробка кейс-вправи з оцінки та прогнозування ринкового попиту на продукти харчування з використанням статистичних даних державної служби статистики України для студентів економічних спеціальностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використовуючи досить добре розроблені методичні рекомендації із створення кейсів, нами розроблено кейс-вправу «Прогноз попиту на хліб» у межах теорії поведінки споживача навчального курсу «Мікроекономіка». Крім того, даний кейс-вправа може бути використаним також і при викладанні навчального курсу «Економетрика», коли вивчаються основи багатофакторного регресійного аналізу.

Кейс призначено для отримання знань з формування ринкового попиту, встановлення залежності між його обсягом та факторами впливу. Застосування кейсу передбачає набуття практичних навичок прийняття бізнес-рішення, що базується на побудові графіка або виведення рівняння для опису попиту саме на той товар, який цікавить фірму в даний момент часу.

Слід мати на увазі, що залежність між попитом і його факторами (детермінантами) може бути лінійною (мати форму прямої лінії з постійним кутовим коефіцієнтом як ступенем зміни одного параметра під впливом іншого), так і нелінійною (мати форму кривої різної конфігурації з різними значеннями кутових коефіцієнтів, що є відображенням різного типу такої залежності).

Графічна інтерпретація попиту на товар є дуже зручним інструментом, оскільки дозволяє наглядно продемонструвати всі можливі зміни у кількості товару, що купується, як від зміни його ціни, так і від зміни інших факторів, що впливають на попит. Таке по-

дання результатів дослідження дозволяє економісту дуже швидко «вловити» закономірність, помітити зміни, побачити їх динаміку ще на візуальному рівні і, відповідно, завчасно прийняти ефективні рішення.

Окрім графічної інтерпретації, попит може бути представлений і в функціональному, або аналітичному вигляді як рівняння, що відображає залежність кількості придбаного товару від його ціни. Цей підхід відкриває можливість кількісної оцінки параметра, який досліджується, включаючи прогнозування. Для цього виявляється достатнім підставити у рівняння значення незалежної змінної і провести розрахунки. Саме тому фірми в ринковій економіці прикладають значні зусилля і витрачають серйозні кошти на виведення реальних формул попиту на свою продукцію.

При виконанні кейс-вправи студентам пропонується:

- у рамках теорії поведінки споживача встановити фактори, які мають найбільший вплив на обсяг попиту на хліб;
- знайти кількісну характеристику означених факторів на сайті державної служби статистики України за десятирічний період;
- побудувати таблицю із статистичними даними;
- провести графічний аналіз попиту на хліб за окремими факторами;
- оцінити та інтерпретувати отримані результати графічного аналізу;
- використовуючи результати графічного аналізу побудувати аналітичну модель попиту на хліб;
- оцінити та інтерпретувати вплив обраних факторів на попит на хліб.

За результатами виконання кейс-вправи здобувач вищої освіти має отримати та (або) закріпити наступні знання:

- основні положення теорії споживачького вибору, а саме: поведінки споживача, механізму вибору товару, факторів споживачького вибору;
- принципи оцінювання та інтерпретації кривої залежності «дохід-споживання» та кривої Енгеля;
- принципи оцінювання та інтерпретації кривої залежності «ціна-споживання»;

– принципи оцінювання та інтерпретації кривих залежності споживання від інших факторів;

– методологію графічного аналізу.

Після виконання кейс-вправи студент повинен набути наступні практичні уміння та навички:

- визначати фактори впливу на попит на певний товар;
- знаходити релевантну економічну інформацію;
- вміти моделювати поведінку споживача та виробника на ринку товарів;
- оцінювати ринковий попит графічним методом;
- оцінювати ринковий попит із застосуванням економетричних моделей;
- вміти користуватись програмою Excel для побудови графічних моделей попиту;
- поглибити навички вирішення кількісних завдань;
- вміти інтерпретувати отримані результати дослідження.

Наприкінці кейс-вправи сформульовано практичні завдання, що потребують вирішення

У відповідності до навчальних цілей, які стоять перед викладачем при викладанні теорії поведінки споживача, нами було створено модель ситуації попиту на хліб в Україні за 2008-2018 роки. Безпосередній зміст кейсу-вправи «Прогноз попиту на хліб» полягає в тому, що фірма, яка у ході реалізації своєї економічної діяльності займається виробництвом хліба, має визначити обсяг попиту на свою продукцію. Для цього вона буде рівняння попиту, визначаючи фактори, що здійснюють на нього найбільш вагомий вплив. Безпосередній процес визначення таких факторів ґрунтується на знаннях основних тенденцій задоволення потреб у даному товарі, а також на розумінні закономірностей його споживання.

Перш за все, згадаємо, що хліб – це товар першої необхідності, тому попит на нього виявляється малочутливим до цін. Разом з тим він має тенденцію скорочуватись за мірою зростання доходів. Більше того, за першим законом Енгеля разом із зростанням доходів люди скорочують споживання хліба, замінюючи його на більш поживні й дорожчі товари, наприклад, м'ясо чи рибу. Отже, ми

констатуємо обернену залежність попиту і від цін, і від доходу.

Смаки і переваги споживачів у даному прикладі ми не будемо враховувати, оскільки хліб тією або іншою мірою входить до споживчого кошика майже для всіх верств населення (хоча при диференціації хлібо-булочної продукції цей фактор буде дуже вагомим чинником зміни попиту на хліб).

Те ж саме робимо й по відношенню до очікувань споживачів – малоймовірно, що в сучасних умовах відносно стабільного розвитку покупок, побоюючись зміни ринкової кон'юнктури, почнуть запасатися хлібом на майбутнє. Хліб – це товар нетривалого зберігання, тому відносно його запасів, на жаль, можемо вести мову тільки про сухарі. А от кількість споживачів на ринку обов'язково необхідно враховувати, так як цей фактор працює завжди, і по відношенню до будь якого товару.

Для нашого прикладу аналітична форма лінійної функції попиту має наступний вигляд:

$$Q = b_0 + b_p P + b_I I + b_K K, \quad (1)$$

Де: Q – продано хліба та виробів хлібо-булочних, нетривалого зберігання, тис. т;

P – розрахункові середні ціни на хліб, грн.;

I – загальні доходи, у розрахунку на одне домогосподарство, грн.;

K – чисельність населення, тис. осіб;

b_p , b_I , b_K , – коефіцієнти при відповідному факторі, які вказують на ступінь його впливу на попит;

b_0 – константа, що відображає максимальний обсяг хліба (попит за ціною, що дорівнює нулю), в якому є потреба на даний період часу.

Оцінку попиту на хліб та хлібобулочні вироби будемо проводити на основі публічної інформації, яку можна отримати на офіційних веб сторінках різних органів влади. Наші дані взяті з веб сторінок Державної служби статистики України. В таблиці 1 представлено фактори, які мають суттєвий вплив на попит.

Таблиця 1

Фактори попиту на хліб за 2008–2018 рр.

Рік	Загальні доходи, у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	Чисельність наявного населення, тис. осіб	Розрахункові середні ціни на хліб, грн.	Продано хліба та виробів хлібобулочних, нетривалого зберігання, тис. т
2008	2892,8	46372,7	3,33	678
2009	3015,3	46143,7	3,72	571
2010	3481	45962,9	4,14	546
2011	3853,9	45778,5	4,41	566
2012	4144,5	45633,6	4,53	564
2013	4470,5	45553	4,84	557
2014	4563,3	45426,2	6,41	491
2015	5231,7	42929,3	10,13	458
2016	6238,8	42760,5	10,74	483
2017	8165,2	42584,5	14,64	417
2018	9904,1	42386,4	17,87	423

Джерело: [7, 8].

Попередню оцінку впливу окремих факторів на обсяги попиту на хліб та хлібо-булочні вироби слід виконати за допомогою графічного методу аналізу. Для цього необхідно побудувати криві залежності виробництва хліба та хлібобулочних виробів спочатку від ціни на ці продукти, а потім від дохо-

дів та чисельності населення. Використовуючи розрахункові середні ціни та обсяги продажу продукції, що представлені в таблиці 1, отримуємо першу криву, яка ілюструє динаміку попиту на хліб та хлібобулочні вироби за показником ціна-виробництво (див. рис. 1).

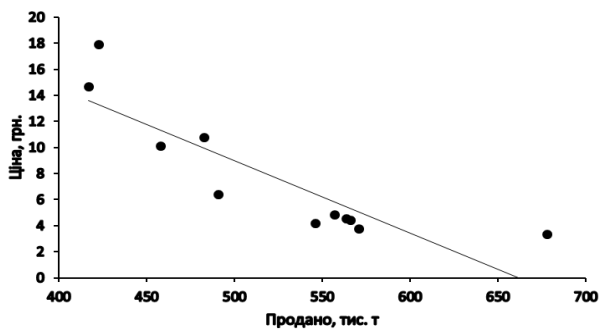


Рис. 1. Динаміка попиту на хліб за показником ціна-виробництво

Як видно із рис. 1, взаємозв'язок між попитом на хліб і його ціною має практично лінійний характер. Тобто, разом із зростанням ціни, попит на хліб зменшується.

Аналогічну оцінку проводимо і для встановлення характеру зв'язку між попитом на хліб та загальними доходами споживачів. Результати такої оцінки представлено на рис. 2.

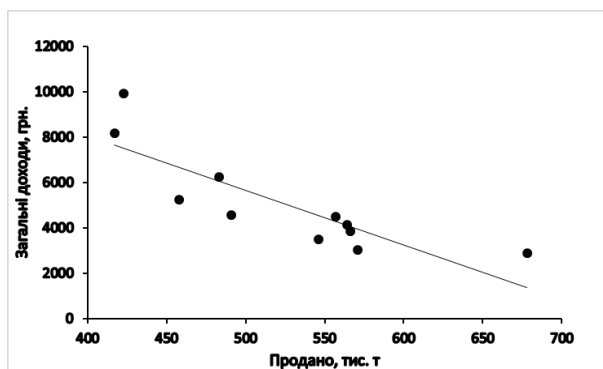


Рис. 2. Динаміка попиту на хліб за показником загальні доходи-виробництво

З огляду на взаємозв'язок із наступним аналізованим фактором, як свідчить рис. 2, маємо також лінійну залежність: разом із зростанням доходів споживачів попит на хліб падає. З огляду на цю обставину, можемо зробити висновок, що хліб відноситься до категорії неякісних товарів. Тобто, чим заможнішими стають споживачі, тим більше вони отримують можливість придбання інших товарів, які були для них недоступними за невисокого рівня доходів. Отже, разом із зростанням своїх доходів вони заміщують хліб на більш якісні, з їхньої точки зору, продукти.

Наступним етапом проводимо дослідження взаємозв'язку між чисельністю населення і попитом на хліб. Результати такої оцінки представлено на рис. 3.

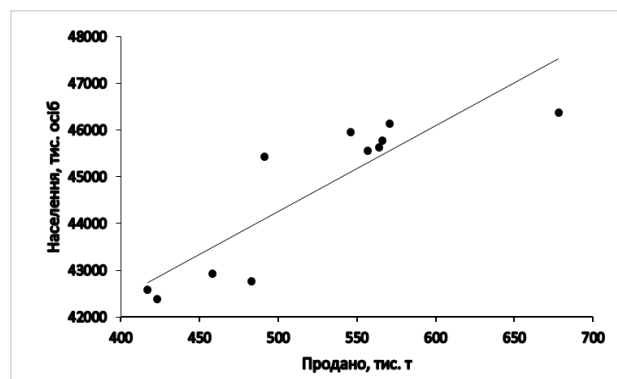


Рис. 3. Динаміка попиту на хліб за показником чисельність населення-виробництво

Як видно із рис. 3 взаємозв'язок між попитом і чисельністю населення також носить лінійний характер. Тут ми спостерігаємо вже не обернену, а пряму залежність: чим більшою є чисельність населення, тим більшим є попит на хліб. Зростання чисельності населення означає, що на ринку знаходиться все більше й більше споживачів товару. Відповідно, нові споживачі будуть також пред'являти попит на хліб, а за рахунок збільшення індивідуальних попитів буде зростати й ринковий попит на цей товар.

Звичайно, проведена нами оцінка впливу кожного окремо взятого фактора на попит є значним спрощенням моделі. Слід мати на увазі, що реальний попит знаходиться під одночасним впливом всіх незалежних факторів. Крім того, означені фактори мають різний ступінь впливу на нього. Тому для побудови реальної кривої попиту застосовується регресійний аналіз, за допомогою якого з'ясовується залежність певного параметра (у нашому випадку попиту) від впливу декількох змінних (регресорів).

Такими змінними факторами у нашому дослідженні є ціна, доходи та кількість споживачів на ринку (чисельність населення). Розрахунок параметрів кореляційного рівняння дуже зручно проводити за допомогою програмного забезпечення Excel. Результати для побудови реальної кривої попиту за

допомогою регресійного аналізу представлено у таблиці 2.

Таблиця 2
Результати кореляційного аналізу

Розрахункові величини	b_1	b_k	b_p	b_0
	-0,08772	0,003528	-0,00245	-27,829

Підставивши значення коефіцієнтів у обране нами рівняння лінійної функції, отримуємо:

$$Q = -0,08772I + 0,003528K - 0,00245P - 27,829 \quad (2)$$

Підставивши у дане рівняння прогнознi значення факторів (загальні доходи, чисельність населення, ціну) можна скласти прогноз попиту на хліб із врахуванням одночасного впливу всіх факторів.

Коли студенти змогли змодельовати й оцінити поточний попит на обраний товар, то слід запропонувати їм завдання для аналізу та перевірки отриманих знань, а також засвоєних навичок. Це можуть бути наступні завдання:

1. Назвіть основні фактори споживачького вибору. Дайте характеристику їх впливу на попит.

2. Сформулюйте основні особливості попиту на хліб.

3. Дослідіть основні тенденції змін факторів, що впливають на попит у таблиці 1.

4. Ознайомтесь із основними джерелами даних, що представлено у таблиці 1. Здійсніть самостійний пошук цих даних.

5. Проведіть графічний аналіз залежності «ціна-споживання». Дайте інтерпретацію отриманих результатів.

6. Проведіть графічний аналіз залежності «дохід-споживання». Дайте інтерпретацію отриманих результатів.

7. Проведіть графічний аналіз залежності «чисельність наявного населення-споживання». Дайте інтерпретацію отриманих результатів.

8. Ознайомтесь з багатофакторною регресійною моделлю ринкового попиту на хліб, що представлена у таблиці 2 та рівнянні

2. Дайте інтерпретацію запропонованої моделі.

9. Використовуючи рівняння 2 розрахуйте прогнозний попит на хліб при збільшенні ціни на 30% при незмінних інших умовах.

10. Оберіть будь-який продукт харчування і проведіть дослідження ринкового попиту на нього за схемою, запропонованою в опрацьованому кейсі.

Кейс-вправу варто закінчити презентацією та подальшим обговоренням студентських досліджень ринкового попиту на певні продукти харчування. Також слід запропонувати студентам представити їхні дослідження у вигляді тез доповідей на студентських конференціях.

Слід зазначити, що при використанні кейс-вправи спостерігалось підвищення рівня засвоєння нормативних знань та збільшувалась зацікавленість дисципліною з боку студентів. За відгуками самих студентів невимушена атмосфера таких занять дозволяє їм краще концентруватись на вирішенні практичного завдання.

Висновки. Застосування кейс-вправи «Прогноз попиту на хліб» при викладанні курсу «Мікроекономіка» дозволила поєднати теоретичні знання з їх практичним застосуванням. Студенти наочно змогли впевнитись, що теоретичні знання мають широке практичне застосування. Крім того, для вирішенні поставлених завдань, нам вдалось перевести «пасивні» знання та навички, які були отримані на інших дисциплінах, у активний стан. Все це створює зацікавленість студентів у вивченні теоретичних дисциплін та отриманні навичок застосовувати їх у своїй майбутній професії.

Література

1. Analyze Results // Web of Science: веб-сайт. URL: <https://www.webofscience.com/wos/woscc/analyze-results/eb8a31e3-bdf9-4502-a9bb-ac267985c792-164e7a9d>.
2. Analyze search results // Scopus: веб-сайт. URL: <https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic&zone=header&origin=#basic>
3. Романов І. Р. Метод кейсів: перспективи використання у навчанні майбутніх правознавців англійської мови / І. Р. Романов // Молодий вчений. – 2017. – № 10(50). – С. 529–533. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/120.pdf>

4. Ковальова С. М. Технологія застосування кейс-методу в професійній підготовці вчителя в Україні / С. М. Ковальова // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Педагогічні науки. – Випуск 3 (89). – 2017. – С. 100–104. – URL: <http://eprints.zu.edu.ua/25343/1/20.pdf>

5. Саволук С. І. Сучасні технології підвищення ефективності самостійної роботи при організації та плануванні навчального процесу / С. І. Саволук, В. М. Лисенко, М. Ю. Крестянов // Art of medicine. – 2018. – № 2. – С. 106–111. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/artmed_2018_2_19.

6. Рідкодубська Г. А. Кейс-метод у процесі підготовки до професійної мобільності майбутніх працівників соціальної сфери / Г. А. Рідкодубська // Збірник наукових праць Херсонського державного університету. Педагогічні науки. – 2017. – Вип. 80(2). – С. 246–250. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppn_2017_80\(2\)_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppn_2017_80(2)_52).

7. Структура сукупних ресурсів домогосподарств (1999–2020). – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/virdg.htm (дата звернення: 30.11.2021).

8. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Mendez-Carbajo D., Taylor K., Bayles M. Building a Taylor Rule Using FRED. – Journal of Economics Teaching. 2(1). – 2017. – P. 14–29. – URL: <http://downloads.journalofeconomicsteaching.org/2/1/1-2.pdf>.

References

1. Analyze Results. Web of Science. (n.d.). Retrieved from <https://www.webof-science.com/wos/woscc/analyze-results/eb8a31e3-bdf9-4502-a9bb-ac267985c792-164e7a9d>

2. Analyze search results. Scopus. (n.d.). Retrieved from <https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic&zone=header&origin=#basic>

3. Romanov, I.R. (2017). Metod keysiv: perspektyvy vykorystannya u navchanni maybutnikh pravoznavtsiv anhliys'koyi movy. Molodyy vchenyy. 10(50), 529–533. Retrieved from <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/120.pdf>

4. Kovaliova, S.M. (2017). Tekhnolohiia zastosuvannya keys-metodu v profesiyniy pidhotovtsi vchytelya v Ukraini. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho universytetu imeni Ivana Franka, Pedahohichni nauky, 3(89), 100–104. Retrieved from <http://eprints.zu.edu.ua/25343/1/20.pdf>

5. Savolyuk, S.I., Lysenko, V.M., & Krestianov, M.Yu. (2018). Suchasni tekhnolohiyi pidvyshchennia efektyvnosti samostynoyi roboty pry orhanizatsiyi ta planuvanni navchalnoho protsesu. Art of medicine, (2), 106–111. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/artmed_2018_2_19.

6. Ridkodubska, H.A. (2017). Keys-metod u protsesi pidhotovky do profesiynoyi mobil'nosti maybutnikh pratsivnykiv sotsialnoyi sfery. Zbirnyk naukovykh prats Khersonskoho derzhavnoho universytetu, Pedahohichni nauky, 80(2), 246–250. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppn_2017_80\(2\)_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppn_2017_80(2)_52).

7. Struktura suкупnykh resursiv domohospodarstv (1999–2020). (n.d.). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/virdg.htm

8. Ofitsiynny sayt Derzhkomstatu Ukrainy. Ukraine. (n.d.). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Mendez-Carbajo, D., Taylor, K., Bayles, M. (2017). Building a Taylor Rule Using FRED. Journal of Economics Teaching. 2(1), 14–29. Retrieved from <http://downloads.journalofeconomicsteaching.org/2/1/1-2.pdf>.

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

*Н. И. Литвиненко, д. э. н., доцент, А. Н. Пилипенко, д. э. н., профессор,
НТУ «Днепропетровская политехника»,*

Методология исследования. В процессе разработки учебного продукта, применяемого при преподавании дисциплины «Микроэкономика» использованы методы анализа и синтеза, эмпирические методы, приемы индукции и дедукции, графический, логический, табличный и эконометрический методы научного познания. Методологической основой исследования стал педагогический эксперимент, проведенный во время преподавания студентам-бакалаврам экономических специальностей. Практическая задача построена на основе ситуационной методики обучения.

Результаты. В статье описана практика применения ситуационной методики обучения на примере кейс-упражнения по изучению рыночного спроса на хлеб. В процессе выполнения упражнения студенты закрепляют теоретические знания по теории потребительского выбора и учатся их применять для решения практических задач.

Проработка кейса позволяет получить практические умения в определении факторов, влияющих на рыночный спрос, поиска необходимых статистических данных, оценки спроса

на определенный товар, а также интерпретации полученных результатов. Во время выполнения задания студенты знакомятся со статистической базой данных государственной службы статистики Украины, углубляют навыки поиска релевантной экономической информации и учатся применять ее на практике.

Новизна. Представленное кейс-упражнение направлено на отработку практических навыков оценки и прогнозирования рыночного спроса на продукты питания с использованием реальных данных государственной службы статистики Украины.

Практическая значимость. Выбранная стратегия обучения позволяет студентам преодолеть разрыв между теоретическими знаниями и их использованием для решения практических проблем. Такая тактика позволяет перевести знания из их пассивного состояния в активное, а также побуждает студентов использовать знания, которые они получили при изучении других дисциплин. Непринужденная атмосфера, устанавливаемая на таких занятиях, позволяет студентам лучше усвоить нормативные знания. Практические навыки, полученные таким образом, повышают уровень конкурентоспособности выпускника-экономиста на рынке труда.

Ключевые слова: Микроэкономический анализ, кейс-упражнение, графический метод анализа, аналитическая модель рыночного спроса, практические умения и навыки.

MICROECONOMIC ANALYSIS FOR PROFESSIONAL TRAINING OF STUDENTS OF ECONOMIC SPECIALTIES

*N. I. Lytvynenko, D.E., Associate Professor, H. M. Pylypenko, D.E., Professor,
Dnipro University of Technology*

Methods. In the process of developing an educational product for teaching «Microeconomics», methods of analysis and synthesis, observation method, methods of induction and deduction, methods of comparative analysis, graphical, logical, tabular and econometric methods of scientific knowledge were used. The methodological basis of the study was the methods of pedagogical experiment conducted during Economics undergraduate students teaching process. The practical task is based on the situational teaching method.

Results. The article describes the practice of applying a situational teaching methodology using the example of a case study to study the market demand for bread. During the exercise, students consolidate theoretical knowledge of consumer choice theory and learn to apply them to solve practical problems.

The study of the case allows one to get practical skills in determining the factors affecting market demand, finding the necessary statistical data, assessing the demand for a particular product, as well as interpreting the results obtained. During the assignment, students get acquainted with the statistical database of the State Statistics Service of Ukraine, deepen their skills in searching for relevant economic information and learn to apply it in practice.

Novelty. The presented case-exercise is aimed at practical skills development in assessing and forecasting market demand for food products using real data from the State Statistics Service of Ukraine.

Practical value. The chosen teaching strategy allows students to bridge the gap between theoretical knowledge and its use to solve practical problems. This tactic allows transferring knowledge from their passive condition to an active one, as well as encouraging students to use the knowledge they have acquired in other disciplines. The relaxed atmosphere that is established in such classes allows students to better assimilate normative knowledge. Practical skills obtained in this way increase the level of competitiveness of the graduate-economist in the labor market.

Keywords: Microeconomic analysis, case study, graphical method of analysis, analytical model of market demand, practical skills.

Надійшла до редакції 03.09.21 р.

РОЗВИТОК МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ ПОЧАТКУ 2020-Х РОКІВ

*М. А. Мироненко, к. т. н., доцент, учений секретар, mironik2004@i.ua,
orcid.org/0000-0001-6316-6778,*

*Р. М. Король, к. т. н., директор, oezgti@gmail.com,
Державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут
трубної промисловості імені Я. Ю. Осади»*

Методологія дослідження. Результати, які наведені у статті, отримані за рахунок застосування методів: аналізу – в частині розгляду особливостей ринку виробників металургійної продукції в Україні; аналізу та синтезу – при розгляді стану ринку виробництва сталі у світі та в Україні, а також дослідженні впливу глобалізаційних тенденцій початку 2020-х років; статистичний аналіз – в питанні побудови трендів розвитку окремих підприємств металургійного ринку в Україні.

Результати. Металургійна галузь в Україні на початку 2020-х років залишається однією з ключових у національній економіці. Відповідно важливим є аналіз глобальних викликів початку нового тисячоліття, які на неї впливають. Пандемія COVID-19 у 2020-му році дещо пригальмувала розвиток металургійного сектору в Україні, водночас створивши відкладений попит на металопродукцію, який необхідно буде задовольнити у найближчі два-три роки. Підписання Україною у 2016-му році Паризької кліматичної угоди задає більш тривалий вектор розвитку як національної економіки в цілому, так і металургійної промисловості, зокрема. Вкрай важливими у наступні десять років для вітчизняної економіки будуть структурні реформи, направлені на зменшення викидів парникових газів у атмосферу. Металургія має стати більш екологічною, аніж вона є нині, аби Україна дотрималась підписаних міжнародних угод. Водночас залишається актуальною проблема пошуку нових ринків збуту металопродукції як всередині держави, так і на зовнішніх ринках.

Новизна. Під час аналізу наданих за останні декілька років ОП «Укртрубопром» даних виявлені тенденції розвитку підприємств металургійної галузі України, які дозволяють зрозуміти напрямки впливу глобальних викликів на розвиток вітчизняної металургії.

Практична значущість. У статті наведені три глобальні тренди початку 2020-х років, які будуть впливати на розвиток металургії в Україні до 2030 року. Позитивним чи негативним буде цей вплив багато в чому залежить від здатності керівництва компаній та державних органів влади приймати виважені управлінські рішення.

Ключові слова: глобалізаційні виклики, пандемія COVID-19, викиди парникових газів, металургійні підприємства, управління.

Постановка проблеми. Підприємства гірничо-металургійного комплексу (ГМК) разом із аграрними належать до головних бюджетоутворюючих суб'єктів господарської діяльності сучасної України. Серед металургійних підприємств найбільш високомаржинальну продукцію на ринок пропонують підприємства трубної галузі. Водночас вони є вкрай сприйнятливі до кон'юнктури

на світових ринках. Тож аналіз глобалізаційних впливів початку 2020-х років на металургійні підприємства України є важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глобалізаційні виклики, які постають перед металургійними підприємствами України неоднозначно впливають на розвиток останніх. Авторами статті протягом

декількох років аналізуються тенденції на ринкові трубопрокатного виробництва [1–5]. Результати господарської діяльності підприємств, що перебувають під егідою Об'єднання «Укртрубопром», засвідчують нагальну потребу у розширенні як зовнішнього, так і внутрішнього ринків збуту металопродукції. Досягнути цієї мети можливо застосувавши низку заходів, запропонованих у наведній нижче статті.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз глобалізаційних викликів початку 2020-х років та їхній вплив на розвиток металургійних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок 2020-х рр. для металургії України позначений крайньою волатильністю попиту на її продукцію. Зумовлено це низкою факторів, які перебувають поза зоною впливу менеджменту вітчизняних підприємств. Аналізуючи інформацію із відкритих джерел автори пропонованої статті обрахували частку національної металургії від загальносвітового рівня виробництва у першому півріччі 2021 р. (табл. 1). Загалом за вказаний період в світі було вироблено 1003,93 млн. тонн сталі, що на 14,4% більше, ніж за означений період роком раніше.

Таблиця 1

Обсяг виробництва сталі в Китаї та Україні та його частка від загальносвітового за підсумками 6-ти місяців 2021 року за даними World Steel

Місце у рейтингу	Країна	6 міс. 2021 р., млн. тонн	Частка від загальносвітового виробництва сталі, %
1	Китай	563,330	56,12
...	...	...	...
14	Україна	10,857	1,09

Адаптовано за: [6].

Займаючи один відсоток світового ринку серед країн-виробників сталі вітчизняній металургії неможливо впливати на існуючі чи можливі тренди її розвитку. Відповідно ми підлаштовуємося під існуючу на ринкові волатильність. До прикладу, перше півріччя поточного року мало динаміку до зростання вартості товарів на сировинних ринках, отже українські металурги отримали прибутки. Роком же раніше, пандемія COVID-19 дещо пригальмувала позитивну динаміку зростання цін на сировину, тож і

вітчизняна металургія зменшила обсяги виробництва продукції.

Також цікавим фактом є той, що у 2017 році частка України у загальному обсязі виробництва сталі в світі складала 1,35% [4]. Це засвідчує негативну динаміку нарощування виробничих потужностей у цій галузі промисловості. Сказане вище можна наочно продемонструвати, проаналізувавши деякі показники господарської діяльності ТОВ «МЗ «Дніпросталь» за 2017–2021 роки (табл. 2 та рис. 1–4).

Таблиця 2

Динаміка зміни основних показників господарської діяльності в умовах ТОВ «МЗ «Дніпросталь» за 2017–2021 роки

Економічний показник/роки	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Обсяг виплавки сталі, тис. тон	828,2	968,0	857,6	577*	730*
Середньосписочна чисельність працівників, чол.	522	564	583*	552*	533**
Середньомісячна зарплата, грн.	15233,83	19640,40	23633,10*	21190,0*	22737,24**
Продуктивність праці, тис.грн/чол.	18965,04	24344,42	14996,19*	9291,51*	10364,94**

Джерело: [7]

Дані, позначені в табл. 2 * відповідають 9 місяцям 2019–2021 років, позначені ** – це дані за 6 місяців 2021 року згідно ін-

формації ОП «Укртрубопром». Як впливає із табл. 2 на прикладі ТОВ «МЗ «Дніпросталь» варто зазначити, що вітчизняна мета-

лургія поступово оговтується від кризи, спричиненої пандемією COVID-19 у 2020 році. Цьому сприяє існуюча нині

кон'юнктура на світових сировинних ринках.



Рис. 1. Динаміка зміни обсягу виплавки сталі в умовах ТОВ «МЗ «Дніпросталь» у 2017–2021 рр.



Рис. 2. Динаміка зміни середньосписочної чисельності працівників в умовах ТОВ «МЗ «Дніпросталь» у 2017–2021 рр.



Рис. 3. Динаміка зміни середньомісячної заробітної плати працівників в умовах ТОВ «МЗ «Дніпросталь» у 2017–2021 рр.



Рис. 4. Динаміка зміни продуктивності праці в умовах ТОВ «МЗ «Дніпросталь» у 2017–2021 рр.

Варто нагадати, що ТОВ «Металургійний завод «Дніпросталь» – це новий високотехнологічний електросталеплавильний комплекс у м. Дніпро. Після завершення будівництва в 2012 році став найбільшим за виробничою потужністю електросталеплавильним комплексом у Європі – 1,32 млн. т

на рік колісних і трубних заготовок круглого перетину. Більш цікавими є результати господарської діяльності ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб», яке знаходиться у м. Нікополі, які наведені у табл. 3 та на рис. 5–9.

Таблиця 3

Динаміка зміни основних показників господарської діяльності в умовах ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб» за 2016–2020 роки

Економічний показник/роки	2016	2017	2018	9 міс. 2019	9 міс. 2020
Обсяг виробництва сталевих труб, тис. тон	222,5	304,5	368,2	280,2	221,6
Обсяг виробництва труб із сплавів на основі титату, тон	53,7	28,8	25,0	35,4	38,3
Середньосписочна чисельність працівників / в т.ч. ППП, чол.	2665 / 2637	2688 / 2683	2948 / 2888	2937 / 2927	2352 / 2351
Середньомісячна зарплата, грн.	6510,22	8423,48	11184,71	13963,88	14332,83
Продуктивність праці, тис.грн/чол.	1420,51	2170,20	3137,77	2360,90	2026,46

Джерело: [7]

Це один з високотехнологічних заводів України, оснащений системами контролю якості, які дозволяють випускати продукцію відповідно до світових стандартів API 5L, API 5CT, ASTM та інших.

Трубопрокатний цех № 2 (ТПЦ № 2) – один з основних виробничих цехів заводу, який випускає продукцію для клієнтів зі США, Південної Америки, Африки, і країн Близького Сходу. ТПЦ № 2 випускає труби

для видобутку і транспортування нафти і газу, нафтогазової промисловості, машинобудування та енергетики, а також труби загального призначення [8].

Навчання нових кадрів і підвищення кваліфікації відбувається у приміщенні навчального центру IQ 267, місією якого є зміна мислення співробітників, завдяки можливості професійного та особистісного зростання.



Рис. 5. Динаміка змін обсягів виробництва сталевих труб в умовах ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб» за 2016–2019–2020 (9 місяців) рр.



Рис. 6. Динаміка змін обсягів виробництва титанових труб в умовах ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб» за 2016–2020 (9 місяців) рр.



Рис. 7. Динаміка зміни середньосписочної чисельності працівників в умовах ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб» за 2016–2019–2020 (9 місяців) рр.



Рис. 8. Динаміка зміни середньомісячної зарплатної плати в умовах ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб» за 2016–2019–2020 (9 місяців) рр.



Рис. 9. Динаміка зміни продуктивності праці в умовах ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб» за 2016–2019–2020 (9 місяців) рр.

Також варто зазначити, що ТОВ «МЗ «Дніпросталь» – найбільший інвестиційний проект за роки незалежності України і перший металургійний завод, побудований в країні з нуля за останні 40 років. Сума інвестицій в проект склала 700 млн. доларів. Будувала завод у форматі «під ключ» італійська компанія DANIELI.

Введення в експлуатацію дозволило:

- в 4 рази підвищити продуктивність праці на тонну сталі (в порівнянні з мартенівським способом виробництва);
 - в 2,2 рази знизити енерговитрати на тонну продукції (в порівнянні з мартенівським способом виробництва);
 - у 8 разів скоротити споживання енергії на тонну сталі (в порівнянні з мартенівським способом виробництва);
 - на 60 млн. м³ на рік знизити споживання природного газу (що відповідає тижневого споживання газу містом Дніпро).
- Крім того, повне виведення з експлуатації мартенівського виробництва в 1 кварталі 2013 р дозволило знизити валові викиди забруднюючих речовин в атмосферу в 2,5 рази [9].

Останні чотири переваги відповідають сучасному світовому тренду активної боротьби за зменшення впливу на зміну

клімату металургійними підприємствами. За умови розробки грамотної маркетингової стратегії означене підприємство зможе наростити обсяги випуску своєї продукції за рахунок пошуку нових ринків збуту.

Найбільш цікавим з цієї сторони є ринок Північної Америки та Європейського Союзу. Але вихід на ці ринки для вітчизняних під-приємств може бути заблокований через інструменти Паризької кліматичної угоди, ратифікованої у 2016 році та підсумків міжнародних кліматичних переговорів у Глазго у листопаді 2021 року.

Згідно з першим із перерахованих вище документів, Україна взяла на себе зобов'язання щодо загальноекономічного зменшення викидів парникових газів на 65% до 2030 року порівняно з 1990 роком. Причому, станом на кінець 2019 року викиди парникових газів в Україні були меншими на 62,4% у порівнянні з 1990 роком [10].

Відповідно, Україна бере на себе зобов'язання зменшити рівень викидів CO₂ на 7% до 2030 року в порівнянні з доковідним 2019 роком. Тобто програма мінімум – стабілізувати викиди на нинішньому рівні, а програма максимум – трохи їх знизити. Причому по різних секторах економіки стратегія зменшення викидів буде різною (рис. 6).



Рис. 10. Динаміка зміни викидів парникових газів в Україні до 2030 року [10]

Показники, наведені на рисункові 6 були запропоновані Міністерством захисту довкілля і природних ресурсів України у 2021 році напередодні спеціальної кліматичної сесії ООН, яка відбулась у м. Глазго, згідно з розрахунками Інституту економіки і прогнозування НАН України.

Так, поступова відмова від використання викопного палива в енергетичному секторі призведе до скорочення близько 56 тисяч робочих місць та відсутності потреби у державному дотуванні збиткових вугільних шахт.

Водночас, перехід на зелену енергетику відкриває можливість створити робочих місць втричі більше, а потенціал самого сегменту альтернативної енергетики дозволить забезпечити понад половину виробництва електроенергії 2030 року. Тож цільовий показник у 26% до 2030 року щодо зменшення викидів парникових газів в атмосферу для вітчизняної енергетики є цілком досяжним.

Досягнення показників Паризької кліматичної угоди та боротьба із наслідками пандемії COVID-19 залишаються глобальними трендами початку 2020 років, які найбільш впливають на розвиток економіки України в цілому та металургійної галузі зокрема. Водночас вони створюють передумови для пошуку шляхів подолання негативних наслідків у промисловості та її виходу на нові ринки збуту.

Висновки. Металургійна галузь в Україні на початку 2020-х років залишається однією з ключових у національній економіці. Відповідно важливим є аналіз глобальних викликів початку нового тисячоліття, які на неї впливають.

Пандемія COVID-19 у 2020-му році дещо пригальмувала розвиток металургійного сектору в Україні, водночас створивши відкладений попит на металопродукцію, який необхідно буде задовольнити у найближчі два-три роки.

Підписання Україною у 2016-му році Паризької кліматичної угоди задає більш тривалий вектор розвитку як національної економіки в цілому, так і металургійної промисловості зокрема. Вкрай важливими у наступні десять років для вітчизняної економіки будуть структурні реформи, направ-

лені на зменшення викидів парникових газів у атмосферу. Металургія має стати більш екологічною, аніж вона є нині, аби Україна дотрималась підписаних міжнародних угод.

Водночас залишається актуальною проблема пошуку нових ринків збуту металопродукції як всередині держави, так і на зовнішніх ринках.

Література

1. Ксаверчук Л. П. Особливості розвитку трубних підприємств, що входять до об'єднання «Укртрубопром» / Л. П. Ксаверчук, А. Ф. Гриньов, Р. М. Король, М. А. Мироненко // *Металлургическая и горнорудная промышленность*. – 2017. – № 4 (307). – С. 42–48.
2. Ксаверчук Л. П. Сучасний стан розвитку трубних підприємств, що входять до об'єднання «Укртрубопром» / Л. П. Ксаверчук, А. Ф. Гриньов, Р. М. Король, М. А. Мироненко // *Металлургическая и горнорудная промышленность*. – 2018 – № 3 (312). – С. 27–33.
3. Ксаверчук Л. П. Особливості сучасного стану розвитку трубних підприємств, що входять до об'єднання «Укртрубопром» / Л. П. Ксаверчук, А. Ф. Гриньов, Р. М. Король, М. А. Мироненко // *Металлургическая и горнорудная промышленность*. – 2019. – № 1–2 (316). – С. 40–46.
4. Ксаверчук Л. П. Стан розвитку трубних підприємств, які входять до об'єднання «Укртрубопром» за підсумками 2019 року / Л. П. Ксаверчук, Р. М. Король, М. А. Мироненко // *Проблеми економіки та політичної економії*. – 2020. – № 1 (10) – С. 95–106.
5. Ксаверчук Л. П. Стан розвитку трубних підприємств, які входять до об'єднання «Укртрубопром» за підсумками 7-ми місяців 2020 року в умовах пандемії COVID-19 / Л. П. Ксаверчук, Р. М. Король, М. А. Мироненко // *Проблеми економіки та політичної економії*. – 2020. – № 2 (11) – С. 26–41.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3287106-ukraina-zalisaetsa-desatou-u-svitovomu-virobnictvi-cavunu.html>
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ukrtruboprom.dp.ua>
8. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://nikotube.interpipe.biz/ru/about/about/>
9. Мироненко М. А. Перехід на засади концепції ощадливого виробництва як запорука подолання негативних тенденцій на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України (Повідомлення 1) / М. А. Мироненко // *Металлургическая и горнорудная промышленность*. – 2018. – № 4 (313). – С. 86–93.
10. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://ecoaction.org.ua/shcho-zminyt-nova-klimatychna-meta.html>

References

1. Ksaverchuk, L.P., Gryniyov, A.F., Korol, R.M., & Myronenko, M.A. (2017). Osoblyvosti rozvytku trubnykh pidpriemstv, scho vkhodiat do obiednannia «Ukrtruboprom». Metallurgicheskaya i gomorudnaya promyshlennost, 4(307), 42-48.
2. Ksaverchuk, L.P., Grynev, A.F., Korol, R.M., & Myronenko, M.A. (2018). Suchasnyy stan rozvytku trubnykh pidpriemstv, scho vkhodiat do obiednannia «Ukrtruboprom». Metallurgicheskaya i gomorudnaya promyshlennost, 4(312), 27-33.
3. Ksaverchuk, L.P., Grynev, A.F., Korol, R.M., Myronenko, M.A. (2019). Osoblyvosti suchasnoho stanu rozvytku trubnykh pidpriemstv, scho vkhodiat do obiednannia «Ukrtruboprom». Metallurgicheskaya i gomorudnaya promyshlennost, 1-2(316), 40-46. doi.org/10.33101/s001-165700499
4. Ksaverchuk, L.P., Korol, R.M., & Myronenko, M.A. (2020). Stan rozvytku trubnykh pidpriemstv, scho vkhodiat do obiednannia «Ukrtruboprom» za pidsumkamy 2019 roku. // Problemy Ekonomiky ta Politychnoi Ekonomii, 1(10), 95-106.
5. Ksaverchuk, L.P., Korol, R.M., & Myronenko, M.A. (2020). Stan rozvytku trubnykh pidpriemstv, scho vkhodiat do obiednannia «Ukrtruboprom» za pidsumkamy 7-my misiatsiv 2020 roku v umovakh pandemii COVID-19. Problemy Ekonomiky ta Politychnoi Ekonomii, 2(11), 26-41.
6. Retrieved from <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3287106-ukraina-zalisaetsa-desatou-u-svitovomu-virobnictvi-cavunu.html>
7. Retrieved from <http://ukrtruboprom.dp.ua>
8. Retrieved from <http://nikotube.interpipe.biz/ru/about/about/>
9. Myronenko, M.A. (2018). Perekhid na zasady kontseptsii oshchadlyvoho vyrobnytstva yak zaporuka podolannia nehatuvnykh tendentsiy na pidpriemstvakh hirnycho-metallurhiynoho kompleksu Ukrainy. Metallurgicheskaya i gomorudnaya promyshlennost, 4(313), 86-93.
10. Retrieved from <https://ecoaction.org.ua/shcho-zminyt-nova-klimatychna-meta.html>

РАЗВИТИЕ МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ НАЧАЛА 2020-Х ГОДОВ

Н. А. Мироненко, к. т. н., доцент, учёный секретарь,

Р. Н. Король, к. т. н., директор,

Государственное предприятие «Научно-исследовательский и конструкторско-технологический институт трубной промышленности имени Я. Ю. Осады»

Методология исследования. Результаты, которые приведены в статье, получены путём применения методов: анализа – в части рассмотрения особенностей рынка производителей металлургической продукции в Украине; анализа и синтеза – при рассмотрении вопросов состояния рынка производства стали в мире и в Украине, а также выявления влияния глобальных тенденций начала 2020-х годов; статистического анализа – при построении трендов развития отдельных предприятий металлургического рынка в Украине.

Результаты. Металлургическая отрасль в Украине вначале 2020-х годов продолжает оставаться одной из ключевых для национальной экономики. Соответственно, важным остаётся и анализ глобальных вызовов начала нового тысячелетия, на неё влияющих. Пандемия COVID-19 в 2020 году несколько замедлила развитие металлургического сектора в Украине, одновременно создав отложенный спрос на металлопродукцию, который необходимо будет удовлетворить в ближайшие два-три года. Подписание Украиной в 2016 году Парижского климатического соглашения задаёт более продолжительный вектор развития как национальной экономики в целом, так и металлургической отрасли, в частности. Особенно важными в ближайшее десятилетие для украинской экономики будут структурные реформы, направленные на уменьшение выбросов парниковых газов в атмосферу. Металлургия должна стать более экологичной, чем она есть сейчас. Только в этом случае Украина сможет выполнить взятые на себя международные обязательства. В то же время остаётся актуальной проблема поиска новых рынков сбыта металлопродукции как внутри государства, так и на внешних рынках.

Новизна. Анализируя информацию, предоставленную ОП «Укртрубопром» за несколько последних лет авторами были выявлены определённые тенденции развития предприятий металлургической отрасли Украины. Они позволяют лучше понять некоторые закономерности влияния глобальных вызовов на развитие отечественной металлургии.

Практическое значение. В статье представлены три глобальных тренда начала 2020 годов, которые будут существенно влиять на развитие металлургии в Украине до

2030 года. Позитивным или же негативным окажется это влияние во многом зависит от управленческих навыков руководителей компаний и государственных органов власти принимать правильные решения в условиях перманентной неопределённости.

Ключевые слова: глобализационные вызовы, пандемия COVID-19, выбросы парниковых газов, металлургические предприятия, управление.

DEVELOPMENT OF METALLURGY IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHALLENGES IN THE EARLY 2020s

M. A. Myronenko, Ph. D (Techn.), Associate Professor, Scientific Secretary,

R. M. Korol, Ph. D (Techn.), Director,

State Enterprise Ya. Ye. Osada Scientific Research Tube Institute

Methods. The results presented in the article were obtained by applying the following methods: analysis – in terms of considering the characteristics of the market of producers of metallurgical products in Ukraine; analysis and synthesis – when considering the state of the steel production market in the world and in Ukraine, as well as the impact of globalization trends in the early 2020s; statistical reporting in matters of building trends in the development of individual enterprises of the metallurgical market in Ukraine.

Results. At the beginning of the 2020s, the metallurgical industry in Ukraine continues to be one of the key ones for the national economy. Accordingly, it remains important to analyze the global challenges of the beginning of the new millennium that affect it. The COVID-19 pandemic in 2020 somewhat slowed down the development of the metallurgical sector in Ukraine, while simultaneously creating a deferred demand for metal products that will need to be satisfied in the next two to three years. The signing of the Paris Climate Agreement by Ukraine in 2016 sets a longer vector for the development of both the national economy in general and the metallurgical industry in particular. Particularly important in the next decade for the Ukrainian economy will be structural reforms aimed at reducing greenhouse gas emissions into the atmosphere. Metallurgy must become more environmentally friendly than it is now. Only in this case will Ukraine be able to fulfill its international obligations. At the same time, the problem of finding new sales markets for metal products both within the state and in foreign markets remains urgent.

Novelty. Analyzing the information provided by the «Ukrtruboprom» Group over the past few years, the authors have identified certain trends in the development of enterprises in the metallurgical industry of Ukraine. They make it possible to better understand some patterns of the influence of global challenges on the development of domestic metallurgy.

Practical value. The article presents three global trends of the beginning of 2020, which will significantly affect the development of metallurgy in Ukraine until 2030. Whether positive or negative, this influence will largely depend on the managerial skills of company leaders and government authorities to make the right decisions in conditions of permanent uncertainty.

Keywords: globalization challenges, COVID-19 pandemic, greenhouse gas emissions, metallurgical enterprises, management.

Надійшла до редакції 10.09.21 р.

ВЗАЄМОВПЛИВИ ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ ЕФЕКТИВНОЮ ПОДАТКОВОЮ ПОЛІТИКОЮ І ПОЛІТИКОЮ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

*А. А. Чинчик, к. е. н, доцент, anadol_2019@i.ua, orcid.org/ 0000-0003-4017-4753,
Київський національний університет будівництва і архітектури*

Методологія дослідження. У процесі дослідження взаємовпливів та взаємозалежності між ефективною податковою політикою і політикою детінізації економіки використано методи аналізу й синтезу, метод аналогії, прийоми індукції та дедукції, метод порівняльного аналізу. Методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення економічної теорії, сукупність способів, прийомів і принципів наукового пізнання.

Результати. Досліджено взаємовпливи та взаємозалежності між ефективною податковою політикою і політикою детінізації та представлено найбільш поширені види тіньової діяльності в економіці України, а саме: приховування реальних доходів громадян, доходів та прибутків підприємств від оподаткування; отримання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обороту різниці між офіційними та реальними цінами на товари й послуги; корупція. Проаналізовано негативні наслідки функціонування тіньової економіки, серед чого названо нерегульований розвиток економіки, зменшені обсяги податків, неможливість швидкого використання легалізованих коштів у випадках складних економічних ситуацій.

Новизна. Обґрунтовано потребу в новій стратегії детінізації економіки, яка має здійснюватися на засадах конверсії, тобто неруйнівного залучення тіньових капіталів та грошових коштів до легальної сфери економіки на основі відповідної мотивації суб'єктів, які діють в тіньовій сфері.

Практична значущість. Полягає у розробці пропозицій щодо необхідності кардинальних заходів, адже подальше обмеження впливу чинників тінізації економіки не може базуватися лише на силових методах, які дають тимчасовий ефект. Це має бути цілісна система дій, спрямована передусім на подолання та викорінення причин і передумов цих явищ та процесів.

Ключові слова: національна економіка, тіньова економіка, оподаткування, ухилення від сплати податків, тінізація економіки, детінізація, податкова політика.

Постановка проблеми. Збільшенню масштабів тіньової економіки відбуваються на тлі посилення соціально-економічної кризи, політичної, ідеологічної і адміністративної дезорієнтації широких верств населення та глобальних викликів. Тому природно, що у досить значної частини населення за умови, коли міра праці практично має незначний вплив на міру особистого споживання, виникає та постійно генерується прагнення не тільки до «тіньових» заробітків, але і взагалі до пошуку будь-яких (навіть і нелегітимних) додаткових джерел особистих доходів. Останнє у кінцевому наслідку стає підживлюючим середовищем та вагомим

чинником, що сприяли поглибленню тінізації економіки і, особливо, розширеному відтворенню її «кримінально-чорних» складових. До того ж, тіньова діяльність виконує функцію соціального показника ступеня реальної раціональної суспільної організації економіки.

Е. де Сото у праці «Інший шлях. Невидима революція в третьому світі» зазначав, що розпад господарства на легальний і нелегальний сектори хоча і «здійснює негативний вплив на економіку в цілому, який виражається у зниженні продуктивності, скороченні інвестицій, неефективності. Тому важливо, щоб податкова політика

відповідала не лише принципу достатнього забезпечення державного бюджету, проте й встановленню оптимальних податків, які не стримуватимуть підприємницьку діяльність та не уможливлуватимуть тінізації економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.. Дослідженням проблеми тіньової економіки системно почали займатись закордонні економісти з 30-х років минулого століття. Передусім необхідно відмітити науковий доробок К. Харта, який вперше ввів у науковий обіг термін «неформальний сектор», та П. Гутманна. Подальший розвиток проблема тіньової економіки, отримала в науковому доробку економістів-дослідників зі світовим ім'ям, таких як: Б. Даллаго, А. Ділнот, Б. Контіні, К. Макафі, К. Моріс, С. Роттенберг, В. Танзі, У. Тіссен, Е. Фейг. Серед науковців ХХІ століття дану проблему розглядали: С. Глінкіна, В. Ісправніков, С. Ковальов, Т. Корягіна, В. Куліков, Ю. Латов, Т. Приступа [2], В. Предборський [3], В. Полішук [4], В. Радаєв, Л. Тимофєєв, Л. Фітуні, А. Яковлева та багато інших. Вагомий внесок у розробку проблеми детінізації економіки зробили українські науковці: В. Базилевич, А. Базилюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, В. Іщенко [5], Ю. Єсаулов [6], Б. Кваснюк, С. Клименко [7], Н. Краус [8-12], Т. Ковальчук, О. Куш [13], Г. Котіна [14], Н. Коркуна [15], О. Ладюк [16], І. Мазур, В. Мандибур, В. Мунтіян, Н. Медведкова [17], О. Пасхавер, Ю. Пахомов, В. Попович, Н. Статівка [18], О. Сторожук [19], О. Турчинов, С. Тютюнникова, Л. Ходос [20], Г. Хезліт [21], А. Фукс, А. Чухно, Л. Шабліста [22] та ін. Разом з тим, незважаючи на високий ступінь розробки даної проблеми детінізації та легалізації економіки, а також значний науково-методичний внесок українських науковців, з одного боку, та результатів такого дослідження для пошуку вдалих механізмів легалізації тіньових капіталів і соціально-економічного зростання країни завдяки детінізації економіки – з іншого, свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження даної проблеми. Актуальність зазначених питань, їх теоретична та практична вагомість обумовили мету даної статті.

Формулювання мети статті. Метою статті є представити взаємовпливи та взаємозалежності між якісною податковою політикою і політикою детінізації економіки та надати низку інструментів, механізмів та рекомендацій в частині зменшення рівня тіньової економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На різних етапах розвитку держави вибір системи концепцій оподаткування здійснювався по-різному. Еволюція податкового процесу відображається в існуванні різних форм податків, які виробила історія людства. Регулювання економіки через податковий процес – дуже складний метод, де треба вміло поєднувати положення різних концепцій [6, с.63].

Повертаючись до історії економіки та економічної думки ми бачимо, що у процесі розвитку бюджетно-податкової теорії склалися два основних підходи до регулювання економічного розвитку фіскальними методами [23, с. 108, 169]. Перший з них, неокласичний, ґрунтується на тезі А. Сміта про непродуктивний характер державних послуг. Згідно з поглядами представників цієї теорії, зокрема прибічників концепції податкової нейтральності (Р. Солоу, М. Фрідмен, Дж. Мід та ін.), державне втручання допускається лише в певних межах. Символічною є назва одного з розділів праці вченого цієї наукової школи Генрі Хезлітта «Типові помилки державного регулювання економіки» – «Податки, що перешкоджають виробництву» [21, с. 20].

Прибічники другого підходу до ролі податків у регулюванні економіки розвивали положення про податки як чинники економічного зростання, зокрема ідею стимулюючого впливу податків на виробництво. Дж. Кейнс та його послідовники (Е. Дамар, У. Геллер, А. Хансен та ін.) доводили необхідність у систематичному впливі держави на економіку. Податки розглядалися як головний регулятор нагромадження та «вбудований стабілізатор». Сутність їхньої антикризової політики полягала в тому, що держава повинна пристосувати оподаткування та інші фінансові важелі до економічного циклу. Світовий досвід функціонування ринкової економіки підтвердив справедливості висновків прихильників цього напрямку

дослідження, що розглядають податки як об'єктивну необхідність, зумовлену фінансовими потребами поступального розвитку суспільства [22, с.16]. Наша думка збігається із поглядами багатьох економістів, що ця наукова позиція більш перспективна і конструктивна, в застосування до економіки України, порівняно з неокласичною теорією.

Переслідуючи ціль якомога глибше розкрити зміст заявленої до дослідження проблеми та досягнути мети статті, вважаємо за потрібне, зазначити, що до найбільш поширених тіньових видів діяльності в економіці України можна віднести наступні: корупція; отримання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обороту різниці між офіційними та реальними цінами на товари і послуги; нелегальні валютні і зовнішньоекономічні операції (контрабанда); кримінальний промисел (рекет, наркобізнес, проституція, крадіжки та пограбування); фінансове шахрайство; валютні обмінні операції, що здійснює дрібний «ринковий планктон»; наймана праця без укладання трудових угод; нелегальна трудова міграція за кордон у країни далекого та близького зарубіжжя тощо.

На сьогоднішній день саме недосконалість податкової політики доповнюється недоліками механізму реалізації податкових реформ, що проявляється, в недосконалій системі контролю за платниками, підсилюючи репресивний характер податкового законодавства. Тому вважаємо, що взаємодія між платником і податковими органами повинна здійснюватися за такими правилами: по-перше, всі розбіжності в текстах податкових законів варто трактувати лише на користь платника; по-друге, рівна відповідальність держави та платника в їх фінансово-податкових взаємодіях.

Варто в даному аспекті і згадати досвід США, де досить цікаво вибудована взаємодія в частині податкової політики між контролюючими органами і платниками в США. Вона будується таким чином, щоб максимально повно задовольнити потреби платників, які є основними клієнтами будь-якого податкового відомства. Федеральна податкова система (ФПС) в США намагається глибше вникнути в проблеми платників і зробити все можливе, щоб вони могли вико-

нувати свої податкові зобов'язання у відповідності з діючим законодавством.

Загалом реалізація практичного досвіду інших країн зробить податкову систему більш досконалою, надасть їй стимулюючого характеру. Зрозуміло, що держава, ідучи на це, стоїть перед загрозою зниження надходжень до бюджету. Однак це не відбудеться, якщо використовувати прогресивне оподаткування особливо високих спекулятивних доходів. Крім того, зниження податкових ставок і надання податкових пільг малому бізнесу призведе до розширення податкової бази і підвищення збирання податків.

Одночасно слід йти шляхом спрощення податкового процесу: випускати рекомендовані інструкції з метою вирішення спірних питань, що зустрічаються досить часто; розробляти програми, направлені на зменшення спірних ситуацій в окремих галузях; застосування прискорених і спрощених процедур вирішення конфліктів.

Повинна існувати потужна та виважена законодавча платформа, а не занадто громіздка система нормативно-правових актів, які мають прогалини, колізійні норми, що призводить до неоднозначного трактування положень податкового законодавства. Його вдосконалення – один із основних напрямів модернізації податкової служби [20, с.7].

Поряд з такими причинами, як надмірна регламентація та високий рівень оподаткування, можна згадати ще одну причину: в наш час послуги, які надає держава, знаходяться у волаючій невідповідності до податкового тягара. Цю диспропорцію можна зменшити або взагалі ліквідувати шляхом полегшення податкового тягара та завдяки поліпшенню якості державних послуг, таких, як реформа соціальної системи та створення дієздатних державних інституцій, які будуть сприяти діяльності підприємств та фірм замість того, щоб ускладнювати її, сюди належить і зміцнення правової безпеки, що створить можливість нарешті швидко реалізовувати права власності, – це, безумовно, становить великий стимул до легалізації. Проте так само необхідний ефективний контроль з боку податкових органів. Вони повинні зосередити свою увагу не стільки на

підприємствах та фірмах, які працюють офіційно і змушені зараз страждати від постійних перевірок податкових органів, скільки на тих підприємствах, які працюють у затінку.

Ніхто не ставить під сумнів, що Україна як фактично центральноєвропейська країна, не може навіть технічно відгородитися від навколишнього світу ні інформаційним, ні економічним, ні політичним кордоном. Питання лише втім, як, коли, на яких умовах відбудеться повноцінне включення української держави і української нації у високоорганізовану і динамічну систему світової, зокрема європейської взаємодії. А відбудеться це тоді, коли буде ліквідована тіньова економічна діяльність, у процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів, інших обов'язкових платежів, а також порушення її державної регламентації (тобто суб'єкт тіньової економічної діяльності отримує додатковий доход шляхом порушення чинного податкового, економічного та іншого законодавства, що регламентує його господарську діяльність) [3, с.114].

Обтяжливість податкової системи України визначається не величиною податкових ставок, а насамперед нерівномірністю податкового навантаження, заплутаністю й нестабільністю податкового законодавства, вузькістю господарських оборотів, деформаціями грошової сфери та фінансів підприємств. Податкове навантаження розподіляється між суб'єктами економічної діяльності вкрай нерівномірно [24, с.148]. При цьому податкові пільги практично не спрямовані на стимулювання економічного зростання та інвестиційно-інноваційних процесів. З 2000-них років відношення наданих пільг як до доходів Зведеного бюджету, так і до ВВП, постійно зменшувалося, причому випереджальними темпами зменшувалася частка пільг, наданих щодо податку на прибуток. Декілька років поспіль скасовували дію податкових стимулів до інновацій, передбачених Законом України «Про інноваційну діяльність». Це свідчить про дальшу фіскалізацію податкової політики та поступову відмову від здійснення податкового регулювання під тиском потреб фіскального збалансування, оскільки саме пільги щодо по-

датку на прибуток відіграють роль стимуляторів інвестиційних процесів та економічного розвитку. Таким чином, існуючі вади податкової системи України стримують процеси нагромадження та приплив інвестицій в основний капітал.

В частині становлення нової якості податкової політики варто було б спростити систему міжбюджетних відносин, які по податковій лінії базуються на поділі податків між бюджетами різного рівня. Можна припустити, що можливо більш ефективною мірою було б закріплення податків «в цілому», без їх поділу за рівнями бюджетної системи на основі загально визначених критеріїв:

- державний рівень – акцизи, мито, ПДВ, за використання природних ресурсів загальнодержавного значення (при цьому частина даних платежів повинна бути виділена в якості джерела фінансування фонду, що регулює державний борг);

- регіональний рівень – податок на прибуток, податок з майна, державні мита за використання природних ресурсів регіонального рівня;

- рівень місцевих бюджетів – податок з нерухомості, місцеві збори (наприклад, за видачу місцевих ліцензій) і т. п.

Успішний досвід багатьох країн світу, яким вдалося зменшити частку тіньової економіки, свідчить, що основна мета таких стратегій полягала у зміні податкової політики щодо високих ставок податків, жорсткого регулятивного контролю. Важливе значення мають також заходи по виявленню уникнень сплати податків у особливо великих розмірах і покарання порушників.

Серед окремих галузей національної економіки найбільшим поширенням тіньової економічної діяльності характеризуються такі сфери: будівельно-монтажного комплексу (за оцінкою Мінекономіки, рівень тінізації цієї сфери сягає 20 %), паливно-енергетичний комплекс (досі неподолані міжгалузеві та міжсекторні цінові диспропорції, зокрема у вугільній промисловості, що відкриває широке поле для поширення тіньових розрахунків), агропромисловий комплекс (численні порушення законодавства мають місце у виробництві та реалізації підакцизних товарів – лікєро-горілчаних та

тютюнових виробів). У сфері інтелектуальної діяльності значними є обсяги тіньової діяльності у сфері, пов'язаній з тиражуванням електронних інформаційних носіїв. Що стосується сфери торгівлі, то за оцінками експертів, частка тіньового виробництва та контрабанди алкогольних напоїв і тютюнових виробів останніми роками складала до 50 % ємності ринку.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності зберігається високий рівень фіктивного підприємництва, яке використовується для незаконного отримання відшкодування податку на додану вартість, а також вивозу капіталу з України та легалізація його за кордоном, зокрема в офшорних зонах. Фінансовий сектор характеризується неефективним державним регулюванням, що призводить до порушень чинного законодавства, внаслідок чого значна частка фінансових ресурсів перетікає у «тінь». За оцінками експертів, тіньова складова становить близько половини реального чистого прибутку фінансово-кредитних установ.

Негативні тенденції, що мають місце на фондовому ринку України, обумовленні його непрозорістю. Це створює передумови для функціонування каналів легалізації тіньових доходів через операції з цінними паперами на неорганізованих ринках та виведення їх зі сфери дії податкового законодавства. Неналежне фінансове забезпечення державних закладів освіти та охорони здоров'я негативно позначаються на їхньому матеріально-технічному забезпеченні й заробітній платі працівників, створює умови для неформальної комерціалізації цих важливих соціальних інституцій. Як наслідок, за послуги в даній галузі з населення України стягується тіньовий податок, розмір якого робить недоступним отримання належної кількості та якості послуг для більшості громадян.

Варто зазначити, що в умовах поступового підвищення економічної самостійності регіонів України основною вимогою до системи оподаткування, після прийняття Податкового кодексу, є більш повне використання її регулюючого та стимулюючого потенціалу. Відтак, податкова політика регіону повинна передбачати вибір складу і структури податків і зборів, визначення платників

податків, ставок оподаткування, пільг. Податкова політика регіону є складовою фіскальної політики, зміст якої полягає в оптимізації доходів та видатків бюджетних коштів для забезпечення цілей сталого розвитку [4, с.59].

Необхідним є визначення практичних орієнтирів для підвищення економічної ефективності податкової політики на регіональному рівні в сучасних умовах. Доцільно було б застосування наступних заходів податкового регулювання: створити умови розстрочення і відстрочення податкових зобов'язань шляхом перенесення термінів сплати податків; прискорити процес податкового відшкодування для найбільш сумлінних платників податків; надавати податкові кредити по окремих видах податків, які мають цілу низку переваг, особливо для малого бізнесу. Вони набагато краще адресують стимулювання конкретних типів інвестицій, ніж податкові канікули. В той же час величина надходжень від них набагато прозоріше і легше піддається контролю; посилити масово-роз'яснювальну роботу серед найбільш ризикових груп платників [14, с.35]; вивести з-під оподаткування доходи, які не перевищують прожитковий мінімум та запровадити прогресивне оподаткування доходів у великих розмірах; посилити регулюючу функцію податку на прибуток, яка може бути реалізована через зниження ставки податку на прибуток або збільшення обсягу вирахувань з валових доходів [5, с.76]. Запровадження нових заходів податкової політики та удосконалення традиційних сприятиме забезпеченню добробуту населення регіонів.

Інвестиційні стимули ще один інструмент податкової політики, що впливає на зміст доходної частини бюджету. Ці стимули набувають форми податкових знижок або кредитів, застосовуються за всіма видами фондів або диференціюються за видами обладнання, діяльності, по регіонах. Двома очевидними ефектами таких стимулів є те, що інвестиції в капітал, особливо в машини й устаткування, значною мірою субсидіюються, а реальні податкові ставки відрізняються одна від одної залежно від конкретного підприємства. В Україні надмірна кількість пільг на 1/4 скорочують сумарні над-

ходження з податків на прибуток підприємств. Ефективність таких податкових стимулів, заснованих на низьких податкових ставках, є негативною для доходної частини бюджету. Тому багато країн відмовляються від застосування цього інструменту податкового регулювання [15, с.152].

Вагомими стимулами активізації інвестиційної діяльності, що використовується в багатьох країнах, є інвестиційний податковий кредит та інвестиційна податкова знижка. Відмінність їх полягає в тому, що інвестиційний кредит безпосередньо впливає на суму податку, а інвестиційна податкова знижка скорочує базу оподаткування. Інвестиційний податковий кредит поширений у США та Австрії, де його застосування призвело до швидкого оновлення матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання, переозброєння виробництва, модернізації потужностей. У Франції і Німеччині законодавство передбачає від 10 і більше видів податкових кредитів. Інвестиційні податкові знижки діють у розвинених країнах Західної Європи. Найбільш різноманітний механізм надання даних знижок діє в Нідерландах та Великобританії, в той час як в Іспанії надають пільги тільки для інвестицій капітального характеру, а в Португалії – для інвестицій у створення нових робочих місць для спеціального територій [17, с.200].

На нашу думку, слід ще раз змістовно оцінити закордонний досвід використання інструментів податкового регулювання інвестицій та по можливості адаптувати їх до наших економічних умов, адже економічному зростанню України сприяє залучення прямих іноземних інвестицій. Податкові стимули є одним з важливих і ефективних інструментів впливу на даний процес, та відіграють роль позитивного каталізатора в частинні питань детінізації економіки.

Висновки. За існуючої економічної системи, що значною мірою продовжує успадковувати елементи та менталітет минулого устрою, приховування доходів набуло значних масштабів, який перевершує допустимий рівень нормального розвитку економіки і становить загрозу національній безпеці держави. Розв'язання проблеми тіньової економіки лежить у площині прийняття політичних рішень, які допоможуть змен-

шити недосконалість правового поля.

Очевидним висновком є і те, що подальше обмеження впливу чинників тінізації економіки не може базуватися лише на силових методах, які дають тимчасовий ефект. Це має бути цілісна система дій, спрямована передусім на подолання та викорінення причин і передумов цих явищ та процесів. Необхідна нова стратегія детінізації економіки, яка має здійснюватися на засадах конверсії, тобто неруйнівного залучення тіньових капіталів та грошових коштів до легальної сфери економіки на основі відповідної мотивації суб'єктів, які діють в тіньовій сфері.

Література

1. Харазішвілі Ю. Тіньова економіка України як резерв її модернізації / Ю. Харазішвілі // Тіньова економіка України як резерв її модернізації. Матер. Міжвідомчої науково-практичної конференції. 2019. – URL: http://iep.com.ua/publ/zakhodi/konferenciji/mizhvidomcha_naukovo_praktichna_konferencija_tinova_ekonomika_svitovi_tendenciji_ta_ukrajinski_realiji/19-1-0-55
2. Приступа Т. Тіньова економіка та її вплив на соціально-економічний розвиток країни / Т. Приступа, В. Чайковська // Приазовський економічний вісник. – 2019. – вип. 1(12). – URL : http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/1_12_uk/11.pdf
3. Предборський В. А. До питання про сутність тіньової економіки / В. А. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – №12. – С. 111–116.
4. Поліщук В. Г. Перспективи податкового стимулювання сталого розвитку регіонів України / В. Г. Поліщук // Економіка та держава. – 2010. – №4. – С. 59–61.
5. Іщенко В. В. Ретроспективний аналіз оподаткування доходів в Україні / В. В. Іщенко // Економіка та держава. – 2010. – №8. – С. 73–76.
6. Єсаулов Ю. В. Сутність складових податкового процесу / Ю. В. Єсаулов // Економіка та держава. – 2010. – №4. – С. 62–63.
7. Клименко С. Тіньова економіка в Україні: сутність, функції та наслідки / С. Клименко. 2012. – URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?
8. Краус Н. М. Тіньова зайнятість і офіційне безробіття на ринку праці: світовий досвід і українські реалії / Н. М. Краус, Є. Г. Самойленко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Серія: Економічні науки. – 2014. – № 1(63). – С. 64–71.
9. Краус Н. М. Дихотомія ринку праці: тіньова та офіційна складові / Н. М. Краус // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Серія: Економічні науки. – 2013. – № 3(59). – С. 13–21.

10. Краус Н. М. Регуляторні механізми детінізації національної економіки / Н. М. Краус, М. О. Максименко // Науковий вісник Полтавський університету економіки і торгівлі: Серія: Економічні науки. – 2011. – № 6(51), – Ч.І. – С. 81–86.
11. Краус Н. М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування і взаємодія: монографія / Н. М. Краус. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 175 с.
12. Краус Н. М. Детермінанти тіньової економіки в інноваційних умовах господарювання: монографія / Н. М. Краус. – Полтава : Дивосвіт, 2014. – 148 с.
13. Куш О. Тіньова економіка в Україні: як нас вводять в оману / О. Куш. – Офіційний сайт 112.ua. – 2019. – URL : <https://ua.112.ua/mnenie/tinova-ekonomika-v-ukraini-yak-nas-vvodiat-v-omanu-496706.html>
14. Котіна Г. Податкові важелі впливу на економіку в сучасних умовах: вітчизняний та світовий досвід / Г. Котіна, М. Степура // Економіст. – 2010. – №5 (283). – С. 31–35.
15. Коркуна Н. М. Оподаткування – основна функція державного регулювання економіки / Н. М. Коркуна, Н. В. Грипинська, Г. Г. Цегелик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №3. – Т.3. – С. 152.
16. Ладюк О. Д. Характеристика тіньової економіки в Україні / О. Д. Ладюк // Економіка та держава. – 2017. – № 8. – URL : http://www.economy.in.ua/pdf/8_2017/10.pdf .
17. Медведкова Н. С. Чинники міжнародної податкової конкуренції у залученні прямих іноземних інвестицій до України / Н. С. Медведкова // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів : зб. тез міжн. наук.-практ. конф., 17–18 березня 2011 р.: в 2 ч. / Держ. подат. адмін. України., Нац. унів. ДПС України. – Ірпінь, 2011. – С. 200.
18. Статівка Н. В. Основні складники комплексного механізму детінізації економіки України / Н. В. Статівка, К. Я. Кучерява // Публічне управління та митне адміністрування. – 2019. – № 3(22). – С. 121–130.
19. Сторожук О. Регулювання підприємницької діяльності через податковий механізм / О. Сторожук // Вісник податкової служби України. – 4/2006. – №14. – С. 58–61.
20. Ходос Л. Законодавча база має бути простою і локалічною / Л. Ходос // Вісник податкової служби України. – 3/2006. – №11. – С. 6–8.
21. Хэзлитт Г. Типичные ошибки государственного регулирования экономики / И. Н. Сиренко (пер. с англ.). – М. : Серебряные нити, 2000. – 157 с.
22. Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л. М. Шаблиста // Інститут економіки НАН України. – К., 2000. – 217 с.
23. Богиня Д. П. Історія економіки та економічної думки: навчальний посібник (модульний варіант) / Д. П. Богиня, Н. М. Краус, О. В. Манжура та ін. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 428 с.
24. Послання Президента України до Верховної Ради України. «Про внутрішнє і зовнішнє стано-

вище України у 2003 році». – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 141–154.

25. Звіт Наглядової Ради з питань реалізації проекту «Модернізація Державної податкової служби України – 1» // Вісник податкової служби України. – 8/2005. – №30. – С. 18–22.

26. Тіньова економіка в Україні. Результати дослідження 2019 року (2019). Прес-релізи та звіти Київського міжнародного інституту соціології. – URL : <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897&page=1>

References

1. Kharazishvili, Yu. (2019). Tiniova ekonomika Ukrainy yak rezerv yiyi modernizatsii. Proceedings from MIIM '19 Mizhvidomcha naukovopraktychna konferentsiia «Tiniova ekonomika Ukrainy yak rezerv yiyi modernizatsii». Retrieved from http://iep.com.ua/publ/zakhodi/konferenciji/mizhvidomcha_naukovo_praktychna_konferencija_tinova_ekonomika_svitovi_tendenciji_ta_ukrajinski_realiji/19-1-0-55
2. Prystupa, T., & Chaykovska, V. (2019). Tiniova ekonomika ta yiyi vplyv na sotsialno-ekonomichnyy rozvytok krayiny. Pryazovskyy ekonomichnyy visnyk, Issue 1(12). Retrieved from http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/1_12_uk/11.pdf
3. Predborsky, V.A. (2004). Do pytannia pro sutnist tiniovoi ekonpmiky. Pidpryiemnytstvo, hospodarstvo i pravo, (12), 111-116.
4. Polishchuk, V.H. (2010). Perspektyvy podatkovoho stymuliuvannia staloho rozvytku rehiohiv Ukrainy. Ekonomika ta derzhava, (4), 59-61.
5. Ishchenko, V.V. (2010). Retrospektyvnyy analiz opodatkuvannia dokhodiv v Ukraini. Ekonomika ta derzhava, (8), 73-76.
6. Yesaulov, Yu.V. (2010). Sutnist skladovykh podatkovoho protsesu. Ekonomika ta derzhava, (4), 62-63.
7. Klymenko, S. (2012). Tiniova ekonomika v Ukraini: sutnist, funktsii ta naslidky. Retrieved from http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?
8. Kraus, N.M., & Samoylenko, Ye.H. (2014). Tiniova zayniatist i ofitsiynе bezrobittia na rynku pratsi: svitovyy dosvid i ukrajinski realii. Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser. Ekonomichni nauky, 1(63), 64-71.
9. Kraus, N.M. (2013). Dykhotomiia rynku pratsi: Tiniova ta ofitsiyna skladovi. Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser. Ekonomichni nauky, 3(59), 13-21.
10. Kraus, N.M., & Maksymenko, M.O. (2011). Rehuliatorni mekhanizmy detinizatsii natsionalnoi ekonomiky. Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser. Ekonomichni nauky, 6(51), Part I, 81-86.
11. Kraus, N.M. (2008). Tiniovyi ta ofitsiynnyy sektory ekonomiky: antahonistychne spivisnuvannia i vzaiemodiia. Poltava: RVV PUSKU.
12. Kraus, N.M. (2014). Determinanty tiniovoi ekonomiky v innovatsiynnykh umovakh hospodariuvannia. Poltava: Dyvosvit.

13. Kushch, O. (2019). Tiniova ekonomika v Ukraini: yak nas vvodiati v omany. Ofitsiynyj sait 112.ua. Retrieved from <https://ua.112.ua/mnenie/tinova-ekonomika-v-ukraini-yak-nas-vvodiati-v-omanu-496706.html>
14. Kotina, H., & Stepura, M. (2010). Podatkovi vazheli vplyvu na ekonomiku v suchasnykh umovakh: vitchyzniansky ta svitovyy dosvid. *Ekonomist*, 5(283), 31-35.
15. Korkuna, N.M., Hryshynska, N.V., & Tsehelyk, H.H. (2011). Opodatkuvannia – osnovna funktsiia derzavnoho rehuliuivannia ekonomiky. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, (3), T.3., 152.
16. Ladiuk, O.D. (2017). Kharakterystyka tiniovoi ekonomiky v Ukraini. *Ekonomika ta derzhava*, (8). Retrieved from http://www.economy.in.ua/pdf/8_2017/10.pdf
17. Miedviedkova, N.S. (2011). Chynnyky mizhnarodnoi podatkovoi konkurentsii u zaluchenni priamykh inozemnykh investytsiy do Ukrainy. *Proceedings from MIIM '11: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia. Harmonizatsiia opodatkuvannia v umovakh hlobalizatsiynykh ta intebratsiynykh protsesiv*. (Vols. 1-2). (pp. 200). Irpin, Derzhavna podatкова administratsiia Ukrainy, Natsionalnyy universytet DPS Ukrainy.
18. Stativka, N.V., & Kucheriava, K.Ya. (2019). Osnovni skladnyky kompleksnoho mekhanizmu detinizatsii ekonomiky Ukrainy. *Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia*, 3(22), 121-130. doi.org/10.32836/2310-9653-2019-3-121-130
19. Storozhuk, O. (4/2006). Rehuliuivannia pidpriemnytskoi diialnosti cherez podatkovyy mekhanizm. *Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy*, (14), 58-61.
20. Khodos, L. (3/2006). Zakonodavcha baza maie buty prostoiu i lokanichnoiu. *Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy*, (11), 6-8.
21. Khezlit, H. (2000). Tipichnye oshybki hosudarstvennogo regulirovaniya ekonomiki. (I.N. Sirenko, Trans). Moskva: Serebryanye niti.
22. Shablysta, L.M. (2000). Podatky yak zasib strukturnoi perebudovy ekonomiky. Kyiv: Instytut ekonomiky NAN Ukrainy.
23. Bohynia, D.P., Kraus, N.M., Mandzhura, O.V. «et al.». (2010). Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky. Khmelnytsky: KhNU.
24. Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy. «Pro vnutrishnie i zovnishnie stany vyshche Ukrainy u 2003 rotsi». (2004). Kyiv: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy.
25. Zvit Nahliadovoi Rady z pytan realizatsii proiektu «Modernizatsiia Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy – 1». (8/2005). *Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy*, (30), 18-22.
26. Tiniova ekonomika v Ukraini. Rezultaty doslidzhennia 2019 roku. (2019). Pres-relizy ta zvity Kyivskoho mizhnarodnoho instytutu sotsiologii. Retrieved from <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897&page=1>

ВЗАИМОВЛИЯНИЕ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ КАЧЕСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКОЙ И ПОЛИТИКОЙ ДЕТИНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*А. А. Чинчик, к. э. н., доцент, Киевский национальный университет
строительства и архитектуры*

Методология исследования. В процессе исследования взаимовлияния и взаимозависимости между качественной налоговой политикой и политикой детенизации экономики использованы методы анализа и синтеза, метод аналогии, приемы индукции и дедукции, метод сравнительного анализа. Методологической основой исследования стали фундаментальные положения экономической теории, совокупность способов, приемов и принципов научного познания.

Результаты. Исследованы взаимовлияния и взаимозависимости между качественной налоговой политикой и политикой детенизации, представлены наиболее распространенные виды теневой деятельности в экономике Украины, а именно: сокрытие реальных доходов граждан, а также доходов и прибылей предприятий от налогов; получение теневых доходов путем скрытого изъятия из оборота разницы между официальными и реальными ценами на товары и услуги; коррупция. Проанализированы негативные последствия функционирования теневой экономики, среди которых названо нерегулируемое развитие экономики, уменьшение объемов налогов, невозможность быстрого использования легализованных средств в случаях сложных экономических ситуаций.

Новизна. Обоснована потребность в новой стратегии детенизации экономики, которая должна осуществляться на основе конверсии, то есть неразрушающего привлечения теневых капиталов и денежных средств в легальную сферу экономики на основе соответствующей мотивации субъектов, действующих в теневой сфере.

Практическая значимость. Состоит в разработке предложений относительно необходимости кардинальных мер, поскольку дальнейшее ограничение влияния факторов тенизации экономики не может базироваться только на силовых методах, которые дают временный эффект. Это должна быть целостная система действий, направленная, прежде всего, на преодоление и искоренение причин и предпосылок этих явлений и процессов.

Ключевые слова: национальная экономика, теневая экономика, налогообложение, уклонение от уплаты налогов, тенизация экономики, детенизация. налоговая политика.

INTERACTION AND INTERDEPENDENCE BETWEEN EFFECTIVE TAX POLICY AND POLICY OF DE-SHADOWING THE ECONOMY

*A. A. Chynchyk, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Kyiv National University
of Construction and Architecture*

Methods. In the process of studying the interaction and interdependence between effective tax policy and the policy of de-shadowing the economy the following methods were used: analysis and synthesis, method of analogy, methods of induction and deduction, method of comparative analysis. The fundamental provisions of economic theory, a set of methods, techniques and principles of scientific knowledge formed the methodological basis of the study.

Results. The interaction and interdependence between effective tax policy and de-shadowing policy are studied and the most common types of shadow activity in the economy of Ukraine are presented, namely: real incomes of citizens, incomes and profits of enterprises concealment from taxation; obtaining shadow incomes by covertly removing the resources emerging on the basis of the difference between official and real prices for goods and services from turnover; corruption. The negative consequences of the shadow economy functioning are analyzed, including unregulated economic development, reduced taxes, inability to quickly use legalized funds in cases of difficult economic situations.

Novelty. There is substantiated the need for a new strategy of de-shadowing the economy, which should be carried out on the basis of conversion, namely non-destructive attraction of shadow capitals and money to the legal sphere of the economy on the basis of the appropriate motivation of entities operating in the shadow sphere.

Practical value consists in developing proposals regarding the need for drastic measures, because further limiting of the impact of shadowing factors on the economy cannot be based only on forceful methods that have a temporary effect. It should be a holistic system of actions aimed primarily at overcoming and eradicating the causes and preconditions of these occurrences and processes.

Keywords: national economy, shadow economy, taxation, tax evasion, shadowing of the economy, de-shadowing, tax policy.

Надійшла до редакції 07.09.21 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

*Б. І. Яциковський, к. е. н., karpaty_2004@i.ua, orcid.org/ 0000-0003-2966-3257,
Національна академія управління*

Методологія дослідження. Узагальнення та системний аналіз надали можливість довести, що гірничодобувна галузь залишається стратегічно важливою для національної економіки. Її розвиток ускладнюється відсутністю фактичних дій щодо формування необхідних безпечних умов. Вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки як важливої складової економічної й енергетичної безпеки держави в значній мірі пов'язано із процесом моделювання впливу ключових загроз.

Результати. Ретельне дослідження аналітичних матеріалів та доробку науковців дало змогу сформувати сукупність загроз, стосовно яких необхідним є першочергове застосування захисних заходів. Здійснене моделювання шляхом застосування системного аналізу і теорії графів забезпечило ієрархічне впорядкування сукупності загроз із побудовою відповідної моделі. Отримані результати створюють необхідне інформаційне підґрунтя для удосконалення регулювання розвитку гірничодобувної галузі шляхом розроблення та реалізації відповідних заходів щодо ліквідації окремих загроз або ж адаптації до їх впливу.

Новизна. Обґрунтовано, що рівень безпеки будь-якої системи в значній мірі визначається можливістю реалізації захисних заходів стосовно ключових загроз, які повинні передбачати ліквідацію або ж пристосування до їхньої дії. Ідентифікація та відстеження зміни впливу загроз формує необхідну основу для їх моделювання, результатом чого стає ієрархічне впорядкування, що сприяє вибору найбільш доцільних інструментів й раціональному використанню ресурсів у діях суб'єктів безпеки

Практична значущість. Визначено, що результати проведеного дослідження повинні стати основою для удосконалення державного регулювання розвитком гірничодобувної галузі як важливої передумови стабілізації національної економіки загалом.

Ключові слова: національна економіка, гірничодобувна галузь, економічна безпека, загроза, корисні копалини, матриця.

Постановка проблеми. Україна достатньою мірою забезпечена природними ресурсами, а відтак гірничодобувна галузь є стратегічно важливою у структурі національної економіки. Попри орієнтацію країн-лідерів економічного розвитку на більш активне використання нелімітованих ресурсів, тобто інформації й знань, для переходу до постіндустріального суспільства сам трансформаційний процес вимагає збільшення обсягів видобування й використання корисних копалин, що вказує на перспективність подальшого розвитку даної галузі.

Гірничодобувна галузь пов'язана із видобуванням вугілля, нафти й газу та одер-

жанням металів із руд, а відтак забезпечує сировинну незалежність нашої країни. Поруч з цим питання економічної безпеки цієї галузі залишається поза увагою, що є недопустимим в умовах подальшої критичної військової, політичної, соціальної й економічної напруженості, посилення глобалізаційних процесів та формування Індустрії 4.0. Приватизація й поточна децентралізація певним чином нівелювали галузевий рівень в ієрархії економічної безпеки, коли протидіяти зовнішнім загрозам неможливо в межах кожного окремого підприємства, а механізми на державному рівні в повній мірі не враховують особливості та завдання

кожної галузі, орієнтуючись на досягненні економічних, соціальних й екологічних цілей на рівні національної економіки. Відтак проблема забезпечення економічної безпеки гірничодобувної галузі є актуальною та потребує уваги з позицій вагомості впливу на вищий рівень безпеки, тобто держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сучасного етапу розвитку гірничодобувної галузі розглядають І. Юркова [14], С. Балан [2], С. Євтушок [2], К. Трубецкой [12], В. Ковальчук [5], В. Короткий [5] та ін. В публікаціях цих науковців досліджується місце і значення гірничодобувної галузі в структурі національної економіки, перспективи розвитку та формування теоретико-методологічного підґрунтя для сталого розвитку. Проте в недостатній мірі приділяється увага питанню забезпечення економічної безпеки гірничодобувної галузі як важливої складової енергетичної й економічної безпеки держави.

Формулювання мети статті. Метою статті є здійснення критичного огляду аналітичних матеріалів й наукових публікацій для виділення й моделювання ключових загроз для економічної безпеки гірничодобувної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблемі забезпечення економічної безпеки галузі не приділяється належна увага. Дослідники в більшості орієнтовані на формування теоретико-методичної підґрунтя стосовно держави або ж підприємства, що обумовлюється прагненням громадян, через створення держави, сформувати безпечні умови для свого існування й задоволення потреб, а також збереження й розвитку бізнесу. Відповідно в більшості економічна безпека галузі трактується як перехідне поняття між вказаними рівнями в ієрархічній структурі економічної безпеки, процес забезпечення якої спирається на схожість умов та параметрів функціонування ряду підприємств, а відтак можливості застосування типової технології розпізнавання загроз, реалізації захисних заходів для досягнення інтересів в межах кожного окремого суб'єкта господарювання. Такий підхід не може створити належну основу для забезпечення економічної безпеки держави як системи вищого порядку. В сучасних умовах

необхідною є ідентифікація спільних найбільш пріоритетних загроз, вплив яких може негативно вплинути не на окреме підприємство, а галузь загалом, із подальшим розробленням програми державного регулювання, яка б передбачала узгоджене досягнення економічних, соціальних й екологічних інтересів. Зазначене актуальне і для гірничодобувної галузі, показники розвитку якої в межах останнього десятиліття вказують на зростання рівня зовнішніх та внутрішніх загроз, а відтак має місце збільшення потреби перегляду політики в сфері економічної безпеки.

Для досягнення поставлених в цьому дослідженні завдань окреслимо базові параметри гірничодобувної галузі як основи подальшої ідентифікації ключових загроз та моделювання їх впливу.

В публікації І. Юркової визначаються наступні особливості гірничодобувної галузі: «... складність, різноманітність умов і, відповідно, широкий діапазон рентабельності розробки родовищ; висока вартість і значна тривалість як будівництва, так і ліквідації гірничодобувних підприємств, велика капіталомісткість та інерційність виробничого процесу, нездатність галузі до швидкої й маловитратної реакції на зміни ринкової кон'юнктури; потреба у систематичних інвестиціях для відтворення виробничих потужностей, періодичної реконструкції підприємств, підвищена технологічна та екологічна небезпечність виробництва, високий ризик аварій» [14, с.54]. Визначені особливості, будучи і більшості першопричинами виникнення частини загроз, дозволяють зрозуміти їх сутність. Окремим застереженням повинно бути те, що перелік загроз не є сталим, він постійно змінюється в наслідок посилення чи послаблення впливу окремих зовнішніх й внутрішніх факторів. Завдання полягає в систематичному відстеженні зміни впливу тої чи іншої загрози на рівень економічної безпеки галузі із подальшим розробленням захисних заходів на усіх рівнях управління, тобто від державного, регіонального, галузевого й до місцевих органів влади.

Вважаємо, що окреслення видів економічної діяльності у структурі гірничодобувної галузі (у відповідності до КВЕД-

2010) доцільно взяти за основу при дослідженні проблем забезпечення економічної безпеки гірничодобувної галузі. Поруч з цим, уже на цьому етапі доцільно підкреслити, що такий широкий перелік видів економічної діяльності створює труднощі із виділенням сукупності пріоритетних загроз, що потребують першочергової уваги та реалізації захисних заходів, в наслідок відмінних базових економічних умов й тенденцій розвитку в межах національної економіки та світових ринків. Відтак сам перелік загроз повинен формуватися виходячи із результатів глибокого аналізу тенденцій розвитку вказаної галузі та узагальнення позицій науковців.

У відповідності до даних Державної служби статистики кількість підприємств гірничодобувної галузі змінювалася в межах останнього десятиліття. Найсуттєвіші зміни мали місце у 2014–2015 рр. через військову

агресію Російської Федерації, що спричинило втрату контролю над частиною територій, а відтак й підприємствами гірничодобувної галузі.

Так, кількість підприємств, які здійснювали діяльність за КВЕД 05 «добування кам'яного та бурого вугілля» у 2014 році зменшилася до 103, коли у 2013-му таких нараховувалося 399. Саме з цим можна пов'язати виникнення дефіциту певних марок вугілля, які потрібні для роботи ТЕЦ. У 2014 році наша країна імпорту вугілля і антрацитів на 1 773,2 млн. доларів США, в подальшому ця величина змінювалася, зокрема максимальною була у 2018-му – 3 349 млн доларів США, хоча у 2020-му скоротилася до 1 690,5 млн доларів США [3]. У відповідності до зазначеного, можна стверджувати, що військові дії були і залишаються однією із ключових загроз для економічної безпеки гірничодобувної галузі.

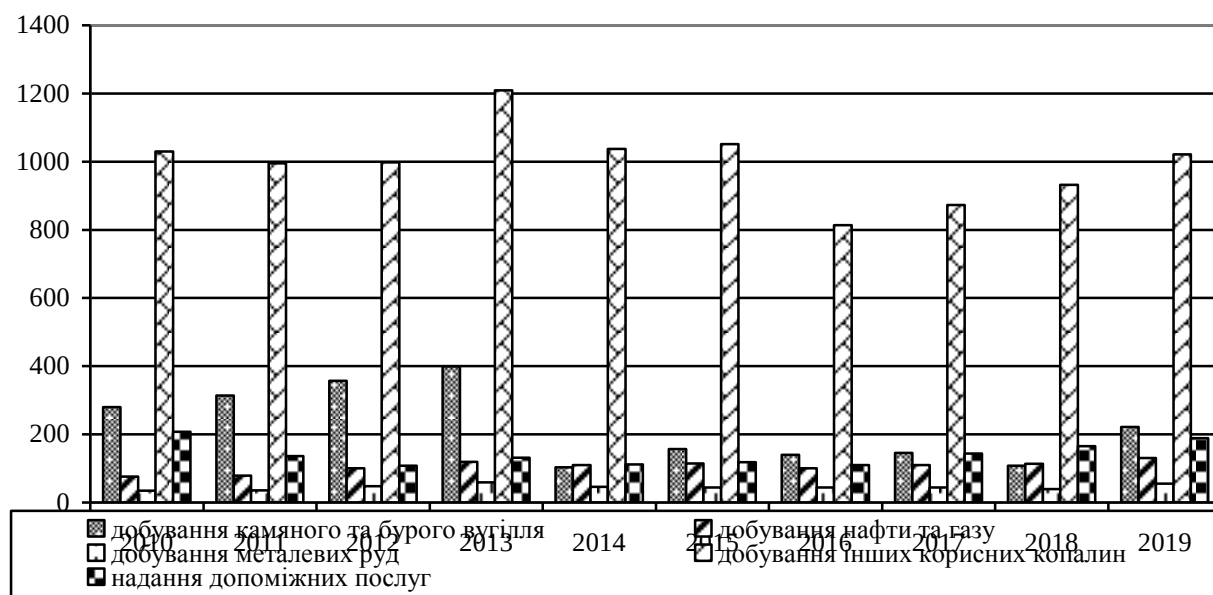


Рис. 1. Кількість підприємств за видами економічної діяльності у структурі гірничодобувної галузі, сформовано автором на основі [9]

Поруч із негативним впливом загрози, пов'язаної із військовими діями, прослідковується й наявність інших, зокрема такої як «зменшення потреби у продукції гірничодобувної галузі». Чітко це прослідковується у динаміці використання газу. За даними Нафтогазу [7] в межах 1991–2019 рр. явною є суто негативна тенденція, коли на початку цього періоду потреба становила 118,2 млрд куб м, а у 2019-му вона скоротилася до 29,8 млрд куб м. Зазначене можна пояснити як

зниженням купівельної спроможності населення, більш активним застосуванням енергозберігаючих технологій, кризою в промисловості та інших секторах національної економіки, кліматичними змінами тощо, але явним є посилення впливу цієї загрози на економічну безпеку гірничодобувної галузі. Зазначене стосується не лише природного газу. Так, згідно даних аналітичного дослідження «... частка вугілля у загальному пос-

тачанні первинної енергії скоротилася з 33% 1990 року до 29,6% 2018 року» [2, с.5].

Про наявність кризових процесів в межах гірничодобувної галузі свідчать й аб-

солютна та відносні фінансові показники (рис. 2).

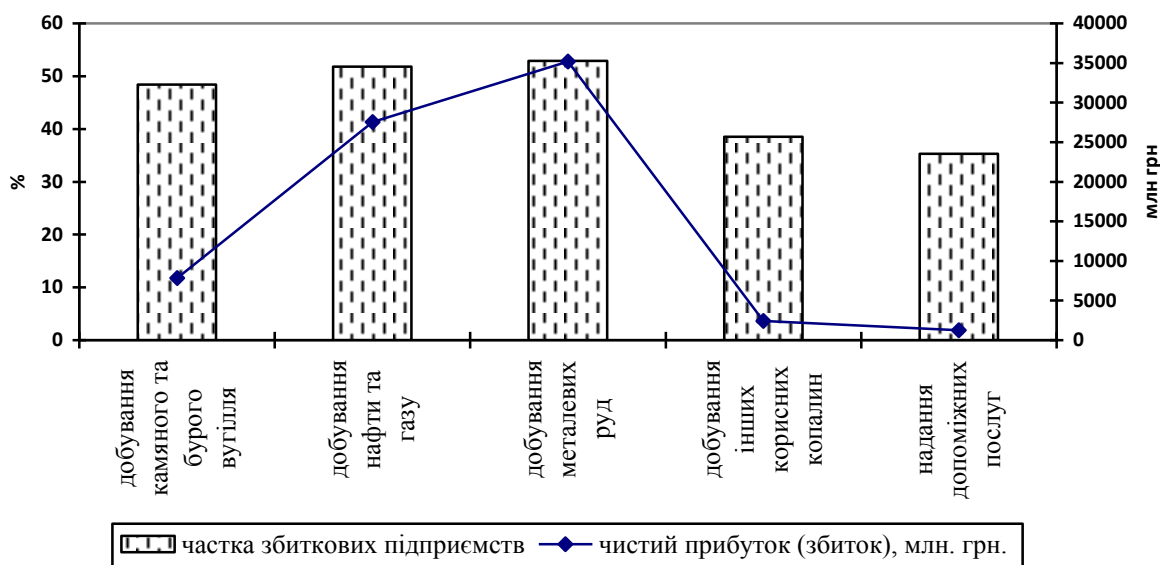


Рис. 2. Фінансові результати підприємств у структурі гірничодобувної галузі у 2019 р., сформовано автором на основі [9]

В наслідок значного обсягу інформації нами в графічному вигляді подані дані лише стосовно 2019 року, але й вони вказують на критично високий рівень збиткових підприємств та малу величину отриманого чистого прибутку. Так, 52,9% підприємств, що здійснюють добування металевих руд були збитковими, а рівень чистого прибутку не сприяє реалізації програми технологічного переобладнання. Ці фактори і визначають сутність наступної загрози для економічної безпеки гірничодобувної галузі, яку можна визначити як критичний рівень фізичного та морального зносу основних засобів. Так, у відповідності до даних Державної служби статистики рівень зносу загалом по групі «Добувна промисловість і розроблення кар'єрів» становив на кінець 2018 року 43,1%, а максимальним на підприємствах, які здійснюють добування металевих руд – 59,1% [9]. На фоні необхідності розроблення все бідніших родовищ, більшої глибини добування та потреби у переробці гірничої маси із більшим корисним виходом технологічне удосконалення стає все актуальнішим. К. Трубецкой акцентує увагу на тому факті, що «... по відношенню до загального обсягу відчувуваної природної речовини зараз кінцевий продукт становить всього 2–4%, а ін-

ша частина йде у відходи (порожня порода, шлаки, стоки і т. д.)» [12, с.11]. За відсутності активних дій щодо модернізації, зокрема і через відсутність необхідних фінансових ресурсів, рівень конкурентоспроможності української гірничодобувної галузі поступово знижується, збільшуючи негативний вплив на рівень її економічної безпеки.

Незадовільні результати діяльності значної кількості підприємств гірничодобувної галузі провокують зростання попиту на фінансові ресурси, отримання яких ускладняється несприятливим інвестиційним кліматом в нашій країні. К. Слюсаренко та Г. Концесвітна несприятливість інвестиційного клімату обґрунтовують такими фактами як «... недосконала інвестиційно-правова база, нерозвинений фондовий ринок, нестійка фінансово-кредитна система, надмірний податковий тиск, неефективна регулятивна діяльність, низький рівень захисту прав приватних інвесторів, високий рівень корупції у сфері інвестиційної діяльності» [8, с.386]. Зважаючи, що в межах останнього десятиліття не фіксується суттєвого покращення інвестиційного клімату, то вплив цієї загрози на економічну безпеку гірничодобувної галузі буде лише посилюватися.

Наступна загроза нами пов'язується із обсягами пошуково-розвідувального буріння. Як зазначалось уже вище, військові дії стали причиною необхідності суттєвого збільшення обсягів власного видобутку, зокрема газу. У відповідності до даних Нафтогазу видобування 2015–2019 рр. характеризується в більшості позитивною динамікою (млрд куб м): 2015 р. – 19,9; 2016 р. – 20,1; 2017 р. – 20,5; 2018 р. – 21,0; 2019 р. – 20,7 [4]. Поруч з цим, загрозою можна вважати зниження інтенсивності пошуково-розвідувальних робіт. Так, «... за останні 15 років не відкрито не лише великих родовищ, а й навіть із середніми запасами (понад 10 млн т)... нові родовища мають незначні запаси і знаходяться на глибинах 1900–4300 м ... більшість родовищ характеризуються виснаженістю запасів (85–95%) внаслідок тривалої експлуатації» [10]. Можна стверджувати, що в подальшому як збільшення обсягів власного добування, так і підтримання поточного рівня, є ускладненим, а відтак вказує на зростання впливу цієї загрози на економічну безпеку гірничодобувної галузі.

Ще одну загрозу нами визначено як «низька ефективність державної підтримки». Результати дослідження ефективності державних видатків на реструктуризацію вугільної галузі, що були проведені експертною групою ГО «Діксі Груп» за підтримки Фонду ім. Гайнріха Бюлля, свідчать, що упродовж 2015–2020 рр. «... основна частина коштів спрямовувалася на покриття заборгованості з виплати заробітної плати шахтарям (частка таких видатків сягала 70–80%)... заходи з модернізації підприємств, спрямовані на підвищення продуктивності видобутку вугілля і зростання економічних показників, або не фінансували взагалі, або фінансували за залишковим принципом» [2, с.66]. Можна стверджувати, що державна політика сьогодні орієнтована на зниження соціальної напруженості через покриття заборгованості з виплати заробітної плати шахтарям та закриття шахт. Необхідність реструктуризації і не лише вугільної, але й гірничодобувної галузі загалом лише декларується без реального суттєвого поступу.

Серед загроз для економічної безпеки гірничодобувної галузі можна назвати й посилення глобалізаційних процесів, які сьо-

годні характеризуються такими параметрами: країни-лідери економічного розвитку поступово витісняють процеси видобування й переробки сировинної продукції на користь їх імпорту; лідерами за зростанням обсягів видобування мінеральної сировини стають індустриальні країни, де гірничодобувна галузь позиціонується як експортно орієнтована й така, що дозволяє створювати нові робочі місця; світові ціни на мінерали й метали мають тенденцію до зниження через зростання пропозиції країн із нижчим рівнем розвитку, де витрати на оплату праці є меншими; зростання конкуренції на світовому ринку в наслідок перевищення пропозиції над попитом. Зазначені параметри обумовлюють послаблення конкурентних позицій української добувних підприємств як на зовнішньому, так і внутрішньому, ринку, що є реальною загрозою для економічної безпеки гірничодобувної галузі.

Посилення заходів з охорони довкілля з орієнтацією на сталий розвиток також можна вважати однією із загроз для гірничодобувної галузі. Ґрунтується це на тому факті, що підприємства цієї галузі залишаються одними із найбільших забруднювачів навколишнього середовища. Так за твердженням В. Ковальчука та В. Короткого «...підприємства щорічно викидають мільйони тон шкідливих пилогазових відходів, забруднюючи атмосферне повітря, земельні і водні ресурси, бо на їх частку припадає понад 1/3 всіх викидів речовин» [5, с.159]. В Україні домінує, тобто становить більше 70% обсягу, добування корисних копалин відкритим способом. Збереження поточних об'ємів вимагає як збільшення глибини, так і площ кар'єрів, що складно досягнути в наслідок орієнтації країни на досягнення умов сталого розвитку. В Енергетичній стратегії України до 2050 року закладається скорочення вугільної промисловості та зростання «зеленої» енергетики, що відповідає основним позиціям ряду міжнародних угод, зокрема таких як Рамкова конвенція ООН про зміну клімату, Кіотський протокол, Паризька угода, які ратифіковані в нашій країні.

Проведене дослідження, результати якого частково представлені вище, дозволило визначити перелік загроз, які можна вважати ключовими для економічної безпеки

гірничодобувної галузі. У відповідності до визначеної мети, моделювання пріоритетності розроблення й реалізації захисних заходів нами здійснено із використанням системного аналізу і теорії графів. Такий підхід застосовується науковцями в процесі формування методичних засад управління економічною безпекою на рівні окремих підприємств. Так, М. Караїм його використала при розробленні антикризових технологій в управлінні економічною безпекою машинобудівних підприємств [1, с.124], Х. Мандзіновська здійснила моделювання впливу загроз на фінансову безпеку підприємств [13,

с.103], а В. Халіна формувала аналітичне підґрунтя для удосконалення організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства [11, с.58]. Спираючись на досвід цих науковців та беручи за основу базові публікації щодо системного аналізу і теорії графів [6] нами зроблена спроба моделювання загроз для економічної безпеки гірничодобувної галузі. Сформований перелік загроз становить певну множину $Z = \{z_1, z_2, \dots, z_3\}$, яку для подальших розрахунків доповнено умовними позначеннями (табл. 1).

Таблиця 1

Математичне позначення загроз для економічної безпеки гірничодобувної галузі,
сформовано автором

Математичне позначення	Назва загрози	Умовне позначення
Z1	військові дії	ВД
Z2	зменшення потреби у продукції гірничодобувної галузі	ПГГ
Z3	фізичний та моральний знос основних засобів	ФМЗ
Z4	несприятливий інвестиційний клімат	ІК
Z5	обсяги пошуково-розвідувального буріння	ПРБ
Z6	низька ефективність державної підтримки	ДП
Z7	посилення глобалізаційних процесів	ГП
Z8	посилення заходів з охорони довкілля	ОД

Визначений взаємозв'язок між загрозами гірничодобувного підприємства можна

подати у вигляді графу, що зображено на рис. 3.

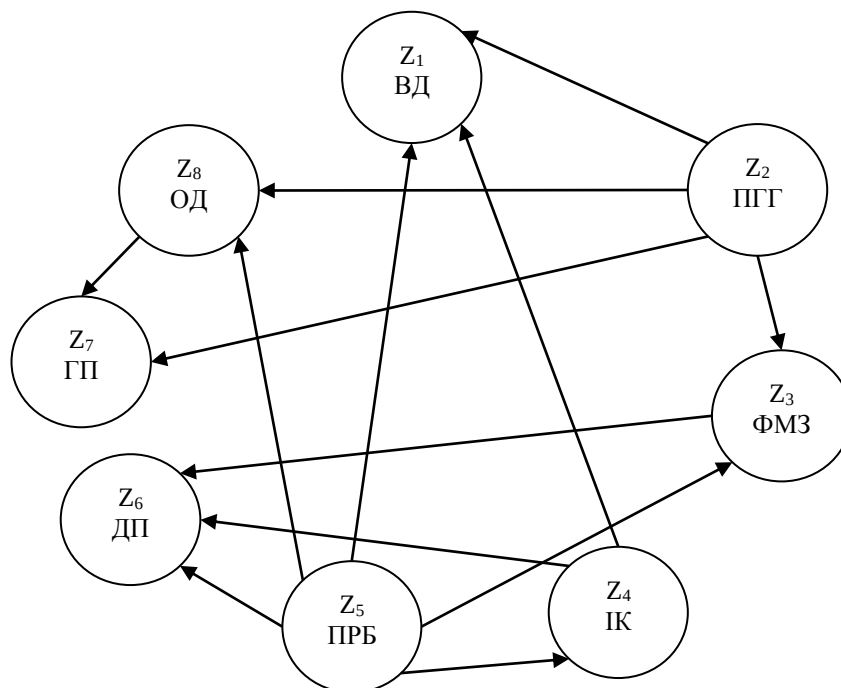


Рис. 2. Граф зв'язків між загрозами для економічної безпеки гірничодобувної галузі,
побудовано автором

В свою чергу, на основі графу побудовано бінарну матрицю залежності (табл. 2).

Таблиця 2

Бінарна матриця залежності, *розраховано автором*

	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8
Z1	0	0	0	0	0	0	0	0
Z2	1	0	1	0	0	0	1	1
Z3	0	0	0	0	0	1	0	0
Z4	1	0	0	0	0	1	0	0
Z5	1	0	1	1	0	1	0	1
Z6	0	0	0	0	0	0	0	0
Z7	0	0	0	0	0	0	0	0
Z8	0	0	0	0	0	0	1	0

Виокремлена в таблиці бінарна залежність між загрозами для економічної безпеки гірничодобувної галузі стала основою для побудови матриці досяжності (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця досяжності, *розраховано автором*

	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8
Z1	1	0	0	0	0	0	0	0
Z2	1	1	1	0	0	0	1	1
Z3	0	0	1	0	0	1	0	0
Z4	1	0	0	1	0	1	0	0
Z5	1	0	1	1	1	1	0	1
Z6	0	0	0	0	0	1	0	0
Z7	0	0	0	0	0	0	1	0
Z8	0	0	0	0	0	0	1	1

У відповідності до методики [6] визначається ієрархія загроз. Оскільки розрахунки є доволі об'ємними, нижче подана лише перша розрахункова таблиця (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахункова таблиця, *розраховано автором*

i	$S(z_i)$	$P(z_i)$	$S(z_i) \cap P(z_i)$
1	1	1, 2, 4, 5	1
2	1, 2, 3, 7, 8	2	2
3	3, 6	2, 3, 5	3
4	1, 4, 6	4, 5	4
5	1, 3, 4, 5, 6, 8	5	5
6	6	3, 4, 5, 6	6
7	7	2, 7, 8	7
8	7, 8	2, 5, 8	8

Отримані кінцеві результати щодо ієрархічного впорядкування загроз у вигляді графічної моделі продемонстровані на рис. 3.

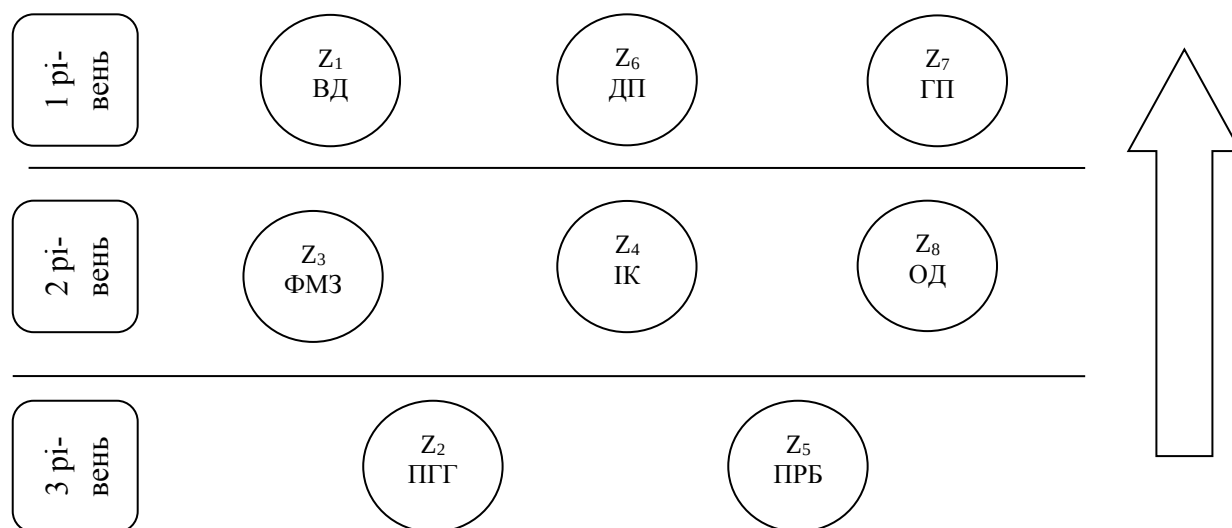


Рис. 3. Модель ієрархії загроз для економічної безпеки гірничодобувної галузі,
побудовано автором

Додаткового пояснення вимагають такі моменти: нижній рівень пріоритетності щодо реалізації захисних заходів (ліквідація / адаптація до впливу загрози) зайняли загрози, що були визначені як «зменшення потреби у продукції гірничодобувної галузі» (Z2) та «обсяги пошуково-розвідувального буріння» (Z5); другий – «фізичний та моральний знос основних засобів» (Z3), «несприятливий інвестиційний клімат» (Z4) та «посилення заходів з охорони довкілля» (Z8); третій – «військові дії» (Z1), «низька ефективність державної підтримки» (Z6) та «посилення глобалізаційних процесів» (Z7).

Слід також брати до уваги, що за умов російської окупації частини Донбасу та під впливом війни з Росією об'єктом військових дій «стала не лише вугільна промисловість окупованих і прифронтових районів українського Донбасу, а й уся українська економіка. Тобто фактично об'єктом російської гібридної агресії є вся українська вугільна промисловість й інші пов'язані з нею галузі, та міжнародні економічні зв'язки» [15].

Висновки. Проблемі забезпечення економічної безпеки гірничодобувної галузі не приділяється належна увага попри її суттєвий вплив на економічну й енергетичну безпеку держави. Рівень безпеки будь-якої системи визначається можливістю реалізації захисних заходів стосовно ключових загроз, які повинні передбачати ліквідацію або ж пристосування до їх дії. Ідентифікація та відстеження зміни впливу загроз формує у

основу для їх моделювання, результатом чого стає ієрархічне впорядкування. Воно сприяє вибору найбільш доцільних інструментів й раціональному використанню ресурсів у діях суб'єктів безпеки. Результати проведеного дослідження повинні стати основою для удосконалення державного регулювання розвитку гірничодобувної галузі як важливої передумови стабілізації національної економіки.

Література

1. Караїм М. М. Антикризисні технології в управлінні економічною безпекою підприємства : монографія / М. М. Караїм, В. В. Мартинів, А. М. Штангрет та ін. ; за заг. ред. А. М. Штангрета. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. – 250 с.
2. Балан С., Євтушок С. Оцінка ефективності державних видатків на реструктуризацію вугільної галузі / С. Балан, С. Євтушок. – ГО «Діксі Груп», 2020. – 112 с.
3. Бредіхіна Г. Україна скоротила витрати на закупівлю імпортного вугілля на 40%. УНІАН. – URL : <https://www.unian.ua/economics/energetics/kriza-v-energetici-ukrajina-skorotila-vitrati-import-vugillya-novini-sogodni-11290724.html>
4. Висхідок газу в Україні. Нафтогаз України. URL: <http://naftogaz-europe.com/article/en/gasproductioninukraine20152019>.
5. Ковальчук В. А. Перспективи та ризики гірничорудної галузі України в контексті сталого розвитку / В. А. Ковальчук, В. Ю. Короткий // Бізнес-Інформ. – 2013. – №8. – С. 155–160.
6. Лямец В. И. Системный подход : вступительный курс. 2-е изд., перераб. и доп. / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев. – Харьков : ХНУРЕ, 2004. – 448 с.
7. Обсяги використання та імпорту природного газу в Україні. Нафтогаз України. URL: <http://naftogaz->

eu-rope.com/article/ua/spivvidnoshennjavikoristannjaimportu19912019

8. Слюсаренко К. В. Сучасний фінансовий стан та тенденції розвитку підприємств гірничодобувної галузі України / К. В. Слюсаренко, Г. С. Концесвітна // Економічний аналіз. – 2013. – №13. – С. 380–388.

9. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24.09.2021)

10. Тенденції нафтогазовидобувної промисловості Східного регіону України. URL : <http://shalegas.in.ua/tendentsiyi-naftogazovydobuvnoyi-promyslovosti-shidnogo-regionu-ukrayiny/> (дата звернення 24.09.2021)

11. Теоретико-методичні засади формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства : монографія / О. В. Халіна, А. М. Штангрет, Л. Є. Сухомлин, О. В. Мельников ; за заг. ред. А. М. Штангрета. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. – 220 с.

12. Трубецкой К. Н. Проблемы и перспективы развития горных наук / К. Н. Трубецкой // Маркшейдерия и недропользование. – 2011. – № 2. – С. 9–12.

13. Мандзіновська Х. О. Фінансова безпека машинобудівного підприємства : Методичні засади формування та забезпечення : монографія / Х. О. Мандзіновська, А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський, О. В. Мельников ; за заг. ред. А. М. Штангрета. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. – 226 с.

14. Юркова І. М. Галузеві особливості гірничої промисловості та їх вплив на організацію обліку виробничих запасів / І. М. Юркова // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2012. – № 5. – С. 52–58.

15. Кулицький С. Вугільна промисловість України: сучасний стан і проблеми розвитку Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2300:problemi-ta-perspektivi-vugilnoji-galuzi&catid=8&Itemid=350.

References

1. Karaim, M.M., Martyniv, V.V., Shtanhret, A.M. «et al.». (2016). Antykryzovi tekhnologii v upravlinni ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva. A.M. Shtanhret (Ed.). Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva.
2. Balan, S., & Yevtushok, S. (2020). Otsinka efektyvnosti derzhavnykh vydatkiv na restrukturyzatsiiu vuhilnoi haluzi. HO «Diksi Hrup».
3. Bredikhina, H. Ukraina skorotyly vytraty na zakupivliu importnoho vuhillia na 40%. UNIAN. Retrieved

trieved

from

<https://www.unian.ua/economics/energetics/kryza-v-energetici-ukrajina-skorotyly-vitraty-import-vugillya-novini-sogodni-11290724.html>.

4. Vydobutok hazu v Ukraini. Naftohaz Ukrainy. Retrieved from <http://naftogaz-europe.com/article/en/gasproductioninukraine20152019>.

5. Kovalchuk, V.A., & Korotkyy, V.Yu. (2013). Perspektyvy ta ryzyky hirnychorudnoi haluzi Ukrainy v konteksti staloho rozvytku. Biznes-Inform, (8). 155-160.

6. Lyamets, V.I., & Tevyashev, A.D. (2004). Sistemnyy podkhod. (2nd ed.), rev.). Kharkov: KhNURE.

7. Obsiahy vykorystannia ta importu pryrodnoho hazu v Ukraini. Naftohaz Ukrainy. Retrieved from <http://naftogaz-eu-rope.com/article/ua/spivvidnoshennjavikoristannjaimportu19912019> (дата звернення 24.09.2021)

8. Sliusarenko, K.V., & Kontsesvitna, H.S. (2013). Suchasnyy finansovyy stan ta tendentsii rozvytku pidpriemstv hirnychodobuvnoi haluzi Ukrainy. Ekonomichnyy analiz, (13), 380-388.

9. Statystychna informatsiia. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Tendentsii naftogazovydobuvnoi promyslovosti Shhidnogo rehionu Ukrainy. Retrieved from <http://shalegas.in.ua/tendentsiyi-naftogazovydobuvnoyi-promyslovosti-shidnogo-regionu-ukrayiny/>

11. Khalina, O.V., Shtanhret, A.M., Sukhomlyn, L.Ye., & Melnykov, O.V. (2016). Teoretyko-metodychni zasady formuvannia orhanizatsiynoho zabezpechennia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu mashynobudivnoho pidpriemstva. A.M. Shtanhret (Ed.). Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva.

12. Trubetskoy, K.N. (2011). Problemy i perspektivy razvitiya gornykh nauk. Marksheyderiya i nedropolzovaniye, (2), 9-12.

13. Mandzinovska, Kh.O., Shtanhret, A.M., Koliarevskyy, Ya.V., & Melnykov, O.V. (2016). Finansova bezpeka mashynobudivnoho pidpriemstva: Metodychni zasady formuvannia ta zabezpechennia. A.M. Shtanhret (Ed.). Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva.

14. Yurkova, I.M. (2012). Haluzevi osoblyvosti hirnychoi promyslovosti ta yikh vplyv na orhanizatsiiu obliku vyrobnychkykh zapasiv. Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu, (5), 52-58.

15. Kulytsky, S. Vuhilna promyslovist Ukrainy: suchasnyy stan i problemy rozvytku. Retrieved from http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2300:problemi-ta-perspektivi-vugilnoji-galuzi&catid=8&Itemid=350

МОДЕЛИРОВАНИЕ УГРОЗ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Б. И. Яциковский, к. э. н., Национальная академия управления

Методология исследования. Обобщение и системный анализ позволили доказать, что горнодобывающая отрасль остается стратегически важной для национальной экономики. Ее

развитие усложняется отсутствием фактических действий по формированию необходимых безопасных условий. Разрешение проблемы обеспечения экономической безопасности как важной составляющей экономической и энергетической безопасности государства в значительной степени связано с процессом моделирования влияния ключевых угроз.

Результаты. Исследование аналитических материалов и наследия ученых позволило сформировать совокупность угроз, в отношении которых необходимо первоочередное применение защитных мер. Осуществленное моделирование посредством применения системного анализа и теории графов обеспечило иерархическое упорядочение совокупности угроз с построением соответствующей модели. Полученные результаты создают информационную основу для усовершенствования регулирования развития горнодобывающей отрасли через разработку и реализацию мер по ликвидации отдельных угроз или адаптации к их влиянию.

Новизна. Обосновано, что уровень безопасности любой системы в значительной степени определяется возможностью реализации защитных мер относительно ключевых угроз, которые должны предусматривать ликвидацию или приспособление к их действию. Идентификация и отслеживание изменения влияния угроз формирует необходимую основу для их моделирования, результатом чего становится иерархическое приведение в порядок, что способствует выбору наиболее целесообразных инструментов и рациональному использованию ресурсов в действиях субъектов безопасности.

Практическая значимость. Результаты проведенного исследования должны стать основой усовершенствования государственного регулирования развитием горнодобывающей отрасли как важной предпосылки стабилизации национальной экономики в целом.

Ключевые слова: национальная экономика, горнодобывающая отрасль, экономическая безопасность, угроза, полезные ископаемые, матрица.

MODELING OF THREATS FOR ECONOMIC SAFETY OF THE MINING INDUSTRY

B. I. Yatsykovskyy, Ph. D (Econ.), National Academy of Management

Methods. Generalization and systems analysis provided an opportunity to prove that the mining industry remains strategically important for the national economy. Its development is being complicated by the lack of actual actions aimed at creating the necessary safe conditions. The solution to the problem of ensuring economic security as an important component of economic and energy security of the state is to a large extent associated with the process of modeling the impact of key threats.

Results. Detailed study of analytical materials and works of scientists have made it possible to form a set of threats towards which it is necessary to prioritize the application of protective measures. Using applied systems analysis and graph theory, the performed modeling provided a hierarchical ordering of the set of threats along with the construction of the corresponding model. The obtained results create the necessary information basis for improving the regulation of the mining industry progress by developing and implementing appropriate measures to eliminate certain threats or adapt to their impact.

Novelty. It is substantiated that the level of security of any system is to a large extent determined by the possibility of implementing protective measures against key threats, which should include the elimination or adaptation to their action. Identifying and tracking changes in the impact of threats form the necessary basis for their modeling, resulting in a hierarchical ordering that facilitates the selection of the most appropriate tools and the rational use of resources in the actions of security entities.

Practical value. The results of the study should become the basis for improving government regulation of the mining industry as an important prerequisite for stabilizing the national economy as a whole.

Keywords: national economy, mining industry, economic security, threat, minerals, matrix.

Надійшла до редакції 06.09.21 р.

ПЕРЕХІД ДО СТАЛОГО СПОЖИВАННЯ ТА ВИРОБНИЦТВА: КОНТЕКСТ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

Статті розділу є результатами спільного науково-освітнього проекту, який реалізується в межах Меморандуму «Про впровадження аспектів сталого розвитку та дистанційного навчання в університетах» між НТУ «Дніпровська політехніка» та Бранденбурзьким технічним університетом Коттбус-Зенфтенберг Німеччини за підтримки Служби академічних обмінів Німеччини та зацікавленості Міжнародної мережі університетів з енергозбереження та енергоефективності. Гарантами проекту виступають д.е.н., проф. Василь Швець та докт. хабіл., проф. Міхаель Шмідт. Метою цих досліджень є привертання уваги науковців до сталого розвитку в промисловості, зокрема, формуванню знань про методи й стратегії підвищення сталості підприємств, що прагнуть досягти комерційного успіху в глобальних ланцюгах створення вартості, а також сучасних системах енергоменеджменту в контексті відповідального споживання й виробництва.

ПЕРЕХОД К УСТОЙЧИВОМУ ПОТРЕБЛЕНИЮ И ПРОИЗВОДСТВУ: КОНТЕКСТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Статьи раздела являются результатами совместного научно-образовательного проекта, который реализуется в рамках Меморандума «Об имплементации аспектов устойчивого развития и дистанционного обучения в университетах» между НТУ «Днепро́вская политехника» и Бранденбургским техническим университетом Коттбус-Зенфтенберг Германии при поддержке Службы академических обменов Германии и заинтересованности Международной сети университетов по энергоснабжению и энергоэффективности. Гарантами проекта выступают д. э. н., проф. Василий Шве́ц и докт. хабил., проф. Михаэ́ль Шмидт. Целью этих исследований является привлечение внимания ученых к устойчивому развитию промышленности, в том числе формированию знаний о методах и стратегиях повышения устойчивости предприятий, стремящихся к достижению коммерческого успеха в глобальных цепях создания стоимости, а также в современных системах энергоменеджмента в контексте ответственного потребления и производства.

TRANSITION TO SUSTAINABLE CONSUMPTION AND PRODUCTION: THE BUSINESS MANAGEMENT CONTEXT

This section presents the results of a joint scientific and educational project which is implemented within the framework of the Memorandum «On Implementation of the Joint Research Project on Sustainability and e-Learning in Higher Education» between Dnipro University of Technology and Brandenburg University of Technology Cottbus – Senftenberg, German, with support of the Germany Academic Exchange Service, and with the help of the International Network of Universities for Energy Supply and Energy Efficiency. Prof. Dr. Vasily Shvets and Prof. Dr. habil. Michael Schmidt are the Project Guarantor. The objective of this research is to increase general attention of the scientific community towards issues of sustainable development in industry, and the formation of knowledge about tools and strategies for increasing the sustainability of enterprises seeking commercial success in global value chains, as well as modern energy management systems in the context of responsible consumption and production.

СТРАТЕГІЯ БЕНЧМАРКІНГУ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОМИСЛОВИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

Л. Л. Палєхова, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка», Paliekhova.L.L@ntu.one, orcid.org/0000-0003-0217-5755

Методологія дослідження. Результати дослідження будуються на застосуванні наукових принципів детермінізму, відповідності й додатковості, а також методів: діалектичного порівняння й узагальнення – для уточнення поняття «бенчмаркінгова стратегія»; методів аналізу та синтезу – для уточнення бенчмаркінгових стратегій як виду конкурентних стратегій; теорія маркетингу сталого розвитку – при розвитку методичного підходу до з'ясування стратегічного бачення розвитку підприємства у конкурентному середовищі; теорія ланцюгів створення вартості – формування методичних підходів до визначення задач бенчмаркінгу як стратегії конкурентного розвитку підприємств у промислових ланцюгах створення вартості; методи синергетики – для вивчення моделі бенчмаркінгу як сукупності самоорганізованих та погоджених принципів сталого розвитку й конкурентоздатності підприємства.

Результати. Виявлено, що в умовах глобалізації економіки та загальної орієнтації світової промисловості на глобальні принципи сталого розвитку для малих та середніх виробників України стає важливим мати гнучку стратегію, яка, з одного боку, дозволяє їм максимізувати комерційні та ринкової вигоди, а з іншого – відповідати основним вимогам сталості. Встановлено, що для невеликих промислових підприємств найбільш доцільною є стратегія бенчмаркінгу, яка передбачає постійне порівняння існуючих методів та технологій продажів з кращими, тобто еталонними практиками на ринку чи галузі.

Новизна. Запропоновано стратегію бенчмаркінгу, яка є видом конкурентної стратегії послідовника (імітації або адаптації) та інноваційною за технологією маркетингу. Метою стратегії обрано одночасне збільшення конкурентоспроможності та досягнення відповідності принципам сталого розвитку, що веде до збільшення корисності підприємства у ланцюгах створення вартості. Розроблено модель імплементації стратегії бенчмаркінгу-послідовника для невеликих промислових підприємств.

Практична значущість. Використання стратегії бенчмаркінгу-послідовника дозволить невеликим промисловим підприємствам постійно набувати конкурентні переваги на внутрішньому ринку та пропонувати свою корисність у глобальних виробничих ланцюгах в умовах євроінтеграції України.

Ключові слова: сталий розвиток, глобальні ланцюги створення вартості, бенчмаркінг, конкурентна стратегія, відповідальне виробництво, промислове підприємство, інноваційний маркетинг, моделі виконання бенчмаркінгу.

Постановка проблеми. За останнє десятиліття українські промислові підприємства все більше втягуються у світові економічні процеси. Окремі операції та види діяльності щодо видобування сировини, виробництва матеріалів та комплектуючих, створення готового продукту виходять за межі національного ринку і стають частиною світової спеціалізації – глобальних ланцюгів

створення вартості (англ. global value chains). Декларація лідерів G20 у Лос Кабосі від 19 червня 2012 року підтвердила, що глобальні ланцюги створення вартості стали домінуючою моделлю підприємництва в усьому світі. У липні 2014 року ОЕСР, СОТ та Світовий банк опублікували спільну доповідь, в якій доводиться, що саме у процесах створення

вартості відбувається основний розвиток інновацій та інвестицій, впровадження революційних технологій та цифровізації; ланцюги створення вартості стають більш стійкими, керованими та є центром уваги щодо впровадження завдань сталого розвитку. Проте здатність країн залучатися у процеси створенні вартості та отримувати вигоди від глобальних економічних відносин дуже різна. Їхня частка у світовому обсязі продажів може не співпадати (бути вище або нижче) з внеском до генерації глобальної доданої вартості [1].

Україна є країною з «відкритою економікою», що сильно залежить від зовнішньої торгівлі. За останні 10 років частка експорту в структурі ВВП коливається від 40 до 50% [2]. Проте, за даними Atlas EC, участь у глобальних процесах створення доданої вартості наша країна пропонує насамперед товари з низькою доданою вартістю – гірничо-металургійної галузі та продукцію рослинництва. У 2019 році Україна зайняла 47-ме місце в рейтингу економічної складності продукції, що виробляється ($ECI=0.30$), та з 2000 року опустилася за цим показником на 14 позицій, її ECI упало більше, чим в 2 рази. Поряд з цим є приклад молодих економік, які стрімко збільшують свою частку у ланцюгах створення вартості, наприклад: сьогодні Словачка піднялася до 14 місця ($ECI=1.45$), Угорщина – до 10 місця ($ECI=1.63$), а Чеська республіка – до дуже високого 6 місця ($ECI=1.80$) [3].

Як знаємо, промисловість України складається з великої кількості середніх та малих підприємств, які мають хронічні проблеми щодо конкурентоздатності. У той час, за дослідженням Atlas EC, країна має величезний потенціал для диверсифікації на нові продукти з використанням наявних ноу-хау, особливо у таких галузях, як промислове машинобудування, комплектуючі до автомобілів, електроніка та комп'ютерна галузь, хімічне виробництво, текстильна продукція тощо [3].

Попередній огляд аналітичних матеріалів довів також, що великими викликами для вітчизняних підприємств залишається відповідність показникам сталого розвитку, що тісно пов'язано з проблемами їх конкуренто-

здатності та можливостями залучатися до вигідних ланцюгів створення вартості. Вивчаючи Моніторинговий звіт «Цілі сталого розвитку. Україна, 2020», бачимо, що заплановані показники стосовно зниження ресурсоемності (у тому числі матеріалоемності та енергоемності) не виконуються, обсяг утворених відходів на одиницю ВВП збільшується. Частка доданої вартості за витратами виробництва підприємств, які належать до середньо-високотехнологічних та високотехнологічних секторів переробної промисловості, все ще дуже низька [4].

Таким чином, можна стверджувати, що переважна частка вітчизняних промислових підприємств стикається з невирішеними стратегічними орієнтирами розвитку, це відсуває перспективи отримання порівнянних вигід від участі в системах національної та міжнародної інтеграції, стримують їх залучення у європейські і світові ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що в науковій літературі в останні роки посилюється увага питанням визначення стратегії розвитку підприємства у сучасному конкурентному середовищі. У тому числі відомі корифеї з маркетингу – Ф. Котлер, Г. Армстронг, М. Портер, І. Ансофф, В. Прахалада, Дж. Сондерс та ін. – погоджуються, що підприємство повинне шукати конкурентні переваги та унікальну торгову пропозицію, щоб відрізнятись від конкурентів на відповідному ринку [11, 4]. Поряд з цим М. Портер розвиває концепцію «ланцюга створення вартості» (англ. value chain), доводить, що ланцюг вартості створюється усередині, але з дій, спрямованих зовні, пов'язуючи всіх учасників процесу створення вартості до кінцевого споживача [5]. Сьогодні концепція ланцюгів створення вартості стала провідною для низки теорій з питань конкуренції та управління сталим розвитком у промисловості [6].

Ретельне вивчення наукової літератури довело, що в період третьої хвилі глобалізації промислові ланцюги створення вартості та вимоги конкуренції сильно змінилися. По-перше, як підкреслює Richard Baldwin та ін., в інформаційно розвинутіму суспільстві багато ланцюгів перетворюються в складну систему численних входів-виходів проміжних

продуктів (англ. spiders value chains), підприємства можуть запропонувати додаткову вартість в будь-яких точках різних ланцюгів [7]. По-друге, є дослідження, які зосереджуються на побудові сумісної цінності у контексті сталого розвитку, розглядаючи ланцюги через призму соціального альянсу. Наприклад, Verna Allee доводить, що включення неекономічних аспектів в стратегію розвитку може вести до появи нових видів продуктів і буде надавати цілком відчутні економічні вигоди [8].

По-третє, вчені (Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff та ін.) пропонують підприємствам об'єднувати конкурентні позиції на принципах сталого розвитку, групуючи сильні компетенції для спільного подолання чи нівелювання їхніх слабких сторін. По-четверте, було визнано посилення вертикальної інтеграції, для якої характерне зниження «проникності у ланцюги створення вартості» [9]. Тобто деякі з ланцюгів можуть бути відкриті для інтеграції учасників тільки з огляду на їх відповідність загальним цінностям та пропозиції унікальної корисності для ланцюга.

Багато уваги концептуальним аспектам забезпечення сталого розвитку у промисловому секторі присвячено в працях таких українських вчених, як: О. М. Алімова, І. К. Бистрякова, В. М. Гейця, Б. М. Данилишина, Г. М. Калетніка, В. І. Карамушка, Я. Б. Олійника, А. Г. Мазура, Г. Б. Марушевського, Л. Г. Мельник, О. М. Навелєва, В. І. Пилу та ін. Вчені проводили ґрунтовні дослідження теорії, методології та практики з питань набуття конкурентних переваг вітчизняними підприємствами на внутрішніх та закордонних ринках. Проте існує ще багато невизначеностей в теоретичному обґрунтуванні можливих стратегій ринкового розвитку українських підприємств, що враховують сучасні виклики.

Формулювання мети статті. Метою даного дослідження є обґрунтувати вибір стратегії бенчмаркінгу як ефективної конкурентної стратегії для невеликих промислових підприємств, що надає збільшення конкурентоспроможності на принципах сталого розвитку у ланцюгах створення вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обговорюючи можливі шляхи поси-

лення участі українських виробників у глобальних ланцюгах створення вартості, багато експертів і політиків висловлюють сумніви щодо їх конкурентної спроможності стосовно якості товару та можливої пропозиції ціни на відкритих ринках.

Насправді перед вітчизняними підприємствами стоїть дещо інше завдання, що набагато складніше, враховуючи сучасні зміни до вимог міжнародної інтеграції.

М. Портер ще багато років тому визначив шлях до конкурентоспроможності: (1) визначення унікальної пропозиції, що має (2) конкурентну перевагу; (3) знаходження ланцюгу (або ланцюгів) створення вартості, який є найбільш привабливий для розвитку і посуватися у ньому зі своєю унікальною пропозицією; (4) визначення стратегії розвитку, що підтримує та посилює корисності; (5) і все це потрібно робити безперервно [5].

Тобто стратегія розвитку підприємства повинна забезпечити підтримку унікальності підприємства, що: а) може бути вигідна учасникам виробничо-збутових відносин у привабливих ланцюгах створення вартості; б) буде посилювати або не зменшувати сталість таких ланцюгів та їх учасників.

Серед відомих підходів до забезпечення таких завдань найкращим є бенчмаркінг. Бенчмаркінг передбачає порівняння існуючих методик, методів та технологій ведення бізнесу за кращими (еталонними) практиками на ринку чи галузі [10].

Як бачимо, особливістю бенчмаркінгу є те, що процеси поліпшення здійснюються за відомим циклом Демінга (нескінченного вдосконалення), що є основою адаптивного маркетингу (див. рис. 1).

Ключовим елементом бенчмаркінгу є постійне отримання нових знань – вивчення кращого досвіду і імплементація його на своєму підприємстві. У загальному вигляді «колесо» бенчмаркінгу включає п'ять кроків: 1) визначення предмету порівняльного аналізу; 2) пошук компанії або декількох компаній, які показують ефективність за предметом аналізу; 3) збір інформації та її оцінка за показниками, які важливі для підприємства; 4) аналіз прямого і непрямого впливу унікального досвіду; 5) оновлення практики, враховуючи отриманні знання [11].

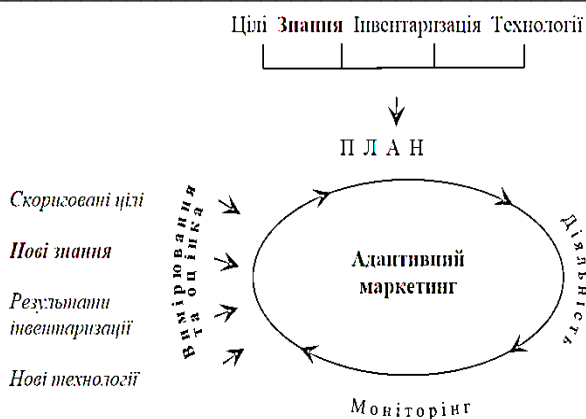


Рис.1. Цикл адаптивного маркетингу [6]

Для практичного застосування стратегії бенчмаркінгу для планування сталого розвитку промислового підприємства у ланцюгах створення вартості, потрібно: 1) з'ясувати її вид як конкурентної стратегії; 2) визначити підходи за предметом порівняльного аналізу та охоплення знань; 3) уточнити фокусування на інструментах сталого розвитку; 4) вибрати модель виконання стратегії бенчмаркінгу.

Відповідно до Ф. Котлера [12] у високо конкурентному середовищі бізнес може мати у цілому 4 види стратегій: лідера, челенджера, нішера, послідовника. Розглянемо доцільність кожної з них стосовно невеликих підприємств, що прагнуть розвиватися у ланцюгах створення вартості.

Стратегія лідера передбачає найбільшу частку ринку, максимізацію прибутку та значний вплив на галузь. Кожний з варіантів стратегії челенджера має за мету збільшити частку ринку і зайняти місце лідера. Стосовно глобальних ринків обидві стратегії мало ймовірні для більшості українських промислових підприємств.

Стратегія нішера можлива, проте зосередженість на ніші збільшує ризики нестабільності попиту і коливання продажів.

Стратегія послідовника є найбільш цікавою для українських підприємств, особливо її варіанти – стратегія імітації (наслідування окремих елементів стратегій лідера) та стратегія адаптації (використання стратегії лідера як основи для адаптації до умов певного ринку). Для їх виконання технології бенчмаркінгу допоможуть вивчати та запроваджувати кращий досвід.

Таким чином, стратегія бенчмаркінгу як конкурентна стратегія послідовника (імітації та адаптації) може стати драйвером безперервного удосконалення практики бізнесу та знаходження інноваційних ідей для набуття конкурентних переваг, з одного боку, та задоволення вимог сталого розвитку, з іншого (див. рис.2).

Рис.2. Стратегія бенчмаркінгу
Джерело: розробка автора

Сьогодні у теорії і практиці пропонується безліч підходів до бенчмаркінгу за предметом порівняльного аналізу та охоплення знань, який у цілому поділяється на внутрішній та зовнішній, що може стосуватися порівняння процесів, показників ефективності та стратегій [13].

Вивчення літератури показує, що для промислових підприємств може бути доцільним поєднання внутрішнього і зовнішнього бенчмаркінгу.

Внутрішній бенчмаркінг виконує вивчення практик внутрішніх структурних підрозділів (наприклад, показників за різними каналами збуту, виявлення найкращих методик, технологій, процесів серед наявних бізнес-одиниць).

Серед підходів зовнішнього бенчмаркінгу особливо ефективними є конкурентний, галузевий та партнерський.

Конкурентний бенчмаркінг вивчає бізнес-процеси основних конкурентів, що продають ті самі товари або товари-замінники (вивчення товарів та особливостей технік продажів, рекламування тощо). Одним з видів конкурентного бенчмаркінгу можна вважати стратегічний бенчмаркінг, що вивчає стратегії розвитку конкурентів.

Галузевий бенчмаркінг спрямований на виявлення тенденцій та бізнес-інновацій у межах галузі. Метою може бути запозичення найкращих практик не тільки у товарних конкурентів, але загалом в бізнес-середовищі.

Партнерський бенчмаркінг дозволяє підприємствам-партнерам обмінюватися досвідом усереднені ланцюгів створення вартості, що є важливим при впровадженні галузевих стандартів сталого розвитку.

При визначенні стратегії промислового бенчмаркінгу є доцільним фокусування на наступних інструментах сталого розвитку [14, 15]: 1) системи сертифікації; 2) практики стандартів сталого розвитку; 3) стратегії та технології циркулярної економіки; 4) ініціативи зі збереження навколишнього природного середовища та клімату; 5) соціальні стандарти та ініціативи щодо гідної праці.

Особливо важким є питання вибору моделі виконання стратегії бенчмаркінгу. В західній літературі знайшли визнання декілька підходів до реалізації бенчмаркінгу, що висувуються основою для стратегічного управління розвитком бізнесу. Особливо цікавими для умов українських промислових підприємств є моделі Роберта Кемпа, Раймана Рейдера та німецької мануфактури SchrottGlaswerke [11].

Модель Кемпа описує послідовні етапи виконання стратегії бенчмаркінгу – планування, аналіз, інтеграція, дії [16]. Рейдер пропонує починати процес бенчмаркінгу з оцінки відстані до бажаного положення стосовно предмету вивчення, після чого планувати дії [17]. Чим більше відставання від орієнтиру, тим критичніша вважається ситуація – чим більша перевага компанії відносно вибраного орієнтиру, тим більші її конкурентні переваги. Таким чином, відбувається постійне переосмислення стану підприємства відносно змін на ринку, а також розуміння факторів успіху лідера та можливостей підприємства.

Модель німецької скляної мануфактури SchrottGlaswerke [11] відрізняється тим, що відбувається не тільки порівняння практик із зовнішнім конкурентом чи партнером, а й оцінка власних сильних та слабких сторін, що надає більш глибоке розуміння ключових компетенцій підприємства та дій з поліпшення внутрішнього середовища.

На рис. 1.3 запропонована модель бенчмаркінгу, що була розроблена для ПрАТ «Дніпрометиз». Модель описує етапи управління розвитком підприємства стосовно критеріїв цінностей учасників та стандартів сталого розвитку, що існують у бажаному ланцюгу створення вартості.

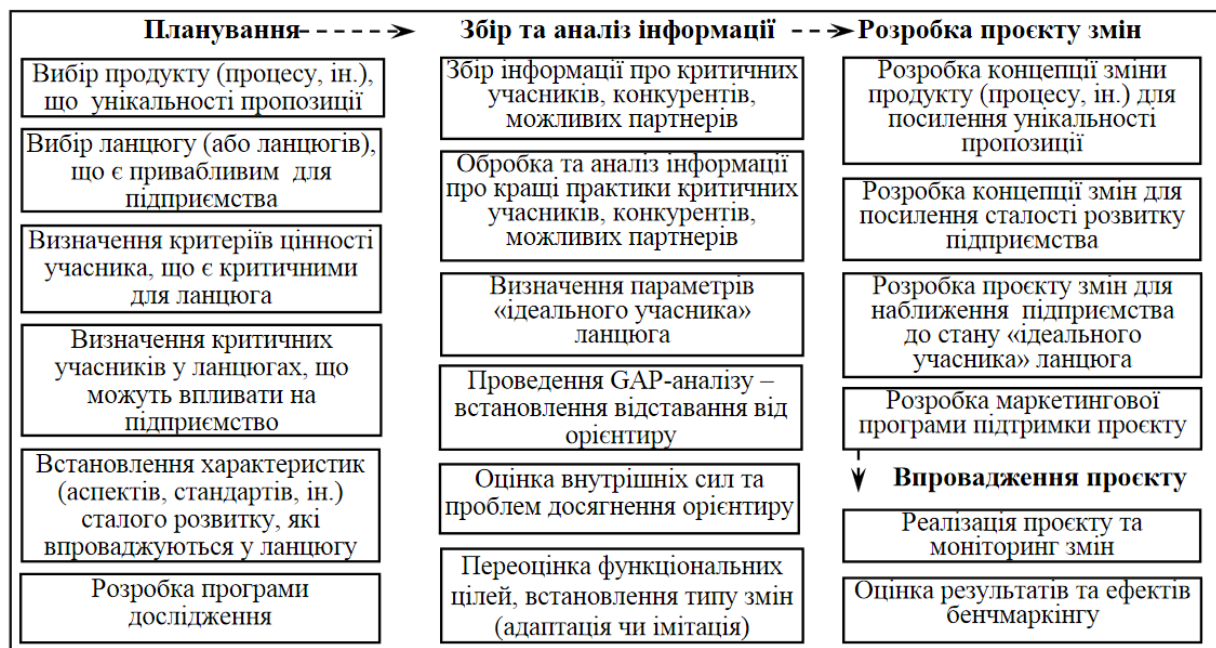


Рис.3. Модель бенчмаркінгу для ПрАТ «Дніпрометиз». Джерело: розробка автора

Висновки. Дослідження довело, що в умовах глобалізації економіки та високих викликів щодо впровадження моделей сталого виробництва та споживання для малих та середніх виробників України стає важливим мати гнучку стратегію, яка, з одного боку, дозволяє їм максимізувати комерційні та ринкової вигоди, а з іншого – відповідати основним вимогам Цілей сталого розвитку. Встановлено, що для середніх та малих промислових підприємств України найбільш доцільною стратегією розвитку є бенчмаркінг, який передбачає постійний перегляд орієнтирів через порівняння існуючих продуктів, процесів та технологій з кращими – еталонними практиками на ринку чи галузі.

Доведено, що стратегія бенчмаркінгу у контексті стратегічного менеджменту може бути визначена як вид конкурентної стратегії-послідовника (імітації та/або адаптації). У цьому значенні стратегія бенчмаркінгу виконує функцію драйвера безперервного удосконалення практики бізнесу та знаходження інноваційних ідей для посилення унікальності товарної пропозиції і набуття конкурентних переваг, з одного боку, та задоволення вимог сталого розвитку, з іншого.

Для промислових підприємств, що прагнуть розвиватися у сталих ланцюгах створення вартості, може бути доцільним поєднання внутрішнього і зовнішнього бенчмаркінгу.

Внутрішній бенчмаркінг спрямований на розвиток ключових компетенцій підприємства та на основі найкращих практик (технологій, процесів) серед наявних бізнес-одиниць. Щодо використання зовнішнього бенчмаркінгу, особливо ефективними є конкурентний, галузевий та партнерський бенчмаркінг.

Підкреслимо, що для промислових підприємств стратегія бенчмаркінгу завжди передбачає довгострокове уявлення про майбутні перспективи свого розвитку у ланцюгу або ланцюгах створення вартості із зіставленням своєї практики з досвідом конкуруючих підприємств.

Література

1. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Synthesis report, 2013 / Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development. URL : <http://www.oecd.org/sti/ind/Interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>.
2. Atlas of Economic Complexity. What did Ukraine export in 2019? Harvard Kennedy School of Government. URL : <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings>.
3. Моніторинговий звіт «Цілі сталого розвитку. Україна, 2020». – URL : <https://www.unicef.org/ukraine/reports/sustainable-development-goals-ukraine-2020-monitoring-report>.
4. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance: with a new introduction. NY : Free Press, 1998.
5. Палехова Л. Л. Управління сталим розвитком: довідник базових понять. Дніпро : НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. – С. 59–62.
6. Baldwin R., Venables A. Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy / Journal of International Economics, 2013. – Vol. 90, Issue 2. – PP. 245–254.
7. Allee V. The future of knowledge: increasing prosperity through value networks, Butterworth-Heinemann, 2002. – 232 p.
8. Jacobides M.G., Billinger S. Designing the boundaries of the firm: from «make, buy, or ally» to the dynamic benefits of vertical architecture // Organization Science. 2006, Issue 2, 17(2), pp. 249–261. 10.1287/orsc.1050.0167.
9. Blakeman J. Benchmarking: Definitions and Overview. University of Wisconsin – Milwaukee. 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www4.uwm.edu/cuts/bench/bm-desc.htm>.
10. Кирич Н. Дослідження моделей бенчмаркінгу [Електронний ресурс]. / Н. Кирич, Н. Шведа // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 286–296. Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13knbdm b.pdf>.
11. Kotler F., Keller K. Framework for Marketing Management. 6 Edition. Edition: 6. – 2016. – 344 p.
12. Палеха Ю. І. Інформаційний бізнес : підручник. / Ю. І. Палеха, Горань Ю. І. – К. : Ліра-К, 2019. – 492 с.
13. Paliekhova L. From supply chains to value chains: sustainability management. In: Sustainability in the industrial sector: Proceedings from The Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic – BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 – 18th Jan. 2021. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. – Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. (pp. 33-40).
14. Палехова Л. Л. Проблема інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості. Управління сталим розвитком за умов перехідної економіки: монографія. 2-вид, пров. та дод. / Л. Л. Палехова. – Дніпропетровськ-Коттбус : НГУ-БТУ, 2016.
15. Кемп Р. С. Легальный промышленный шпионаж: Бенчмаркинг бизнес-процесов: технологи поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов. Пер. с англ. ; под ред. О. Б. Максимова. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.
16. Рейдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышение прибыли / пер. с англ. А. Л. Раскина; под науч. ред. Т. В. Даниловой. – М.: РИА, 2012. – 248 с.

References

1. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Synthesis report, 2013 / Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development. Retrieved from <http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>.
2. Atlas of Economic Complexity. What did Ukraine export in 2019? Harvard Kennedy School of Government. Retrieved from <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings>.
3. Monitorynhovyy zvit «Tsili staloho rozvytku. Ukraina, 2020». Retrieved from <https://www.unicef.org/ukraine/en/reports/sustainable-development-goals-ukraine-2020-monitoring-report>.
4. Porter, M. E. (1998). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance: with a new introduction. NY : Free Press.
5. Paliekhova, L. (2020) Upravlinnia stalym rozvytkom. Dnipro: NTU «Dniprovskaya Politehnika».
6. Baldwin, R., Venables, A. (2013). Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy / Journal of International Economics, Vol. 90, Issue 2, (pp. 245-254).
doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.02.005
7. Allee, V. (2002). The future of knowledge: increasing prosperity through value networks, Butterworth-Heinemann. 232 p.
8. Jacobides, M.G., & Billinger, S. (2006). Designing the boundaries of the firm: from «make, buy, or ally» to the dynamic benefits of vertical architecture. Organization Science. Issue 2, 17(2), (pp. 249-261).
doi.org/10.1287/orsc.1050.0167.
9. Blakeman, J. (2002). Benchmarking: Definitions and Overview. University of Wisconsin – Milwaukee. Retrieved from <https://www4.uwm.edu/cuts/bench/bm-desc.htm>.
10. Kirich, N., & Shveda, N. (2013). Doslidzhennya modeley benchmarkingu Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava, Issue 1(8), 286-296. Retrieved from <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13knbdmb.pdf>.
11. Kotler, F., & Keller, K. (2016). Framework for Marketing Management. 6 Edition. Edition: 6, 344 p..
<https://doi.org/10.1556/9789630597784>
12. Palekha, Yu., & Horan, Yu. (2019). Information business. Kyiv: Lira-K.
13. Paliekhova, L. (2021). From supply chains to value chains: sustainability management. In: Sustainability in the industrial sector: Proceedings from: The Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021. Shvets V., Paliekhova L. (Eds.). Dnipro-Cottbus. Accent. (pp. 33-40).
14. Paliekhova, L. L. (2016). Problema integratsii u hlobalni lantsiuih stvorennia vartosti. Proceedings from: Upravlinnia stalym rozvytkom za umov perekhidnoi ekonomiky. (2nd ed., rev.). Dnipropetrovsk-Kotbus: NHU-BTU.
15. Kemp, S. Robert (2004). Legalnyy promyshlenny shpionazh Benchmarking biznes-protsssov tekhnologii poiska i vnedrenie luchshikh metodov raboty vashikh konkurentov. (Trans.). O.B. Maksimova (Ed.). Dnepropetrovsk: Balans-Klub.
16. Reyder, R. (2012). Benchmarking kak instrument opredeleniya strategii i povysheniye pribyli. A.L. Raskin (Trans.). T.V. Danilova. (Ed.). Moskva: RIA.

СТРАТЕГИЯ БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ЦЕПЯХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

Л. Л. Палехова, к. э. н., доцент, НТУ «Днепропетровская политехника»

Методология исследования. Результаты исследования получены на основе применении научных принципов детерминизма, соответствия и дополнительности, а также методов: диалектического сравнения и обобщения для уточнения понятия «бенчмаркинговая стратегия»; методы анализа и синтеза – для уточнения бенчмаркинговой стратегии как вида конкурентных стратегий; теория маркетинга устойчивого развития – при развитии методического подхода к выяснению стратегического видения развития предприятия в конкурентной среде; теория цепей создания стоимости – формирование методических подходов к определению задач бенчмаркинга как стратегии конкурентного развития в промышленных цепях создания стоимости; методы синергетики – для изучения модели бенчмаркинга как совокупности самоорганизующихся и согласованных принципов устойчивого развития и конкурентоспособности предприятия.

Результаты. Выявлено, что в условиях глобализации экономики и общей ориентации мировой промышленности на глобальные принципы устойчивого развития для малых и средних предприятий Украины становится важным иметь гибкую стратегию, которая, с одной стороны, позволяет им максимизировать коммерческие и рыночные выгоды, а с другой – отвечать основным требованиям устойчивого развития. Установлено, что для небольших промышленных предприятий наиболее целесообразна стратегия бенчмаркинга, которая предполагает постоянное сравнение существующих методов и технологий продаж с лучшими эталонными практиками на рынке или отрасли.

Новизна. Предложена стратегия бенчмаркинга как вид конкурентной стратегии последователя (имитации или адаптации) и инновация в технологиях маркетинга. Целью стратегии установлено одновременное увеличение конкурентоспособности и достижение соответствия принципам устойчивого развития, что ведет к увеличению полезности предприятия в цепи создания стоимости. Разработана модель имплементации стратегии бенчмаркинга-последователя для небольших промышленных предприятий.

Практическая значимость. Использование стратегии бенчмаркинга-последователя позволит небольшим промышленным предприятиям постоянно наращивать конкурентные преимущества на внутреннем рынке и предлагать свою полезность в глобальных производственных цепях в условиях евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие, глобальные цепи создания стоимости, бенчмаркинг, конкурентная стратегия, ответственное производство, промышленное предприятие, инновационный маркетинг, модели выполнения бенчмаркинга.

BENCHMARKING STRATEGY FOR PLANNING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE IN INDUSTRIAL VALUE CHAINS

L. L. Paliekhova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology

Methods. The results are obtained through the use of scientific principles of determinism, conformity and additionally the following methods: dialectical comparison and generalization to clarify the concept of «benchmarking strategy»; methods of analysis and synthesis – to clarify the benchmarking strategy as a type of competitive strategies; theory of marketing of sustainable development – in the development of a methodical approach to clarifying the strategic vision of enterprise development in a competitive environment; theory of value chains – the formation of methodological approaches to defining the problems of benchmarking as a strategy of competitive development in industrial value chains; methods of synergetic – to study the model of benchmarking as a set of self-organizing and consistent principles of sustainable development and competitiveness of the enterprise.

Results. It was revealed that in the context of the globalization of the economy and the general orientation of the world industry towards the global principles of sustainable development, it becomes important for small and medium-sized enterprises in Ukraine to have a flexible strategy, which, on the one hand, allows them to maximize commercial and market benefits, and on the other, meet the basic requirements of sustainable development. It has been found that for small industrial enterprises, the most appropriate benchmarking strategy is to constantly compare existing sales methods and technologies with the best practices in the market or industry.

Novelty. A benchmarking strategy is proposed as a kind of competitive follower strategy (imitation or adaptation) and innovation in marketing technologies. The goal of the strategy is to simultaneously increase competitiveness and achieve compliance with the principles of sustainable development, which leads to an increase in the value of an enterprise in the value chain. A model for the implementation of a follow-up benchmarking strategy for small industrial enterprises has been developed.

Practical value. Using the benchmark-follower strategy will allow small industrial enterprises to constantly gain competitive advantages in the domestic market and offer their value in global production chains in the context of Ukraine's European integration.

Keywords: sustainable development, global value chains, benchmarking, competitive strategy, responsible manufacturing, industrial enterprise, innovative marketing, benchmarking implementation models.

Надійшла до редакції 02.09.21 р.

АДАПТАЦІЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ СТАЛІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Н. С. Дрешпак, к. т. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка», dreshpak.n.s@ntnu.one,
orcid.org/0000-0002-4453-1378*

Методологія дослідження. Застосовано метод структурного аналізу – при розгляді системи енергоменеджменту відносно вимог стандарту ISO 50001. Здійснено аналіз за методом співставлення – при визначенні складових стандартної системи енергоменеджменту та розробленні функцій системи енергоменеджменту вугільної шахти. Використано регресійний аналіз – при формуванні планових показників енергоспоживання вугільної шахти.

Результати. Встановлена необхідність розробки додаткового методичного забезпечення для реалізації в практиці енергоменеджменту позицій стандарту ISO 50001. Доведено, що таке методичне забезпечення повинно враховувати особливості виробничої діяльності підприємств галузі промисловості, а також умови виробництва продукції конкретним підприємством. Розглянуто приклад такої розробки для вугільних шахт України.

Новизна. Зважаючи на відсутність в стандарті ISO 50001 достатнього методичного забезпечення процесу розробки системи енергоменеджменту, доведена необхідність розробки елементів, що враховують конкретні особливості виробництва продукції. В умовах вугільної шахти зосереджено увагу на послідовності формування планових показників, порядку контролю енергоспоживання, інформаційному забезпеченні процесу.

Практична значущість. Сформульовано завдання для розробників систем енергоменеджменту в рамках стандарту ISO 50001, яке полягає в визначенні додаткових елементів методичного забезпечення процесу з урахуванням конкретних особливостей виробництва продукції. Розглянуто приклад формування планових показників, порядку виконання контролю енергоспоживання в умовах видобутку вугілля.

Ключові слова: енергоефективність, сталий розвиток, енергетичний пакет, енергетична трилема, енергетичний менеджмент, система контролю енергоефективності.

Постановка проблеми. Промислові підприємства використовують близько 38 % світового обсягу спожитих енергоресурсів. Вони є генераторами виникнення 24% загальних викидів CO₂ [1, с.49]. Надмірне енергоспоживання веде до суттєвих екологічних наслідків та виснаження природних обмежених ресурсів.

Проте проблема високої енергоємності валового внутрішнього продукту України пов'язана не лише з використанням енергоємного обладнання та застарілих технологій, але й завдяки відсутності системного розуміння і управління процесами використання та споживання енергоресурсів [2, с.10]. Визнанням в світі шляхом вирішення таких проблем є впровадження систем енергетич-

ного менеджменту (СЕНМ), що відповідають міжнародному стандарту ISO 50001.

За 2018–2019 роки найбільшу кількість сертифікатів ISO 50001 отримали підприємства металургійної, харчової та хімічної промисловості [3, с.99]. Досвід Німеччини, Чеської республіки та ін. показує, що підприємства, впроваджуючи сучасні СЕНМ, при мінімальних капіталовкладеннях вже протягом перших років отримують підвищення енергоефективності у межах 10–20% [4, с.1]. В країні цей рух тільки починається. Тому вкрай важливо досліджувати та розробляти сучасні моделі управління енергетичною сталістю промислових підприємств, особливо для ланцюгів високоенергоємних галузей, таких як металургія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах вітчизняних авторів, що стосуються підвищення енергоефективності промислових підприємств, увага більшою мірою приділялась аналізу відомих технічних рішень та визначенню числових значень показників, які можуть бути досягнуті завдяки управлінським рішенням (А. Праховник) [5, с.390]. Їх використання мало позитивні наслідки для економіки країни. В той же час, була відсутня системність рішень, що суттєво обмежувало можливості радикального вирішення проблеми. Наступний крок полягав у широкому використанні енергетичних аудитів (Г. Півняк) [6, с.84], уточнення методики їх виконання та визначення специфіки. Основний недолік проведення аудитів полягає в значних проміжках часі між контролем. Ефект безперервності контролю забезпечують системи енергоменеджменту, що суттєво підвищує їх ефективність (С. Випанасенко) [6, с.9].

Формулювання мети статті. Метою є аналіз існуючих підходів до визначення і впровадження моделі систем енергетичного менеджменту промислових підприємств в рамках стандарту ISO 50001, визначення особливостей їх застосування вугільними шахтами України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до вимог ISO 50001 цикл функціонування СЕнМ ґрунтується на методології, відомій як «цикл постійного поліпшення» або «цикл Демінга», і може бути представлений наступними чотирма етапами [2, с.19]. Перший етап – Plan (Плануй) передбачає планування діяльності підприємства в звітному періоді шляхом встановлення цілей і задач, а також робочих планів та ресурсів, необхідних для досягнення результатів. Другий етап – Do (Роби) забезпечує впровадження та виконання запланованих дій, спрямованих на виконання політики, цілей та задач енергозбереження. Третій етап – Check (Перевірйай) передбачає здійснення постійного моніторингу роботи СЕнМ та показників споживання енергетичних ресурсів. Четвертий етап – Act (Дій) відповідає виконанню дій з безперервного вдосконалення виконання процесу споживання енергетичних ресурсів та вимог стандарту з

обов'язковою участю найвищого керівництва.

Таким чином, енергетичний менеджмент, що реалізує система, є комплексом *безперервних* процесів та інструментів, які поєднанні з бізнес-процесами будь-якої організації, зокрема, з виробництвом промислової продукції. Слід звернути увагу на те, що система енергоменеджменту є замкнутою системою, де формуються планові показники і забезпечується їх виконання шляхом реалізації управлінських дій. Важливо також те, що діяльність системи розповсюджується на сукупність технологічних процесів, пов'язаних з випуском продукції. Очевидно, що при вирішенні завдань підвищення енергоефективності виробничих процесів, слід орієнтуватися на планування показників енергоємності технологічних процесів і забезпечити в процесі виробництва продукції їх прийнятні (з точки зору енергозбереження) значення. Важливою операцією, яка забезпечує роботу системи енергоменеджменту, є контроль ефективності використання енергії структурними підрозділами підприємства. Для контролю ефективності процесів в структурних підрозділах розраховують планові показники енергоспоживання та порівнюють їх з фактичними показниками. Співставлення планових показників з фактичними даними дає можливість робити висновки про ефективність енерговикористання даним об'єктом.

Запропонована структура СЕнМ в рамках стандарту ISO 50001 не конкретизує зміст перерахованих операцій (планування, поліпшення, оцінювання і т. п.). Очевидно, що їх наповнення може бути різним і відповідати конкретним особливостям виробничого процесу. Завдання конкретизації цих складових покладається на розробників системи, яка буде функціонувати в умовах конкретного виробництва. Обґрунтування прийнятих розробниками рішень складають їх новизну як наукових досліджень.

Як приклад, розглянемо особливості конкретизації рішень, запропонованих при створенні систем енергоменеджменту вугільних шахт України. Електрична енергія, як правило, складає основу енергоспоживання вугільних шахт. В обов'язковому порядку шахти мають лічильники комерційно-

го обліку, які встановлені на вводі підстанції, та, як правило, мають лічильники технічного обліку, встановлені для визначення енерговитрат споживачів. Ці ознаки згідно [6, с.10] відповідають другому та третьому рівням контролю енергоспоживання.

Світова практика контролю та управління енерговикористанням передбачає виділення у виробничій структурі підприємства окремих підрозділів з самостійним контролем споживання енергії [6, с.8]. Такі виділені ланки отримали назву центрів обліку енергії (ЦОЕ). Виходячи з того, що ЦОЕ є об'єктом керування, слід звернути увагу на процедури його визначення, забезпечуючи ряд вимог, яким він повинен відповідати. Це значне енергоспоживання структурним підрозділом підприємства, на базі якого створюють ЦОЕ; облік всієї спожитої ЦОЕ енергії; призначення особи, яка буде відповідати за ефективність енергоспоживання ЦОЕ.

Для визначення найбільш енергоємних споживачів енергії проаналізуємо річні енергобаланси підприємства, де загальні її витрати розподіляються між окремими підрозділами та приймачами енергії. Для прикладу візьмемо вугільну шахту «Західнодонбаська №1», складові її енергобаланси є типовими для більшості шахт України, а саме: видобувні ділянки – 5,26%; підготовчі ділянки – 1,29%; підземний транспорт – 5,6%; кондиціонування повітря – 10,88%; підйом – 13,32%; водовідлив – 14,28%; вентиляція – 17,13%; технологічний комплекс – 3,75%; вироблення стислого повітря – 2,46 %; інші електроприймачі освітлення – 20,58.

Як бачимо, існують приймачі зі значними цифрами енергоспоживання. В першому наближенні кожній статті суттєвих витрат енергії повинен відповідати окремий ЦОЕ. Наскільки можливим є такий підхід до виділення центрів, покажуть результати виконання інших умов, характерних для ЦОЕ. Для цього необхідно проаналізувати структуру існуючої системи розподілу електроенергії на шахті. Як приклад, в [6, с.16] наведено принципову схему електропостачання шахти великої продуктивності з глибоким уводом напруги 110 кВ і двома головними знижувальними підстанціями (ГЗП). Аналіз схеми виявив, що на підстанціях шахти є фідери, які живлять вентиляційні

установки, компресори, скиповий та клітьовий підйоми тощо. Виділені також фідери для живлення підземних електроустановок. Таким чином, спостерігається відповідність в структурі схеми розподілу електроенергії і в структурі наведених раніше складових енергобалансу. Важливим кроком планування рівня споживання енергії ЦОЕ є визначення параметрів його рівня. При цьому необхідно забезпечити виконання двох вимог: цільові параметри повинні відображати кінцеву мету використання енергії в ЦОЕ (наприклад, обсяг виробленої продукції); має існувати можливість вимірювання як цільових, так і додаткових параметрів, що також впливають на енергоспоживання з необхідною точністю.

Часто основним (цільовим) параметром вважають показник обсягу випуску продукції. Якщо підрозділ підприємства спеціалізується на декількох видах продукції, то бажано здійснювати контроль енергоспоживання на кожній технологічній лінії. В умовах, коли виділення на цій основі окремих ЦОЕ є проблематичним (наприклад, при порівняно низьких показниках енергоспоживання окремих технологічних ліній), то можливе об'єднання в ЦОЕ декількох ліній. Для цього визначають загальний показник, що буде характеризувати обсяг енергоспоживання підрозділу в цілому.

При впровадженні на виробництві СЕНМ слід приділити увагу мотивації безпосередніх виконавців технологічних операцій, пов'язаних з випуском продукції. В створених ЦОЕ слід визначити посадовців, які будуть персонально відповідати за використання енергії. Оптимальним варіантом для застосування підходу до визначення ЦОЕ є наявність у структурі управління підрозділом посадовців, що відповідають за роботу окремих виробничих ділянок.

Формування планових показників енергоспоживання ЦОЕ здійснюється на основі статистичної обробки даних з використанням регресійних моделей [6, с.40]. Найбільш часто в практиці енергоменеджменту регресійна залежність представляється у вигляді похилої прямої (лінійна регресія). Якщо в результаті контролю споживання енергії фактичні енерговитрати перевищують середнє значення (виходячи з розта-

шування лінії регресії), то можна вважати, що отримані енергетичні витрати завищені, а такий рівень енергоспоживання є нераціональним використанням енергії. І навпаки – значення, розташовані нижче лінії регресії вказують на його раціональний рівень. Отже, лінія регресії є межею відокремлення задовільних результатів роботи ЦОЕ від незадовільних. У випадку незадовільних показників необхідно прийняти рішення щодо зниження енергоспоживання в рамках діючої системи енергоменеджменту.

За результатами контролю ефективності використання енергії в ЦОЕ повинні складатися звіти. При цьому має забезпечуватись повнота та достовірність отриманої інформації. Результати співставлення показників фактичного енергоспоживання з плановими можуть бути представлені у вигляді графіків, таблиць, діаграм [6, с. 54–56]. Результати контролю повинні бути доведені до персоналу ЦОЕ, обговорюватися та аналізуватися з метою поліпшення ситуації.

Розглянуті складові побудови та впровадження систем енергоменеджменту вугільних шахт не є відображенням всіх необхідних дій. Однак, при викладенні матеріалу акцентовано на принципово важливих складових системи, без яких вона не може функціонувати. Це позиції, пов'язані з формуванням планових завдань, контролем та елементами управління енергоспоживанням.

Висновки. Запропонована стандартом ISO 50001 структура систем енергоменеджменту розкриває загальний підхід до їхньої побудови. Це системи замкнутого типу з елементами планування енергоспоживання, оцінювання його фактичного рівня та формування управлінських дій, які забезпечують підвищення енергоефективності процесів. Конкретне наповнення цих дій повинно здійснюватися розробниками систем з урахуванням особливостей як окремих галузей промисловості, так і підприємств, що здійснюють впровадження.

АДАПТАЦИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. С. Дрешпак, к. т. н., доцент, НТУ «Днепропетровская политехника»

Методология исследования. Применен структурный анализ системы энергоменеджмента – при рассмотрении требований стандарта ISO 50001. Сопоставление составляющих

Література

- 1 Digitalization and Energy: Technology Report 2017. OECD/IEA, 2017. URL : <http://www.iea.org/digital>.
- 2 Керівництво з впровадження системи енергетичного менеджменту відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 50001:2018: практичний посібник / А. В. Чернявський та ін. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 136 с. – URL : http://www.ukriee.org.ua/wpcontent/uploads/2021/03/EnMS-Practical-Guide-2021_Ukraine_ukr.pdf.
- 3 Energy efficiency 2020: Fuel report. OECD/IEA, 2017. – URL : <http://www.iea.org/digital>.
- 4 Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження, 2016. – URL : <http://saee.gov.ua/uk/news/1184>.
- 5 Праховник, А. В. Контроль і нормалізація енергоспоживання / А. В. Праховник, Г. Р. Трапп // Управління енерговикористанням: зб. доп. – К. : Видво Альянс за збереження енергії, 2001. – С. 387–397.
- 6 Півняк Г. Г. Системи енергоменеджменту та їх математичне забезпечення: навч. посібник / Г. Г. Півняк, С. І. Випанасенко, О. І. Хованська, Ю. В. Хацкевич, Н. С. Дрешпак. – Д. : Національний гірничий університет, 2013. – 214 с.

References

1. Digitalization and Energy: Technology Report 2017. OECD/IEA. (2017). Retrieved from <http://www.iea.org/digital>.
2. Cherniavskyy, A.V. «et al.». (2021). Kerivnytstvo z vprovadzhennia systemy enerhetychnoho menedzhmentu vidpovidno do vymoh mizhnarodnoho standartu ISO 50001:2018. Kyiv: KPI im. Igoria Sikorskoho. Retrieved from http://www.ukriee.org.ua/wpcontent/uploads/2021/03/EnMS-Practical-Guide-2021_Ukraine_ukr.pdf.
3. Energy efficiency 2020: Fuel report. OECD/IEA, 2017. Retrieved from <http://www.iea.org/digital>.
4. Derzhavne ahenstvo z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia. (2016). Retrieved from <http://saee.gov.ua/uk/news/1184>.
5. Prakhovnik, A.V., & Trapp, H.R. (2001). Kontrol i normalizatsiia enerhospozhyvannia Upravlinnya energovikoristannyam. Proceedings from Zbirnyk dopovidy. Kyiv: Vydavnytstvo Alians za zberezhenia enerhii. (pp. 387-397).
6. Pivnyak, H.H., Vypanasenko, S.I., Hovanska, O.I., Khatskevych, Yu.V., Dreshpak, N.S. (2013). Systemy enerhomenedzhmentu ta yikh matematychnе zabezpechennia. Dnipropetrovsk: Natsionalnyy hirnychy universytet.

стандартной системы энергоменеджмента с разработанной – при определении функций системы энергоменеджмента угольной шахты. Использован регрессионный анализ – при формировании плановых показателей энергопотребления угольной шахты.

Результаты. Установлено необходимость разработки дополнительного методического обеспечения для реализации в практике энергоменеджмента позиций стандарта ISO 50001. Доказано, что такое методическое обеспечение должно учитывать особенности производственной деятельности предприятий, отрасли промышленности, а также условия производства продукции конкретным предприятием. Рассмотрен пример такой разработки для угольных шахт Украины.

Новизна. Ввиду отсутствия в стандарте ISO 50001 достаточного методического обеспечения процесса разработки системы энергоменеджмента доказана необходимость разработки элементов, учитывающих конкретные особенности производства продукции. В условиях угольной шахты сосредоточено внимание на последовательности формирования плановых показателей, порядке контроля энергопотребления, информационном обеспечении процесса.

Практическая значимость. Сформулирована задача для разработчиков систем энергоменеджмента в рамках стандарта ISO 50001, заключающаяся в определении дополнительных элементов методического обеспечения процесса с учетом конкретных особенностей производства продукции. Рассмотрен пример формирования плановых показателей, порядка выполнения контроля энергопотребления в условиях добычи угля.

Ключевые слова: энергоэффективность, устойчивое развитие, энергетический пакет, энергетическая трилемма, энергетический менеджмент, системы энергоменеджмента, системы контроля энергоэффективности.

ADAPTATION OF THE MODEL OF SUSTAINABLE ENERGY MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

N. S. Dreshpak, Ph. D (Tech.), Associate Professor, Dnipro University of Technology

Methods. The structural analysis of the energy management system is applied – when considering the requirements of the ISO 50001 standard. The components of the energy management system standard are compared with the developed one – when determining the functions of the energy management system of the coal mine. Regression analysis was used in the formation of planned indicators of energy consumption of the coal mine.

Results. It is necessary to develop additional methodological support for the implementation of energy management according to the ISO 50001. It is proved that such methodological support should take into account the features of production activities at industrial enterprises, as well as the conditions of the production at a particular enterprise. An example of such development for coal mines of Ukraine is considered.

Novelty. Due to the lack of sufficient methodological support in the ISO 50001 standard for implementing an energy management system, there has been proven the need to develop elements that take into account the specific features of production. In the conditions of the coal mine the attention is focused on the sequence of forming the planned indicators, the order of energy consumption control, and information support of the process.

Practical value. The task for developers of energy management systems according to the ISO 50001 standard is formulated, which implies the definition of additional elements in methodical maintenance for the process taking into account specific features of production. The example of formation of the planned indicators, as well as the order of energy consumption control in the conditions of coal mining, is considered.

Keywords: energy efficiency, sustainable development, energy package, energy trilemma, energy management, energy management systems, energy efficiency control.

Надійшла до редакції 02.09.21 р.

ПОВЕДІНКОВІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ У СТАЛИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ В ПРОМИСЛОВOSTІ

*Т. В. Куваєва, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка», kuvaieva.t.v@ntnu.one,
orcid.org/ 0000-0002-8796-3189*

Методологія дослідження. Результати отримані за рахунок застосування методів: логіко-аналітичного та узагальнення – при аналізі поведінкових особливостей та забезпечення сталості в промислових ланцюгах створення цінності; стандартні методи якісних та кількісних маркетингових досліджень – при діагностики факторів впливу на формування сталих відносин промислових підприємств з партнерами в ланцюгах створення цінності.

Результати. Встановлено, що в умовах глобалізації ринку та загальної орієнтації економіки України на європейські принципи розвитку для підприємств гірничого машинобудування стає важливим доведення своєї прихильності та дотримання вимог енергоефективності, тобто енергозбереження, енергобезпеки та соціальної енерговідповідальності. Ланцюги створення цінності повинні підвищувати не лише енергоефективність, економічну та виробничу сталість підприємства, але й сприяти зміцненню сталого розвитку всіх учасників виробничого ланцюга, а також інших зацікавлених сторін (бізнес-партнерів, покупців, інвесторів, територіальних громад тощо).

Новизна. Уточнено поведінкові особливості підприємств гірничого машинобудування в контексті формування сталих ланцюгів постачань у гірничодобувному секторі національної економіки. Встановлено взаємозв'язок показника енергоефективності у створенні сталих ланцюгів цінності у добувній промисловості.

Практична значущість. Використання принципів сталого розвитку при формуванні ланцюгів створення цінності дозволить підвищити енергоефективність промисловості в цілому, забезпечить конкурентну перевагу для входження до глобальних виробничих ланцюжків в умовах євроінтеграції України.

Ключові слова: сталий розвиток, енергоефективність, відповідальне виробництво, гірниче машинобудування, канали забезпечення та збуту, поведінкові особливості.

Постановка проблеми. У 2020 році Європа зіткнулася з екологічними проблемами безпрецедентного масштабу. Хоча екологічна та кліматична політика ЄС принесла суттєві переваги протягом останніх десятиліть, Європа стикається з постійними проблемами в таких областях, як втрата біорізноманіття, використання ресурсів, вплив зміни клімату та екологічні ризики для здоров'я та благополуччя населення. Глобальні тенденції, такі як демографічні зміни, посилюють багато екологічних проблем, тоді як швидкі технологічні зміни приносять нові ризики та невизначеності. Визнаючи ці виклики, ЄС зобов'язався досягти цілей довгострокової ста-

лості. Досягнення цих цілей буде неможливим без швидкої та фундаментальної зміни характеру взаємодії суб'єктів господарської діяльності. Вони повинні знайти шляхи трансформації ключових суспільних систем, які впливають на навколишнє середовище, переосмисливши не лише технології та виробничі процеси, а й моделі споживання та способи життя. Це вимагатиме негайних і узгоджених дій із залученням різноманітних сфер, учасників ланцюга створення цінності для забезпечення системних змін.

Вітчизняні підприємства повинні забезпечувати відповідність тим тенденціям, які притаманні Європі. Тому, першочергово Україна має переглянути своє ставлення до

принципів розвитку промисловості, особливо щодо зниження енергоємності та підвищення стійкості ресурсоспоживання, зростання соціальної відповідальності та підзвітності, підключення до міжнародних ініціатив, спрямованих на формування сталого розвитку в галузевих ланцюгах створення цінності [1, 2].

Для гармонізації вітчизняних та європейських стандартів необхідно: 1) впровадження європейського методу галузевих стандартів; 2) перехід від обов'язкової до добровільної сертифікації; 3) взаємне визнання сертифікатів, які сприятимуть експортно-імпортним операціям; 4) проведення інформаційних кампаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що промислові підприємства в Україні, як, втім, і в багатьох інших країнах пострадянського простору, лідирують у світі за питомим енергоспоживанням та ресурсоємністю продукції, яка випускається, про що свідчить досить високий показник ВВП на одиницю використання енергії [1].

Причиною такого становища є відсутність обґрунтованої енергетичної державної політики, яка передбачає наявність:

- встановлених галузевих показників енергоємності;
- державного органу, відповідального за дотримання встановлених правил;
- ефективною політикою оподаткування та субсидування промислових підприємств;
- принципів відповідального природокористування у суспільстві.

Сьогодні прогресивні тенденції ресурсозбереження, відповідального видобутку, переробки та використання набувають великого поширення у більшості індустріально розвинених країн, зокрема в ЄС. Це пов'язано зі світовими тенденціями зростання цін на енергоносії, зростання рівня суспільної поінформованості про захист навколишнього середовища та клімат (скорочення викидів CO₂). Відповідно до енергетичної програми ЄС передбачається щорічне підвищення енергетичної ефективності на 2,1% до 2050 р. Це планується досягати за рахунок впровадження сучасних технологій. ЄС на політичному рівні підтримує ширше використання

енергоефективних технологій через відповідні стандарти. Згідно з дослідженнями, які проводила німецька організація Roland Berger Strategy Consultants, енергоефективність відіграватиме велику роль у майбутньому для компаній, які розробляють технології та технічно складну продукцію. Це дозволить реалізувати конкурентні переваги. У європейських країнах сьогодні підвищення енергетичної ефективності у клієнтів є одним із важливих критеріїв вибору. Це є центральним фактором диференціації (Unique Selling proposition, USP) пропозиції підприємства для клієнтів. Також одним із основних критерієм прийняття управлінського рішення при придбанні продукції є витрати повного терміну експлуатації (Life-Cycle-Costing): все частіше клієнти враховують при прийнятті рішення закупівлі поряд із закупівельною ціною всі витрати, які несе підприємство в результаті використання даної продукції. Таким чином витрати, пов'язані з енергоспоживанням, також посилено беруться до уваги. До того ж, енергетична ефективність сприймається як суттєвий довгостроковий ринковий бар'єр входу нових гравців.

В умовах зростання цін на енергоносії українська промислова продукція стає все більш неконкурентоспроможною порівняно з технологічно розвиненими виробництвами, наприклад Німеччини, Великобританії тощо, що є одним із головних факторів зниження обсягів національного промислового виробництва. Наприклад, за останні три роки в Україні обсяги реалізації машинобудівної продукції знизилися на 27,5%, а кількість вироблених машин для гірничодобувної промисловості (бурильної та прохідницької техніки) – зменшилась на 73,7%. Така динаміка супроводжувалася збільшенням собівартості одиниці виробленої продукції майже в 9 разів. До 2020 року частка витрат електричної енергії у структурі витрат на виробництво машинобудівної продукції зросла з 30 до 55% [3].

При цьому більшість потреб у засобах виробництва задовольняється на екстенсивній основі, тобто за рахунок нарощування абсолютних обсягів видобутку вихідних продуктів. Це спричиняє збільшення питомої ваги видобувної та переробної промисловості, як наслідок, значні масштаби руйнування

природного середовища. При досягнутих величині і темпах видобутку, і первинної переробки палива, сировини, матеріалів існуючі механізми формування взаємовідносин між промисловими підприємствами в ланцюгах створення цінності, а також заходи з охорони навколишнього середовища не дозволяють усунути проблеми, оскільки націлені лише на ліквідацію наслідків, а не причин становища. Тобто кризовий стан машинобудування, у тому числі для гірничодобувної промисловості, свідчить про слабкість менеджменту в ланцюгах постачання та збуту, відсутність орієнтації політик підприємств на сталий розвиток, недосконалість чинної системи управління енергетичними ресурсами та собівартістю продукції. Низька енергетична та ресурсна ефективність продукції знижує її конкурентоспроможність, і, як наслідок, ускладнює входження підприємств у вигідні галузеві ланцюги постачання.

Загострення ситуації у машинобудівних галузях України активізували пошук наукових рішень щодо оптимізації ресурсного менеджменту та політики закупівель/поставок для виробничих цілей. Цій темі присвячено низку фундаментальних та академічних прикладних досліджень. Зокрема, підвищується увага до проблем управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства на основі зменшення ризиків ресурсної політики (наприклад, Маслюк О. В. [4], Занора В. О. [5]). Ряд досліджень присвячено методиці розробки стратегії управління закупівельної логістики як інструменту адаптації машинобудівного підприємства до умов змінного ринку (Копілець П. М. [6], Неуров І. В. [7] та ін.).

Нові напрями наукових досліджень пов'язані з розумінням концепції сталих ланцюгів створення цінності. Зокрема, з'явилися дослідження з розробки логістичної інтеграції у виробничі ланцюги з позиції рівневого системного підходу (наприклад, Колодізева Т. О. [8]). Важливим напрямом досліджень стали питання використання підприємствами добровільних стандартів сталого розвитку на формування сталих горизонтальних і вертикальних виробничих ланцюгів поставок (наприклад, Палехова Л. Л., Півняк Р. Р. [9]). Разом з тим, дані дослідження потребують поглиблення розробок стосовно окремих галузей промисловості, для яких адаптація до процесів глобалізації та інтеграції є особливо критичним фактором конкурентоспроможності. Актуальність та значимість вирішення цієї проблеми для підприємств гірничого машинобудування обумовлені недостатністю системних розробок щодо шляхів нарощування сталості промислового сектору.

Формулювання мети статті. Метою даного дослідження є уточнення поведінкових особливостей підприємств гірничого машинобудування у контексті формування сталих ланцюгів поставок у гірничодобувному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Парадигма управління ланцюгами створення цінності на основі ініціатив сталого розвитку призвела до подальших змін ділової поведінки щодо стратегії взаємодії підприємств у виробничо-збутових ланцюжках. Традиційні теорії (наприклад, ресурсний підхід фірми, транзакційна теорія) неспроможна забезпечити всебічне пояснення управління питань сталого розвитку на даних ланцюжках. Сучасна теорія управління виробничо-збутовими ланцюгами, неспроможна пояснити і передбачити поведінку щодо вихідних джерел сталості [10].

Як відомо, суб'єкти економічної діяльності у промислових ланцюгах вступають у специфічну взаємодію (або взаємозв'язок) протягом відносно тривалого часу. Така взаємодія є певним комбінованим процесом, що включає не тільки фізичне переміщення товарів, а й соціальний, діловий, інформаційний обмін по всьому ланцюгу постачальників-покупців [11].

Входження у сталі ланцюги зменшує невизначеності за умов постачання матеріальних ресурсів та послуг для власного виробництва, і навіть сприяє стабілізації попиту на кінцеві продукти. У цьому кожен із суб'єктів, який входять у ланцюг, має різну можливість на сталий розвиток інших її учасників [12]. Підприємства машинобудування, в силу специфіки своєї спеціалізації та ролі у технічному розвитку виробництва, можуть бути потужним генератором вертикальної сталості підприємств низки галузей, дозволяючи задовольняти сучасні вимоги до

економії ресурсів, енергоефективності, екологічної сталості та безпеки праці.

Прикладом таких можливостей є підприємства гірничого машинобудування. Діяльність таких підприємств та їх продукція зобов'язана враховувати тенденції розвитку та зростаючі вимоги (галузеві, регіональні, національні, міжнародні) до видобувного виробництва, сприяти формуванню відповідального гірничодобувного виробництва в Україні [13]. На жаль, в Україні, як і в більшості інших країн пострадянського простору, гірничодобувне виробництво перебуває у вкрай тяжкому стані та потребує глибоких перетворень. У разі перехідної економіки конфліктність гірничодобувного сектора стає серйозним бар'єром у формуванні сталої національної промисловості [14].

Слід наголосити, що кризовий стан енергетичного сектору України формує не лише виклики, а й по-своєму унікальні можливості для переходу видобувних галузей на нову модель розвитку, яка виведе їх із традиційно низькорентабельного, екологічно небезпечного та соціально нестабільного сектора економіки [15].

Відповідно до сучасного бачення прогресу видобуткової промисловості, менеджмент гірничодобувної компанії повинен забезпечувати її відповідальність в охопленні всього виробничо-збутового ланцюжка в галузі. Формування сталих ланцюжків з погляду мінімізації енергоємності або частки енергетичної складової у собівартості продукції дозволить забезпечити стійку конкурентну перевагу.

Одним з таких інструментів є міжнародний стандарт «Ініціатива щодо забезпечення відповідальної розробки корисних копалин» – IRMA (англ. Initiative for Responsible Mining Assurance), який рекомендований для широкого використання всіма гірничодобувними підприємствами світу [16].

Цей стандарт є ключовою частиною глобальної системи забезпечення відповідальності гірничодобувного сектора, що допоможе сформувати галузеві ланцюжки відповідальних промислових виробництв, розрахованих на використання металів та мінералів, добутих з надр. IRMA власне формує

багатосторонні угоди щодо створення спільних цінностей для всіх стейкхолдерів, застосування відповідальних практик усіма учасниками виробничого ланцюга. IRMA пропонує керівні принципи для всього життєвого циклу видобутку – від розвідки та етапу експлуатації до закриття об'єкта та довгострокового моніторингу довкілля.

Процес збільшення енергоефективності гірничодобувного підприємства охоплює всі елементи його виробничо-збутового ланцюга.

На кожному етапі виробничо-збутового ланцюжка для управління енергоефективністю необхідно визначити ключові фактори, що впливають на енергоефективність, з виявленням залежностей, що визначають вплив енергоспоживання на виробничу складову.

Можна виділити такі етапи підвищення енергоефективності:

- аналіз економічного чи екологічного ефекту від прийнятих змін;

- визначення кожному етапі виробничо-збутової ланцюжка проблемних енерговитратних місць, які можна усунути, їх ранжування;

- виявлення впливу змін на весь виробничо-збутовий ланцюжок. Кожна зміна в будь-якому місці ланцюжка позначається на енергоефективності подальших ланок. Тому необхідно враховувати інтегральний ефект від проведення заходів щодо підвищення енергоефективності окремих ланок. Так підвищення якості вихідного продукту однієї з ланок, навіть зі збільшенням питомих енерговитрат з його виробництва, може призвести до відчутному зниженню енерговитрат за її подальшої переробки, тобто. інтегральний ефект може бути позитивним, а при незначному – негативним.

Оскільки однією з основних складових формування сталих ланцюжків гірничодобувних підприємств полягає в тому, що дані компанії є найбільшими споживачами як паливно-енергетичних ресурсів, частина з яких вони отримують від постачальників, а іншу частину виробляють на власних об'єктах, так і продукції гірничого машинобудування. Через високу енергоємність продукції, зниження частки енергетичної складової у собівартості кінцевої продукції є досить

складним питанням. Очевидно, що основними джерелами зниження енергоємності гірничих підприємств полягає у постачанні відповідного обладнання та комплектуючих до них. Гірничодобувні підприємства встановлюють точні та явні критерії якості даного обладнання комплектуючим ще до покупки. Отже, формування сталих взаємозв'язків відбувається у разі, коли продукція постачальників відповідає цим критеріям. Ці критерії найчастіше кількісний характер: відсоток зниження споживання електроенергії, відсоток збільшення коефіцієнта корисної дії чи продуктивності тощо.

Потенційно підприємства гірничого машинобудування мають гарні ринкові перспективи збуту, оскільки сьогодні українські видобуткові компанії потребують заміни понад 40 % всього парку бурових установок. Водночас бурові компанії прагнуть отримати високотехнологічні установки, що відповідають високими виробничими характеристиками, вимагають здійснювати контрольне складання практично всіх бурових установок на майданчику виробника та проведення їх випробувань у присутності замовника [14].

Однак більш ніж 75% бурового обладнання, що виробляється в Україні, є вже морально застарілим, а його виробництво не відповідає світовим вимогам за показниками енергоємності, надійності, безпеки, рівнем оснащеності контрольно-вимірювальними приладами, комп'ютеризації тощо. Нові розробки мають дуже тривалі терміни застосування і морально старіють ще початку їх запуску у виробництво [8]. В результаті вітчизняному виробнику складно конкурувати із зарубіжними корпораціями, які прагнуть розширити свої ринки збуту та сформувати стабільні виробничі ланцюги, що охоплюють українських споживачів.

Необхідно відзначити, що зростання частки нового обладнання відбувається в основному не за рахунок поступового оновлення потужностей, а за рахунок створення нових виробництв. Особливість формування технологічно-виробничих ланцюгів полягає у високій технічній складності завдання, яке прагне вирішити клієнт. Тому в цьому випадку від постачальника потрібна велика гнучкість. Іноземні виробники обладнання та комплектуючих найчастіше не створюють

мережу регіональних представництв та технічних фахівців, які надавали б необхідний сервіс замовникам, що дає вітчизняним виробникам комплектуючих зайняти дане місце в ланцюжку розподілу та збуту продукції гірничого машинобудування.

Висновки. Одним із підходів у розвитку українського гірничого машинобудування можна вважати стимулювання створення спільних виробництв на кшталт технопарків за участю іноземних компаній. Разом з тим слід враховувати, що такий підхід вимагатиме від вітчизняних виробників дотримуватися стандартів сталого виробництва, яких дотримуються материнські компанії. Сьогодні західні виробники гірничодобувного обладнання керуються принципами та стандартами сталого виробництва, які передбачають енергоефективність та високу технологічну продуктивність, надійність продукції та відповідність найкращим світовим зразкам. Використання надійних комплектуючих сприятиме зниженню операційних витрат до 30%.

В умовах глобалізації та прагнення до сталості виробничих зв'язків, збут машинобудівних підприємств дедалі більше набуває вигляду поставок по кооперації з високою зацікавленістю сторін, оскільки незбалансовані інтереси окремих машинобудівних підприємств не є визначальними. У такій ситуації для цілей стратегічного планування ринків збуту зарубіжна практика широко застосовує горизонтальне сегментування та ситуаційний аналіз, що дозволяють визначити точки входу та формат відповідальності на ринках гірничого обладнання. При використанні результатів ситуаційного аналізу можна вибрати найбільш ефективні канали закупівель та поставок, що дозволить не тільки прогнозувати обсяги забезпечення виробництва ресурсами (матеріалами, сировиною тощо), а й стандартизувати та уніфікувати вимоги в ланцюгах поставок, у тому числі щодо їхньої енергоефективності. Для зменшення масштабів залучення до господарського обігу сировинних та енергетичних ресурсів необхідно скорочувати питомі витрати та розширювати повторне використання матеріальних засобів, повніше утилізувати ресурси, що видобуваються. Отже, нагальна необхідність модернізації відтворювальної мо-

делі диктується як політичними, економічними, соціальними, і екологічними обставинами.

Останнім часом в Україні покладаються великі надії на формування глобальних сталих виробничо-збутових ланцюжків, які, на думку вітчизняних та зарубіжних фахівців, здатні вирішити докорінні соціально-економічні проблеми, у тому числі перебудувати відтворювальну структуру. Однак для подолання розривів, що існують на сьогодні, між бажаним результатом і існуючим, буде потрібно тривалий час. Для переходу до їхнього формування мають бути створені відповідні стартові умови, у тому числі імплементація стандартів (IRMA. EITI), модернізація відтворювальної структури, грамотна податкова політика та інші організаційно-економічні заходи, інакше українські підприємства промисловості не зможуть бути учасниками глобальних технологічно-збутових ланцюгів.

Література

1. GDP. World Bank [Електронний ресурс] / GDP – Режим доступу до ресурсу: <https://data.worldbank.org/indicator/EG.GDP.PUSE.KO.PP.KD?locations=DE>.
2. Державної програми розвитку внутрішнього виробництва / Державна програма розвитку та модернізації ГМК України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=623f138f-c267-4ae7-af07-64f0ec6646a9>.
3. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Маслюк О. В. Ресурсний підхід в управлінні економічною стійкістю машинобудівного підприємства // Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова. – 2013. – Т. 18, Вип. 3/2. – С. 118–122.
5. Занора В. О. Управління технологічними витратами машинобудівних підприємств в умовах ризику : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. О. Занора; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – Київ, 2014. – 20 с.
6. Копилець П. М. Стратегії управління закупівельною логістикою на підприємствах машинобудування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / П. М. Копилець; Приват. ВНЗ «Європ. ун-т». – Київ, 2014.
7. Неуров І. В. Організування закупівельної діяльності машинобудівних підприємств на засадах логістики : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І. В. Неуров; Приват. вищ. навч. закл. «Львів. ун-т бізнесу та права». – Льв., 2012.
8. Колодізева Т. О. Управління ланцюгами поставок : навчальний посібник / Т. О. Колодізева. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 164 с.
9. Palekhova L., Pivnyak G. Exploring market strategies based on voluntary environmental certification in a Post-Soviet transition economy // Voluntary Standard Systems: A Contribution to Sustainable Development / Natural Resource Management in Transition. Volume 1. – Springer Heidelberg New York Dordrecht London, 2014. – PP. 165–175.
10. Cuthbertson R. The Need for Sustainable Supply Chain Management // Sustainable Supply Chain Management: Practical Ideas for Moving Towards Best Practice - Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011. – PP. 3–13.
11. Kuvaieva T.V. Forms of organization of production activity of enterprises in terms of probabilistic nature of demand / T.V. Kuvaieva, K.P. Pilova // Scientific Bulletin of National Mining University. – 2021. – Issue 4. – P. 177–184. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2021-4/177>
12. Нова енергетична стратегія України: безпека, енергоефективність, конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
13. Пивняк Г. Г. Стандарты ответственного горнодобывающего производства / Г. Г. Пивняк, В. Я. Швец, Л. Л. Палехова // Управление устойчивым развитием в условиях переходной экономики: монография. / Под ред.: Шмидта М., и др. – Днепропетровск-Котбус: НГУ-БТУ, 2015. – С. 18–32.
14. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Хансманн Б. Добровольные стандарты устойчивого развития в глобальных цепях поставок и создания стоимости / Б. Хансманн, Д. Палехов // Управление устойчивым развитием в условиях переходной экономики: монография / Под ред.: Шмидта М., и др. – Днепропетровск-Котбус: НГУ-БТУ, 2015. – С. 9–17.
16. The IRMA Standard for Responsible Mining [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.resourcegovernance.org/ru/news/>.
17. Palekhov D., Palekhova L. Responsible Mining: Challenges, Perspectives and Approaches. // Giovannucci D., Hansmann B., Palekhov D., Schmidt M. (Eds.). Sustainable Global Value Chains. Natural Resource Management in Transition. Vol. 2. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2019. P. 521–544. DOI: 10.1007/978-3-319-14877-9_28

References

1. GDP. World Bank. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/EG.GDP.PUSE.KO.PP.KD?locations=DE>.
2. Derzhavnoi prohramy rozvytku vnutrishnoho vyrobnytstva / Derzhavna prohrama rozvytku ta modernizatsii HMK Ukrainy. Retrieved from <https://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=623f138f-c267-4ae7-af07-64f0ec6646a9>.

3. Ekonomichna statystyka / Zovnishnoekonomichna diialnist. Sant Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Masliuk, O.V. (2013). Resursnyi pidkhid v upravlinni ekonomichnoi stiykosti mashynobudivnoho pidpriemstva. Visnyk ONU imeni I. I. Mechnikova, T.18, Issue 3/2, 118-122.
5. Zanora, V.O. (2014). Upravlinnia tekhnolohichnymi vytratamy mashynobudivnykh pidpriemstv v umovakh ryzyku. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv, Natsionalnyy tekhnichnyy universytet Ukrainy «Kyivskyy politekhnichnyy instytut».
6. Kopylets, P.M. (2014). Stratehii upravlinnia zakupivelnoi lohistykoju na pidpriemstvakh mashynobuduvannia. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv, Pryvatnyy VNZ «Yevropeyskyy universytet».
7. Neurov, I.V. (2012). Orhanizuvannia zakupivelnoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv na zasadakh lohistyky. Extended abstract of candidate's thesis. Pryvatnyy vyshchyy navchalnyy zaklad «Lvivskyy universytet biznesu ta prava».
8. Kolodizieva, T.O. (2016). Upravlinnia lantsiuhamy postavok. Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetsia.
9. Palekhova, L., Pivnyak, G. (2014). Exploring market strategies based on voluntary environmental certification in a Post-Soviet transition economy. Voluntary Standard Systems: A Contribution to Sustainable Development. Natural Resource Management in Transition. Volume 1. Springer Heidelberg New York Dordrecht London, (pp. 165-175).
10. Cuthbertson, R. (2011). The Need for Sustainable Supply Chain Management. Sustainable Supply Chain Management: Practical Ideas for Moving Towards Best Practice. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, (pp. 3-13).
11. Kuvaieva, T.V., & Pilova, K.P. (2021) Forms of organization of production activity of enterprises in terms of probabilistic nature of demand. Scientific Bulletin of National Mining University, Issue 4, 177-184. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2021-4/177>
12. Nova enerhetychna stratehiia Ukrainy: bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentsia. Retrieved from <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
13. Pivnyak, G.G., Shvets, V.Ya., & Palehova, L.L. (2015). Standartyi otvetstvennogo gornodobyvayushchego proizvodstva. Proceedings from: Upravlenie ustoychivym razvitiem v usloviyah perehodnoy ekonomiky. M. Shmidt (Ed). Dnepropetrovsk-Kottbus: NGU-BTU, (pp. 18-32).
14. Statystychnyi biuletyn «Vyrobnystvo promyslovoi produktsii za vydamy v Ukraini». Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Hansmann B., & Palehov D. (2015). Dobrovolnye standartyi ustoychivogo razvitiya v globalnykh tsepiakh postavok i sozdaniya stoimosti Proceedings from: Upravlenie ustoychivym razvitiem v usloviyakh perekhodnoy ekonomiki. M. Shmidt (Ed.). Dnepropetrovsk-Kottbus: NGU-BTU, (pp. 9-17).
16. The IRMA Standard for Responsible Mining. URL: <http://www.resourcegovernance.org/ru/news/>.
17. Palekhov, D., & Palekhova L. (2019). Responsible Mining: Challenges, Perspectives and Approaches. Proceedings from: Giovannucci D., Hansmann B., Palekhov D., Schmidt M. (Eds.). Sustainable Global Value Chains. Natural Resource Management in Transition. Vol. 2. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg. (pp. 521-544). DOI: 10.1007/978-3-319-14877-9_28.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ УСТОЙЧИВЫХ ЦЕПЕЙ СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Т. В. Куваева, к. э. н., доцент, НТУ «Днепропетровская политехника»

Методология исследования. Результаты получены за счет применения методов: логико-аналитического и обобщения – при анализе поведенческих особенностей и обеспечении постоянства в промышленных цепях создания ценности; стандартные методы качественных и количественных маркетинговых исследований – при диагностике факторов влияния на формирование устойчивых отношений промышленных предприятий с партнерами в цепочках создания ценности.

Результаты. Установлено, что в условиях глобализации рынка и общей ориентации экономики Украины на европейские принципы развития для предприятий горного машиностроения становится важным доказательство своей приверженности требованиям энергоэффективности, т. е. энергосбережения, энергобезопасности и социальной энергоответственности. Цепи создания ценности должны повышать не только энергоэффективность, экономическое и производственное постоянство предприятия, но и способствовать укреплению устойчивого развития всех участников производственной цепи, а также других заинтересованных сторон (бизнес-партнеров, покупателей, инвесторов, территориальных общин и т. п.).

Новизна. Уточнены поведенческие особенности предприятий горного машиностроения в контексте формирования устойчивых цепей поставок в горнодобывающем секторе национальной экономики. Установлена взаимосвязь показателя энергоэффективности в разработке устойчивых цепей создания ценности в добывающей индустрии.

Практическая значимость. Использование принципов устойчивого развития при формировании цепей создания ценности позволит повысить энергоэффективность промышленности в целом, обеспечит конкурентное преимущество для вхождения в глобальные производственные цепочки в условиях евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие, энергоэффективность, ответственное производство, горное машиностроение, каналы снабжения и распределения, поведенческие особенности.

THE BEHAVIORAL FEATURES OF SUSTAINABLE VALUE CHAINS IN INDUSTRY

T. V. Kuvaieva, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology

Methods. The results are obtained through the use of the following methods: logical-analytical method and generalization – in the analysis of behavioral characteristics and ensuring consistency in industrial value chains; standard methods of qualitative and quantitative marketing research – in the diagnosis of factors influencing the formation of sustainable relationships of industrial enterprises with partners in value chains.

Results. It has been established that in the context of the globalization of the market and the general orientation of the Ukrainian economy towards the European principles of development, it becomes important for mining engineering enterprises to prove their adherence to the requirements of energy efficiency, energy saving, energy security and social energy responsibility. Value chains should not only improve energy efficiency, economic and production stability of the enterprise, but also contribute to strengthening the sustainable development of all participants in the production chain, as well as other stakeholders (business partners, buyers, investors, local communities, etc.).

Novelty. The behavioral features of mining machine-building enterprises in the context of formation of stable supply chains in the mining sector of the national economy are specified. The relationship between the energy efficiency indicator in the development of sustainable value chains in the extractive industry has been established.

Practical value. The use of sustainable development principles in the formation of value chains will increase the energy efficiency of the industry, provide a competitive advantage for entering global production chains in the context of Ukraine's European integration.

Keywords: sustainable development, energy efficiency, responsible manufacturing, mining engineering, supply and distribution channels, behavioral characteristics.

Надійшла до редакції 02.09.21 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ВИКОРИСТАННЯ FINTech ІННОВАЦІЙ НА РИНКУ КАПІТАЛУ

*Л. Г. Соляник, к. е. н., професор, l.g.s@ua.fm, orcid.org/0000-0003-3291-3931,
І. М. Цуркан, к. е. н., tsurkan.i.m@ukr.net, orcid.org/0000-0003-1149-0431,
М. О. Гудим, magictp, gudmar17@ukr.net, orcid.org/0000-0003-4793-5025,
НТУ «Дніпровська політехніка»*

Методологія дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження є наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених, пов'язані з питаннями визначення ролі FinTech інновацій у розвитку ринку фінансових послуг та формуванні FinTech інструментів перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економіки. У процесі дослідження використовувалися методи теоретичного й емпіричного дослідження, зокрема, абстракції й порівняння при визначенні особливостей функціонування різних видів онлайн-фінансування для суб'єктів МСБ; метод групування – при дослідженні регіональних особливостей розвитку моделей онлайн-фінансування; методи математичної статистики – при визначенні тенденцій розвитку та прогнозуванні обсягів альтернативного онлайн-фінансування суб'єктами малого та середнього бізнесу. Методи графічного аналізу дозволили наочно відобразити отримані результати дослідження.

Результати. Авторами в статті проаналізовано сучасний стан та тенденції становлення фінтех-компаній України й фінансового забезпечення бізнесу в контексті світових тенденцій розвитку інформаційних технологій. Визначено місце, роль та особливості використання FinTech інструментів для перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економіки на основі впровадження альтернативних моделей фінансування бізнесу в Україні.

Новизна. Надано порівняльну характеристику основних видів онлайн-фінансування для суб'єктів малого й середнього бізнесу. Проаналізовано динаміку зміни обсягів альтернативного онлайн-фінансування у світі та виявлено особливості розвитку світового й регіональних ринків альтернативного онлайн-фінансування. Визначено основні детермінанти впливу на розвиток онлайн-фінансування в країні.

Практична значущість. Полягає у можливості застосування розроблених та наданих пропозицій щодо подальшого функціонування й розвитку в Україні альтернативного фінансування бізнесу з врахуванням загальносвітових тенденцій. Отримані висновки та результати дослідження сприятимуть активізації впровадження онлайн-платформ та створенню умов для здійснення однорангового фінансування фізичних і юридичних осіб, сприяючи їхньому розвитку.

Ключові слова: FinTech-інновації, цифровізація, краудфандинг, онлайн-фінансування, альтернативні моделі онлайн-фінансування бізнесу, національна економіка, детермінанти впливу, інвестиції.

Постановка проблеми. На сучасному етапі фінтех розглядають як екосистему, яка поєднує всіх учасників фінансового ринку,

зокрема, фінтех-стартапи, регуляторів, банки, міжнародні платіжні системи, асоціації банкірів та фінансистів, інкубаторів, акселераторів, постачальників [1]. Фінансові тех-

нології або фінтех (англ. мовою від «financial technology», скорочене «FinTech») являють собою порівняно нову галузь не тільки в Україні, але і у всьому світі, яка відкриває величезні можливості для всіх суб'єктів фінансової сфери, забезпечуючи клієнтам зниження витрат, платежі в реальному часі, більш широкий вибір послуг та більшу зручність. Фінтех може сприяти розширенню доступу до фінансування для фізичних осіб, малих та середніх підприємств, недостатньо охоплених фінансовими послугами.

Отже, в сучасних умовах FinTech претендує на ключову роль у розвитку ринку фінансових послуг. Розвиток інформаційних технологій створив підґрунтя для формування FinTech інструментів перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економіки, що передбачає впровадження ефективного дієвого механізму практичного застосування альтернативних моделей фінансування бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-методичні засади дослідження FinTech інновацій та їх ролі в національній економіці є досить новими для наукової спільноти та опрацьовані переважно у працях зарубіжних науковців та колективами авторів, що представляють комітет з банківського нагляду, аудиторські компанії KPMG та Ernst & Young. Цій проблематиці присвячено праці вітчизняних економістів, зокрема: Сирветник-Царій В. В. [2], Рубанов П. М. [9].

Аналіз наукових праць свідчить про те, що необхідно проводити подальші дослідження в напрямку формування механізмів мотивації бізнесу та активізації впливу державних інституцій на ефективне застосування альтернативних моделей фінансування бізнесу в Україні.

Формування мети статті. Мета статті полягає у систематизації та узагальненні результатів дослідження щодо оцінювання загального стану, тенденцій розвитку FinTech інновацій на світовому й вітчизняному ринках фінансових послуг та визначення їх ролі в організації фінансування підприємств на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Інформаційну базу дослідження склали дані офіційної звітності Державного комі-

тету статистики України, Всесвітнього економічного форуму та статистичної організації Європейської комісії про макроекономічні показники розвитку України та інших держав.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після світової фінансової кризи 2008 року банки усіх країн були змушені адаптуватися до нового світу. Регулятори посилили вимоги до капіталу банків, запровадили нові стандарти управління ризиками та більш суворі вимоги до виконання процедур KYC (Know Your Customer – процедура ідентифікації клієнтів, яка відома як «Знай Свого Клієнта») та AML (Anti Money Laundering – процедура протидії відмиванню грошей). Швидко розвивалися технології та інновації. Інтернет став поширеним явищем. З'явилися та набувають популярності смартфони та мобільні додатки, навіть у країнах, що розвиваються. Поширюються швидкими темпами соціальні мережі. Технологічні компанії «Великої П'ятірки» (Amazon, Facebook, Google, Apple, Microsoft) розробили інноваційні продукти та послуги, які формують нові стандарти якості, швидкості та зручності для споживачів. Збільшилась трудова міграція та, відповідно, зросли обсяги грошових переказів.

Технологічні тренди свідчать про нові можливості для користувачів і покращення процесів, що вже функціонують. Це може бути мінімальна затримка передавання в стримінг-сервісах чи кіберспорті, автоматизація виробництв.

Проте інновації – це не тільки про бізнес та користувачів, а й про держави, які використовують новітні розробки. Україна піднялася із 47-го на 45-те місце із 131-го в рейтингу Global Innovation Index. У категорії «освіта» – на 20 щаблів, на десять – у високотехнологічній R&D-розробці. Ці позитивні зрушення свідчать про високий потенціал та готовність України до запровадження інноваційних технологій.

Україна вже запускає електронні цифрові послуги, компанії запроваджують електронний документообіг, а українці загалом стають більш прихильними до інновацій. Так, дані Нацбанку за перше півріччя 2020 року свідчать, що 50% безконтактних оплат

відбуваються саме через NFC. Усього в Україні працює понад 100 ФінТех-компаній, причому більша частина заснована протягом трьох останніх років. 63% ФінТех-фірм фінансуються власним коштом, стільки ж – пройшли точку беззбитковості. На міжнародний ринок вийшли 43% бізнесів, а з тих, хто працює тільки в Україні, 73% планують підкорювати закордонні країни. Тенденція до зростання фінтех-сектора у 2021-му році не зміниться: на ринку з'явиться близько 20 нових компаній. Швидке зростання числа стартапів та паралельний розвиток екосистеми будуть сприяти збільшенню зацікавленості з боку інвесторів, а також зростанню кількості інкубаторів та акселераторів. позитивної динаміки у цьому сегменті.

Позитивна динаміка у цьому сегменті національної економіки відповідає світовим тенденціям: фінансові технології залишаються актуальною темою у світі протягом останніх років. Не останню роль в розвитку ринку зіграла державна підтримка. Зокрема,

Кабінет міністрів створив «Український національний фонд стартапів» обсягом 345 млн грн, а Національний банк України у квітні 2019-го року організував Експертну раду з питань комунікації з інноваційними компаніями, що надасть можливість НБУ зрозуміти потреби та напрямки розвитку інноваційного фінансового ринку. Але по стану розвитку фінтех-компаній Україна поступається західним країнам, оскільки там більш розвинута екосистема для бізнесу стартапів. В Україні ж бракує акселераторів, які допомагали б розвиватися компаніям на ранніх стадіях. Крім того, на відміну від загальноновизнаної практики, в Україні чимало компаній намагаються виходити на ринок уже з готовим продуктом. Тому більшість українських фінтехів за ступенем розвитку перебувають на стадії початку продажів або масштабування бізнесу й лише кожна п'ята є зрілою. Усього 8% компаній заявили, що перебувають на стадії реалізації ідеї чи мінімально життєздатного продукту.



Рис.1. Розподіл фінтех-компаній за сферами діяльності в Україні у 2020 р.

За цих умов особливо гостро постає проблема фінансової підтримки малого та середнього бізнесу, до якого, зокрема, належать FinTech компанії.

Традиційно основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств залишаються власні кошти, залучений і позичковий капітал (рис. 2). Нормальною ситуацією для підприємства є переважання власних джерел фінансових ресурсів, що дає йому можливість забезпечувати фінансову

автономію й фінансову стійкість на оптимальному рівні. Але досягти високих темпів розвитку підприємницької діяльності, використовуючи лише власні та залучені джерела фінансових ресурсів, неможливо [2]. Як засвідчує світовий досвід, вагому роль у фінансовому забезпеченні підприємств, а особливо малого бізнесу, відіграють позикові кошти, які надаються на умовах строковості, платності і поворотності. Позикові фінансові ресурси підприємств включають банківські

кредити; позики небанківських фінансово-кредитних установ (лізингові кредити, факторинг тощо); комерційні кредити та кошти,

отримані від емісії і розміщення боргових цінних паперів (наприклад, облігацій підприємств).



Рис.2. Сучасні джерела фінансування бізнесу

В середньому у світі частка внутрішніх ресурсів підприємств у фінансуванні інвестицій складає 71,3%; банківських кредитів – 14,3% (частка підприємств, які використовують банківські кредити для фінансування інвестиційної діяльності становить 25%); лізингових кредитів, внесків засновників та альтернативних джерел – приблизно по 5% [3]. В структурі джерел фінансування оборотного капіталу підприємств за країнами світу в цілому повторюються тенденції, аналогічні до фінансування інвестиційних вкладень.

На основі даних статистичного дослідження Світового банку [3], проаналізуємо структуру джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств в країнах Східної Європи. В європейських країнах, як і в цілому у світі, найбільша частка фінансування інвестиційних потреб функціонуючих підприємств забезпечується за рахунок внутрішніх джерел фінансових ресурсів – близько 60–70%. Структура ж залучення інших джерел фінансових ресурсів дуже відрізняється як по окремим підприємствам та видам діяльності, так і в цілому по країнам.

В країнах Східної Європи питома вага власних фінансових ресурсів підприємств в структурі джерел фінансування інвестиційних потреб коливається від 47,2% до 80,9%. Найменшою частка самофінансування підприємств є у Словаччині (47,2%), Чорногорії (54,8%) та Сербії (56,4%). Для цих країн характерним є розвиток лізингового кредитування та фінансування на основі пайової участі (Чорногорія), а також значною є питома вага альтернативних джерел фінансування (Сербія, Словаччина). Лідерами за обсягами банківського кредитування інвестиційної діяльності підприємств у Східній Європі є Естонія (20%), Хорватія (18,6%) і Чехія (18,5%). Практично втричі меншою є частка банківського кредитування у таких країнах, як Латвія (6,2%) і Молдова (7,7%). Низькою є також частка банківських кредитів у забезпеченні інвестиційних потреб бізнесу в Україні (11,0%), Македонії (11,1%) та Польщі (12,1%) [3]. Україна, на жаль, відноситься також до групи країн із найменшим залученням банківських кредитів для фінансування оборотного капіталу (3,6%), що стримує здійснення ефективної поточної діяльності та не створює умов для фінансового забезпечення

сталого економічного розвитку підприємств. Особливо гостро цю проблему відчуває малий і середній бізнес. Проблема фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого підприємництва була актуальною завжди в усіх країнах світу. Порівняно із великим бізнесом МСБ має значно менший вибір доступних джерел фінансування, а програми державної підтримки малих підприємств не завжди виявляються дієвими та ефективними. Так, одне з головних питань для стартапів – знайти фінансування на ранніх стадіях розвитку.

До 80% стартапів у світі фінансуються власними коштами, а також коштами друзів і родичів (так звана категорія friends & family). В Україні близько 70% ФінТех-компаній працюють без залучення грошей сторонніх інвесторів, з них 61% покладається на власні кошти, ще 9% – залучає гроші друзів та родичів, 30% – це зовнішнє інвестування (приватні інвестори та ангельські інвестиції).

Фактична структура капіталу підприємств формується під впливом багатьох факторів, основними серед яких є: стан національної економіки й фінансової системи країни; організаційно-правова форма та розмір підприємства; стадія життєвого циклу підприємства (новостворене чи функціонуюче підприємство); напрямок використання фінансових ресурсів (формування основного й

оборотного капіталу), рівень інноваційності економіки. Розвиток інформаційних технологій створив підґрунтя для формування FinTech інструментів перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економіки та впровадження альтернативних моделей фінансування бізнесу у вигляді спеціалізованих онлайн-платформ.

Завдяки розвитку інформаційних технологій новою альтернативою традиційному фінансуванню стали спеціалізовані онлайн-платформи, використання яких дозволяє залучати кошти для фінансування інвестиційних проєктів без участі фінансових посередників. У сфері кредитування основними наслідками цифрової трансформації стала поява альтернативних джерел отримання позикових ресурсів через peer-to-peer та крауфдингові платформи, на ринку цінних паперів відбулися зміни у сфері організації біржової торгівлі – з'явилися нові види деривативів та біржових контрактів.

Відповідно до класифікації, запропонованої Кембриджським центром альтернативних фінансів, яка є найбільш повною та вичерпною, основними моделями онлайн-фінансування є моделі, представлені на рис. 3. Порівняльна характеристика видів онлайн-фінансування для суб'єктів малого й середнього бізнесу наведена в таблиці 2.



Рис.3. Альтернативні моделі онлайн-фінансування бізнесу

Порівняльна характеристика видів онлайн-фінансування для суб'єктів МСБ

Види онлайн-фінансування	Сутність	Мета залучення	Переваги	Недоліки
Краудфандинг з нефінансовою винагородою	Надавачі коштів отримують нефінансову винагороду,	Фінансування інноваційної діяльності	Дає можливість оцінити попит на продукцію, знайти потенційних споживачів; дозволяє зберегти контроль над бізнесом	Використовується на ранніх стадіях реалізації проекту; необхідно мати прототип продукції, продукт має бути інноваційним
Акціонерний краудфандинг	Надання коштів інвестора в обмін на акції підприємства, дивіденди або право голосу на загальних зборах акціонерів	Фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності	Можливо залучити кошти в будь-який бізнес, не залежить від характеристик продукту; дозволяє залучити венчурних інвесторів	Використовується на ранніх стадіях реалізації проекту; втрата одноосібного контролю та управління підприємством
Краудфандинг на умовах участі в прибутку	Отримання інвестором частини доходів або прибутку від реалізації проекту у вигляді дивідендів, роялті чи інших виплат	Фінансування інвестиційної діяльності	Можливо залучити кошти в будь-який бізнес, не залежить від характеристик продукту; можна використати на будь-якій стадії реалізації проекту	Використовується на ранніх стадіях реалізації проекту; втрата одноосібного контролю та управління підприємством
Peer-to-peer, peer-to-business позики	Отримання позики безпосередньо від фізичних осіб та інституційних інвесторів без участі традиційного фінансового посередника	Фінансування поточної діяльності	Можливо залучити кошти в будь-який бізнес, не залежить від характеристик продукту; можна використати на будь-якій стадії реалізації проекту	Умови позики не завжди збігаються з потребами бізнесу, виробничим циклом

Моделі онлайн-фінансування дозволили здійснювати операції кредитування (peer-to peer позики) та інвестування (краудфандингу) на різних умовах – на благодійній основі, з фінансовою чи нефінансовою винагородою тощо. Високий потенціал розвитку даних моделей фінансування, їх переваги щодо швидкості, простоти і доступності залучення фінансових ресурсів порівняно із традиційними джерелами забезпечує їх привабливість як з точки зору надавачів, так і отримувачів фінансових ресурсів.

Серед найвідоміших і найбільш популярних краудфандингових платформ, яка приваблює населення ЄС і США є краудфандингова платформа Kickstarter. Її заснування в 2009 році дало поштовх для формування

нових ідей у населення, ведення бізнесу підприємцями, а також формування цілей у роботі досліджень у науковців.

Найбільш поширеною моделлю онлайн-фінансування за кількістю створених платформ на сьогодні є краудфандинг із нефінансовою винагородою що обумовлено можливістю його ефективного використання для збору коштів практично на будь-які проекти та в інтересах будь-якого суб'єкта. Через краудфандинг з нефінансовою винагородою залучають кошти фізичні особи-підприємці, підприємства малого та середнього бізнесу, високотехнологічні компанії, транснаціональні корпорації, окремі фізичні особи, митці тощо.

За статистичними спостереженнями The Crowdfunding Centre [4] протягом останніх п'яти років встановлено, що найпопулярнішою за кількістю користувачів, що вкладають кошти у відповідні проекти, є категорія соціального підприємництва (в середньому кожен проект фінансується близько 3,2 млн. вкладників), найбільшу кількість профінансованих проектів має категорія кінопроектів (близько 19,5 тис. проектів), а найбільшу частку проектів, що отримали повне фінансування, має категорія коміксів та графічних романів (52,2%).

В Україні краудфандингові платформи почали активно використовуватися з початку 2012 року. З найвідоміших проектів слід виділити такі: «Спільнокошт»; «Кредити українському бізнесу» (КУБ); «GoF» (освітній напрям, метою якого є змінення освітніх проектів). Розвиток краудфандингу в Україні має свої особливості. В першу чергу, нестача інформації про українські краудфандингові платформи та недостатній рівень довіри населення до такого фінансування, створюють перешкоди для реалізації багатьох цікавих бізнес-ідей та проектів. Також важливу роль в даній ситуації відіграє низький рівень доходів більшості населення, тому їх пожертви незначні, що призводить до тривалого терміну збору коштів для реалізації проектів.

Проте, в умовах розвитку інтернет-середовища та інформаційних технологій, активного розвитку цифровізації й діджиталізації економіки України, краудфандинг, як і інші види альтернативного онлайн-фінансування бізнесу, у майбутньому займе лідируючі позиції на ринку. Тому дослідникам слід приділяти більше уваги вивченню питань щодо активного використання краудфандингових платформ у якості альтернативного джерела фінансування бізнесу.

Загальний обсяг глобального ринку онлайн-фінансування станом на 2015 рік склав близько 150 млрд. доларів.

Серед країн Африки і Близького Сходу значними обсягами онлайн-фінансування характеризуються Ізраїль та ОАЕ. Натомість, в багатьох країнах, що характеризуються високим рівнем економічного розвитку та розвитку фінансової системи (Норвегія, Ісландія, Люксембург), механізм онлайн-фінансування не набув суттєвого поширення. Серед європейських країн таких механізм залучення фінансових ресурсів набув найбільшого розвитку у Великобританії, Франції, Німеччині, Нідерландах [5]; серед країн Американського континенту – у США та Канаді [6]; в Азії і Тихоокеанському регіоні лідерами за обсягами онлайн-фінансування є Китай, Японія, Австралія, Нова Зеландія [7].

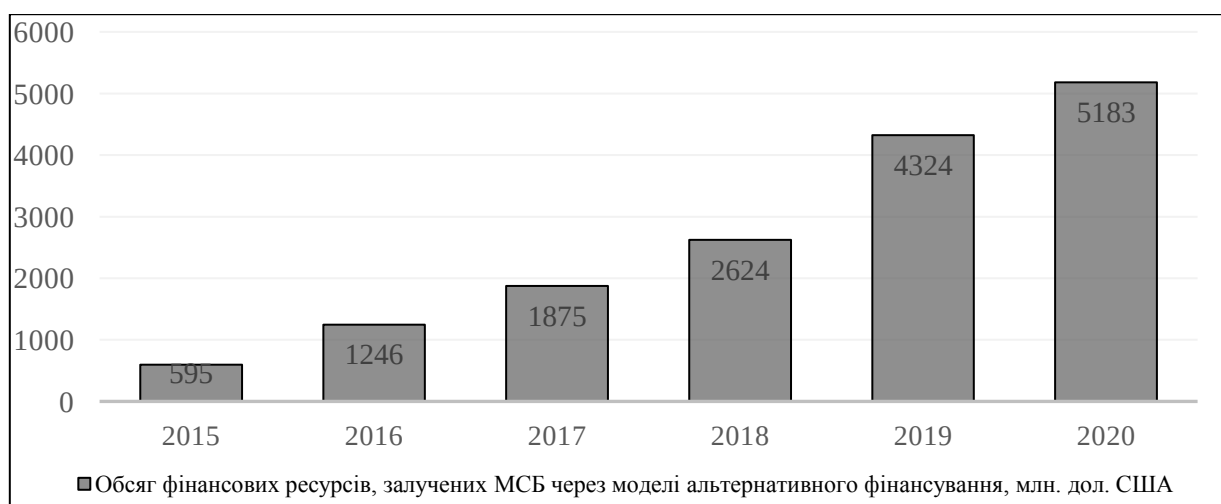


Рис. 4. Динаміка розвитку альтернативного онлайн-фінансування суб'єктами малого та середнього бізнесу в європейських країнах [8]

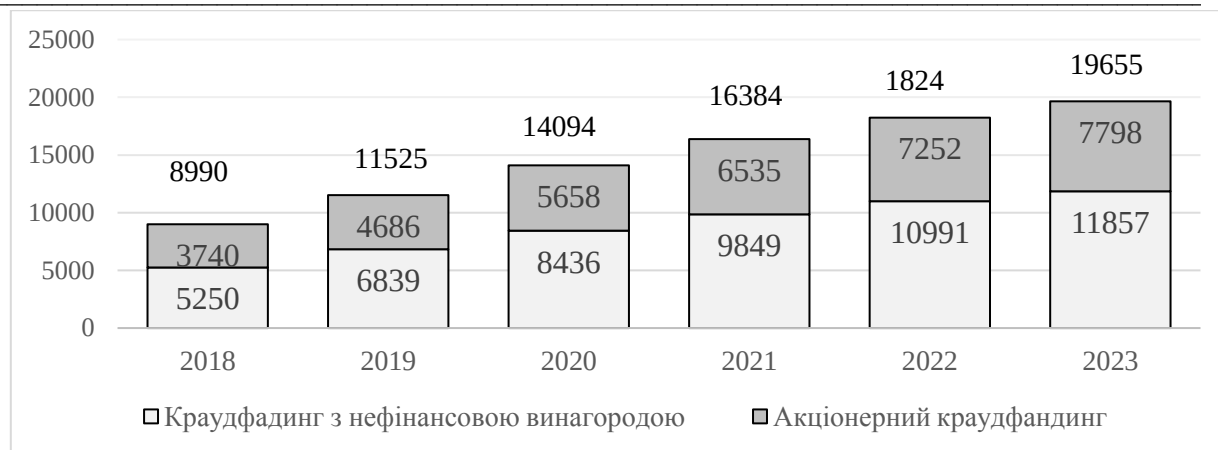


Рис. 5. Динаміка прогнозованих обсягів альтернативного онлайн-фінансування у світі, млн доларів США [5]

Таблиця 3

Порівняльний аналіз регіональних особливостей розвитку моделей онлайн-фінансування

Критерій порівняння	Регіони		
	Азіатсько-Тихоокеанський	Американський	Європейський
Домінуюча модель онлайн-фінансування	Домінуючі моделі – peer-to-peer споживчі та бізнес позики. В інших країнах регіону, крім Китаю, значимими є балансові позики для бізнесу, краудфандинг з нефінансовою винагородою та з 2015 року – онлайн-факторинг	В США суттєво переважають peer-to-peer споживчі позики, в інших країнах регіону до 2015 року найбільшу питому вагу займав краудфандинг з нефінансовою винагородою, у 2015 році – краудфандинг з відсутністю винагороди	Моделями, що мають найбільшу частку, є peer-to-peer споживчі та бізнес позики. В інших країнах регіону, крім Великобританії, поширеним є акціонерний краудфандинг та краудфандинг з нефінансовою винагородою
Тип отримувача фінансових ресурсів	В Китаї залучення капіталу через онлайн-платформи здійснюється переважно фізичними особами, але за 2013–2015 рр. їх частка скоротилася з 73% до 56%. В інших країнах регіону переважає фінансування бізнесу (60-70%)	Основними суб'єктами, які залучають капітал через онлайн-платформи, є фізичні особи (в США близько 75–80%, в інших країнах регіону близько 67%). Відзначається зростання частки фізичних осіб в обсягах отриманого фінансування	У Великобританії та інших країнах регіону переважає фінансування фізичних осіб (60–70%), проте сучасний тренд – збільшення частки фінансування, залученої бізнесом – 53% у 2015 р.
Тип надавача фінансових ресурсів	Серед країн регіону в Китаї роль інституційних інвесторів є найменшою (у 2015 р. – у фінансуванні дебіторської заборгованості 46%). В інших країнах регіону вплив інституційних інвесторів є суттєвим (наприклад, частка у балансовому кредитуванні бізнесу – 88%, у фінансуванні дебіторської заборгованості – 79%)	В США інституційні інвестори – понад 50% обсягу фінансування майже по всім моделям, зокрема балансові позики для фізичних осіб та бізнесу – 99% та 94% відповідно, онлайн-факторинг – 83%. В інших країнах регіону участь інституційних інвесторів є вагомою лише в peer-to-peer позиках та балансовому кредитуванні фізичних осіб (50–55%)	Зростання частки участі інституційних інвесторів в онлайн фінансуванні: від 24% у 2013 році до 44% у 2015 році, розподіл фінансування за моделями є майже рівномірним.

Джерело: створено на основі [9]

Слід зауважити, що динаміка розвитку світового та регіональних ринків альтернативного онлайн-фінансування визначається трендами розвитку ринків трьох країн –

Китаю, США та Великобританії, які відповідно є лідерами трьох досліджуваних регіонів (рис. 6). На зазначені країни припадає 99% всього світового ринку альтернативного онлайн-фінансування

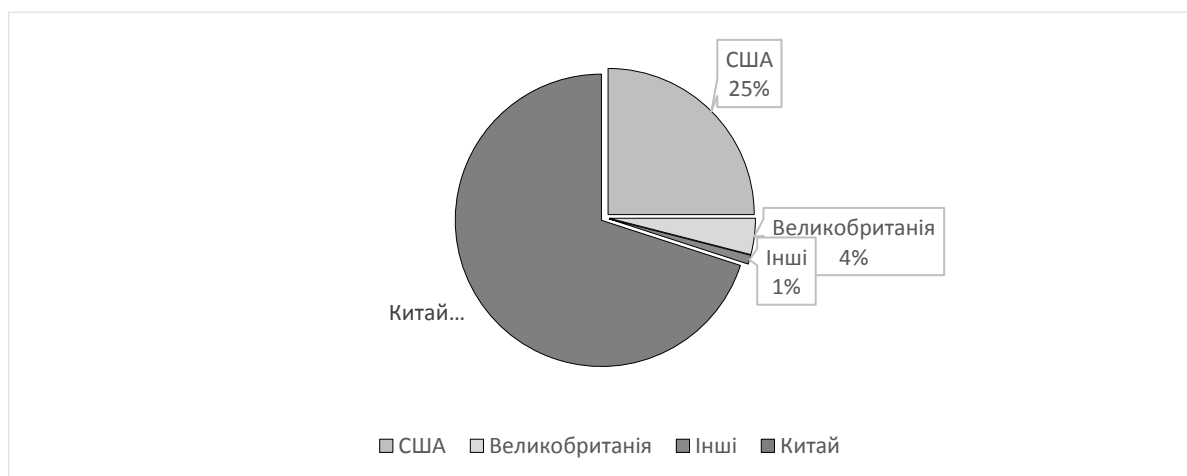


Рис. 6. Структура альтернативного онлайн-фінансування у світі, % [8]

Узагальнення результатів аналізу регіональних особливостей розвитку моделей онлайн-фінансування дозволив виділити основні детермінанти впливу на розвиток онлайн-фінансування: стан національної економіки та фінансової системи країни; рівень її інноваційного розвитку, виражений показником Global Innovation Index, нормативно-законодавча база (рис. 7). Варто зазначити, що вибір домінуючої моделі онлайн-фінансування не залежить від регіональної приналежності країни, натомість, суттєві відмінності можна

спостерігати за типами отримувачів та надавачів фінансових ресурсів в кожному регіоні.

Подальші дослідження доцільно провести у напрямку виявлення взаємозв'язків та оцінки кількісного впливу чинників кожної групи на функціонування й розвиток альтернативного онлайн-фінансування з використанням методів математичної статистики.



Рис. 7. Детермінанти впливу на розвиток онлайн – фінансування

Висновки. На сучасному етапі під впливом загальної цифровізації економіки відбувається трансформація фінансового сектору: з'являються нові гравці фінансового ринку, змінюється роль фінансового посередництва, впроваджуються нові підходи до організації торгівлі цінними паперами та іншими фінансовими інструментами. Важливою формою застосування FinTech інновацій на ринку капіталу є поява онлайн-платформ, що створюють умови для здійснення однорангового фінансування фізичних і юридичних осіб, сприяючи їхньому розвитку. Сфера альтернативного фінансування розвивається досить динамічно, існуючі моделі онлайн-фінансування набувають нових ознак та на їх основі розвиваються нові моделі,

Вивчення особливостей, переваг і недоліків кожної з моделей є важливою складовою їх майбутнього розвитку в цілому, а також більш активного запровадження у вітчизняній практиці.

Узагальнюючи загальносвітові тенденції функціонування альтернативного фінансування, можна виділити декілька напрямів його подальшого розвитку в Україні:

– зміна структури отримувачів та надавачів фінансових ресурсів в результаті зростання частки участі інституційних інвесторів в онлайн фінансуванні, що сприятиме залученню більших обсягів фінансування, але водночас, посиленню регульованості ринку й вимог до отримувачів коштів;

– нормативне та організаційне забезпечення функціонування онлайн-платформ та онлайн-фінансування в цілому шляхом створення спеціального державного регулювання альтернативного онлайн-фінансування, спрощеного порядку реєстрації онлайн-платформ та податкових пільг для платформ, що фінансують малий і середній бізнес;

– надання онлайн – платформами додаткових послуг із супроводження проєктів – інформаційних, консультаційних, розрахункових та інших, які спрощують відносини між кредиторами і позичальниками та сприяють виконанню відповідних угод; активізація маркетингової діяльності;

– оцінювання стану та рівня розвитку ринку альтернативного онлайн-фінансування з використанням таких кількісних показників: частки онлайн-фінансування у

ВВП; ступені участі фізичних та юридичних осіб (малого середнього та великого бізнесу) у альтернативному онлайн-фінансуванні; співвідношенні обсягів фінансування залучених із альтернативних та традиційних джерел за звітний період; частки онлайн платформ (відповідних типів peer-to-peer, краудфандингових) у наданні позик (балансові позики).

Література

1. ФінТех в Україні: звіт Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» та інноваційного парку UNIT.City. – URL : http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (дата звернення: 05.11.2020).
2. Сирветник-Царій В. В. Сучасні реалії фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні / В. В. Сирветник-Царій // Економіка і суспільство. – 2016. – № 2. – С. 181–187. – URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/33.pdf.
3. Data on Finance – World Bank Enterprise Survey of Business Managers. World Bank Group. – URL : <http://www.enterprisesurveys.org>
4. TheCrowdDataCenter: Categories Stats & Analytics. – URL : <http://www.thecrowdfundingcenter.com/data/categories>.
5. Moving Mainstream: The European Alternative Finance Benchmarking Report / R. Wardrop, B. Zhang, R. Rau, M. Gray. Cambridge Centre for Alternative Finance, 2015. – 44 p. – URL : <http://www.iberglobal.com/files/2015/2015-uk-alternative-finance-benchmarking-report.pdf>.
6. Harnessing Potential: The Asia-Pacific alternative finance benchmarking report / B. Zhang, L. Deer, R. Wardrop, A. Grant and others. Cambridge Centre for Alternative Finance, March 2016. – 96 p. – URL : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/harnessing-potential.pdf.
7. Breaking New Ground: The Americas alternative finance benchmarking report / R. Wardrop, R. Rosenberg, B. Zhang, T. Ziegler and others. Cambridge Centre for Alternative Finance, April 2016. – 80 p. – URL : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-Americas-alternative-finance-benchmarking-report.pdf
8. Striapunina K. FinTech Report 2019 – Alternative Financing. Statista Digital Market Outlook – Segment Report. – 2018. – URL : <https://www.statista.com/outlook/digital-markets>
9. Rubanov P., Marcantonio A. Alternative Finance Business-Models: Online Platforms. Financial Markets, Institutions and Risks (Index Copernicus, Ulrichs Web та ін.). 2017. – Vol. 1(3). – P. 92–98

References

1. FinTex v Ukraini: zvit Proektu USAID «Transformaciya finansovogo sektoru» ta innovacijnogo parku UNIT. City. (2018). Retrieved from http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf.
2. Syrvetnyk-Tsariy, V.V. (2016). Suchasni realiyi finansovoho zabezpechennia rozvytku maloho pidpriyemnytstva v Ukraini. *Ekonomika i suspilstvo*, (2), 181-187.
3. Data on Finance – World Bank Enterprise Survey of Business Managers. World Bank Group. Retrieved from <http://www.enterprisesurveys.org>
4. TheCrowdDataCenter: Categories Stats & Analytics. Retrieved from <http://www.thecrowdfundingcenter.com/data/categories>
5. Moving Mainstream: The European Alternative Finance Benchmarking Report / R. Wardrop, B. Zhang, R. Rau, M. Gray. Cambridge Centre for Alternative Finance, 2015. 44 p. Retrieved from <http://www.iberglobal.com/files/2015/2015-uk-alternative-finance-benchmarking-report.pdf>
6. Harnessing Potential: The Asia-Pacific alternative finance benchmarking report / B. Zhang, L. Deer, R. Wardrop, A. Grant and others. Cambridge Centre for Alternative Finance, March 2016. 96 p. Retrieved from https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/harnessing-potential.pdf
7. Breaking New Ground: The Americas alternative finance benchmarking report / R. Wardrop, R. Rosenberg, B. Zhang, T. Ziegler and others. Cambridge Centre for Alternative Finance, April 2016. 80 p. Retrieved from https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-Americas-alternative-finance-benchmarking-report.pdf
8. Striapunina K. FinTech Report 2019 – Alternative Financing. Statista Digital Market Outlook – Segment Report. 2018. Retrieved from <https://www.statista.com/outlook/digital-markets>
9. Rubanov, P., & Marcantonio, A. (2017). Alternative Finance Business-Models: Online Platforms. *Financial Markets, Institutions and Risks* (Index Copernicus, Ulrichs Web et al.). Vol. 1(3), 92-98.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ FIN TECH ИННОВАЦИЙ НА РЫНКЕ КАПИТАЛА

Л. Г. Соляник, к. э. н., профессор, И. Н. Цуркан, к. э. н., доцент., М. О. Гудым, магистр, НТУ «Днепровская политехника»

Методология исследования. Теоретико-методологической основой исследования являются научные разработки отечественных и зарубежных ученых, связанные с определением роли FinTech инноваций в развитии рынка финансовых услуг и формировании FinTech инструментов перераспределения финансовых ресурсов между субъектами экономики. В процессе исследования использовались методы теоретического и эмпирического исследования, в частности, абстракции и сравнения при определении особенностей функционирования различных видов онлайн-финансирования для субъектов МПБ; метод группировки – при исследовании региональных особенностей развития моделей онлайн-финансирования; методы математической статистики – при определении тенденций развития и прогнозировании объемов альтернативного онлайн-финансирования субъектами малого и среднего бизнеса. Методы графического анализа позволили наглядно отразить полученные результаты исследования.

Результаты. Авторами в статье проанализированы современное состояние и тенденции становления финтех-компаний Украины и финансового обеспечения бизнеса в контексте мировых тенденций развития информационных технологий. Определены место, роль и особенности использования FinTech инструментов для перераспределения финансовых ресурсов между субъектами экономики на основе внедрения альтернативных моделей финансирования бизнеса в Украине.

Новизна. Дана сравнительная характеристика основных видов онлайн-финансирования для субъектов малого и среднего бизнеса. Проанализирована динамика изменения объемов альтернативного онлайн-финансирования в мире и особенности развития мирового и региональных рынков альтернативного онлайн-финансирования. Определены основные детерминанты влияния на развитие онлайн-финансирования в стране.

Практическая значимость. Состоит в возможности применения разработанных и предоставленных предложений по дальнейшему функционированию и развитию в Украине альтернативного финансирования бизнеса с учетом общемировых тенденций. Полученные выводы и результаты исследования будут способствовать активизации внедрения онлайн-

платформ и созданию условий для однорангового финансирования физических и юридических лиц, способствуя их развитию.

Ключевые слова: FinTech-инновации, цифровизация, краудфандинг, онлайн-финансирование, альтернативные модели онлайн-финансирования бизнеса, национальная экономика, детерминанты влияния, инвестиции.

PECULIARITIES OF BUSINESS FINANCING IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS IN THE USE OF FIN TECH INNOVATION IN THE CAPITAL MARKET

L. G. Solianyk, Ph. D (Econ.), Professor, I. M. Tsurkan, Ph. D (Econ.), Associate Professor, M. O. Hudym, Master, Dnipro University of Technology

Methods. The theoretical and methodological basis of the study are scientific developments of domestic and foreign scientists related to determining the role of FinTech innovations in the development of the financial services market and the formation of FinTech tools for redistribution of financial resources between economic entities. The research used methods of theoretical and empirical research, in particular, abstraction and comparison in determining the features of the functioning of different types of online financing for SMEs; grouping method – in the study of regional features of the development of online financing models; methods of mathematical statistics – in determining development trends and forecasting the amount of alternative online financing by small and medium-sized businesses. Methods of graphical analysis allowed to visually reflect the results of the study.

Results. The authors of the article analyze the current state and trends in the formation of fintech companies in Ukraine and financial support of business in the context of global trends in information technology. The place, role and features of using FinTech tools for redistribution of financial resources between economic entities based on the introduction of alternative models of business financing in Ukraine are identified.

Novelty. A comparative description of the main types of online financing for small and medium-sized businesses is presented. The dynamics of changes in the volume of alternative online financing in the world and the specifics of the development of global and regional markets of alternative online financing are analyzed. The main determinants of influence on the development of online financing in the country are identified.

Practical value. It is possible to apply the developed and submitted proposals for the further functioning and development of alternative business financing in Ukraine, taking into account global trends. The findings and results of the study will help intensify the implementation of online platforms and create conditions for peer financing of individuals and legal entities, promoting their development.

Keywords: FinTech-innovations, digitalization, crowdfunding, online financing, alternative models of online business financing, national economy, determinants of influence, investments.

Надійшла до редакції 27.08.21 р.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ FINTECH-ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

*О. В. Крилова, к. т. н., доцент, krylova.o.v@nmu.one, orcid.org/0000-0003-2091-4320,
М. С. Орлова, магістрант, Orlova.M.S@nmu.one, orcid.org/0000-0001-7099-7289,
О. І. Замковий, ст. викладач, Zamkovyi.O.I@nmu.one, orcid.org/0000-0002-7558-6814,
НТУ «Дніпровська політехніка»*

Методологія дослідження. Результати були отримані за допомогою методів абстракції – при визначенні сутності категорії «фінансова безпека»; загального й особливого – при виокремленні концепцій фінансової безпеки та визначенні ризиків, з якими стикаються суб'єкти господарювання при впровадженні фінансових технологій; системний метод використовувався при визначенні дій щодо подолання негативних наслідків впровадження FinTech продуктів.

Результати. Виявлено наявність різних підходів щодо визначення фінансової безпеки підприємства та визначено його сутнісні характеристики. На прикладі використання суб'єктами господарювання криптовалюти як елемента FinTech фінансового ринку продемонстровано можливі варіанти порушення фінансової безпеки. Визначено наслідки впливу поширення криптовалюти на податкову, фінансово-кредитну та валютну безпеку як складові фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Виявлено, що розвиток FinTech ставить питання для фінансової безпеки органів влади щодо розширення сфери регулювання та нагляду, ідентифікації, оцінки, скорочення та моніторингу ризиків фінансових інновацій. Визначено типові та специфічні види ризиків FinTech, які прямо впливають на фінансову безпеку суб'єктів господарювання. На основі аналізу досвіду зарубіжних країн щодо подолання основних зовнішніх та внутрішніх ризиків від запровадження FinTech запропоновані напрями мінімізації їх негативного впливу на діяльність суб'єктів господарювання в реаліях України.

Новизна. Запропоновано напрями діяльності як урядових, так і господарських структур, що дозволять створити належні економічні та регуляторні умови впровадження FinTech з метою підвищення фінансової безпеки в умовах FinTech-трансформації фінансового ринку.

Практична значущість. Результати дослідження дозволяють виокремити і застосувати у практичній діяльності ряд заходів, які дозволяють мінімізувати негативні наслідки впровадження фінансових технологій та зміцнити фінансову безпеку на рівні суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансова безпека, ризик, FinTech, фінансові технології, цифрові технології, криптовалюта, фінансові інновації, цифрова економіка.

Постановка проблеми. За останні десятиліття розвиток Інтернету зробив революцію у сфері комунікації, яка стала істотним фактором глобального економічного зростання та важливим інструментом сталого розвитку. З одного боку, це дозволило підприємствам та споживачам у всьому світі насолоджуватися ефективністю, швидкістю та

зручністю цифрових транзакцій та обміну інформацією, а з іншого – збільшило ймовірність фінансових втрат, витоку даних та втрати репутації через кіберзлочинність [1]. В умовах нестабільності України, при постійних змінах у внутрішньому та зовнішньому середовищі, одним із актуальних питань є прибуткова діяльність підприємств.

Різні загрози можуть вплинути на виробництва, ресурси, платоспроможність та фінансову стабільність підприємств. Зростання ризику ведення бізнесу може призвести до значного погіршення фінансового стану підприємства і призвести до його банкрутства. Це вимагає від розробки та впровадження системи фінансової безпеки. Оцінка фінансової безпеки та її забезпечення потребують постійних досліджень та привертають увагу багатьох науковців та практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансової безпеки розвитку фінансових технологій та цифрової економіки присвячені ряд наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Проблемам забезпечення фінансової безпеки держави та суб'єктів господарювання присвячені праці О. Барановського [2], І. Бланка [3], А. Єпіфанова [4] та ін. Суть безпеки екосистеми FinTech визначив А. Мазаракі [5]. Дослідженню питань ризиків та загроз впровадження цифрових технологій та FinTech, присвячено публікації А. Омаріні [6] Дж. Макдональд [7], М. Малон [8], П. Трилевина [8], та ін. Незважаючи на велику увагу фінансової безпеки в цифровій економіці науковцями досі не знайшли належного обґрунтування питання фінансової безпеки суб'єктів господарювання при використанні технологій FinTech. Все це визначило мету дослідження.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз чинників фінансової безпеки, виявлення їх особливостей відносно фінансових інновацій суб'єктів господарювання в цифровій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова безпека компанії, організації чи установи займає відповідне місце в економічній безпеці, зачіпаючи абсолютно всі сфери діяльності компанії. Існує багато визначень фінансової безпеки та підходів, їх можна розділити на п'ять груп:

Перший підхід – фінансова безпека як один із елементів економічної безпеки поряд з відповідними інструментами управління. І. В. Багровецька та Л. С. Козак зазначають, що фінансова безпека підприємства є важливою складовою економічної безпеки, що ґрунтується на незалежності, ефективності та

конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, відображається в системі критеріїв та показників його фінансового стану, що характеризують фінансовий баланс, достатню ліквідність активів та резервів. [10].

Другий підхід – фінансова безпека як самостійний об'єкт управління. Під фінансовою безпекою розуміється здатність суб'єкта ефективно та стабільно вести господарську діяльність, у тому числі фінансову, шляхом використання набору відповідних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, які мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити їх відповідний рівень і зменшити вплив [4].

Третій підхід – фінансова безпека як певний фінансовий стан підприємства. За думкою І. О. Бланка, фінансова безпека компанії – це кількісний та якісний рівень фінансового стану компанії, що забезпечує стабільний захист її пріоритетних стійких фінансових інтересів від виявлених реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі її фінансового стану, зростання в поточному та майбутньому періодах [3].

Четвертий підхід – фінансова безпека як стан захисту фінансових інтересів від різних загроз. Його охарактеризував Я. І. Мулик: фінансова безпека компанії – це стан захисту фінансових інтересів компанії на всіх рівнях її фінансових відносин від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує її самозбереження та розвиток у сучасній та стратегічній перспективах [11].

П'ятий підхід – фінансова безпека як діяльність з управління ризиками, визначає, що фінансова безпека компанії визначається як діяльність з управління ризиками та захисту інтересів компанії від зовнішніх та внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та збільшення власного капіталу в поточній та стратегічній перспективі [12].

Кожен із цих підходів має право на існування. Також може бути комплексний підхід, який характеризує фінансову безпеку як стан фінансів, що дозволяє ідентифікувати

виявлені та потенційні загрози шляхом ефективного управління створенням та використанням капіталу і ризик [13].

Основною метою фінансової безпеки є забезпечення фінансової стабільності та найбільш ефективного функціонування компанії в поточному періоді та високого потенціалу для майбутнього розвитку, головною умовою якої є опір існуючим негативним зовнішнім та внутрішнім чинникам, виникаючим загрозам та загрозам що може завдати шкоди компанії [14].

Сучасний етап формування ринкових відносин в Україні характеризується неухильно зростаючою роллю FinTech у стимулюванні розвитку економіки України, виходу її з кризи та інтеграції в Європейське співтовариство. Розвиток і поширення інформаційних, комунікаційних та цифрових технологій вже прямо та опосередковано впливає на традиційну економіку [15]. Стимулювання впровадження FinTech має відбуватися шляхом створення сприятливого середовища (технологічного та нормативного) для тестування та впровадження фінансових інновацій.

Крім можливостей, що з'являються, масштабне впровадження FinTech створює потенційні загрози фінансової стабільності для усіх учасників фінансового ринку, у тому числі суб'єктів господарювання, тому управління нею буде вимагати нестандартного підходу. Ці заходи регулювання FinTech сфери не повинні обмежувати появу фінансових інновацій, тому потребують оптимального балансу між захистом персональних даних споживачів та ефективністю ринку.

Проблеми, пов'язані з функціонуванням FinTech-технологій, можуть включати:

- пільгове обслуговування клієнтів на початкових стадіях впровадження може стати дуже ризикованим та може призвести до зниження фінансової стабільності у довгостроковій перспективі

- витрати на фінансове посередництво є низькими, але при впровадженні нових технологій можуть зростати та потребувати регуляторних витрат, пов'язаних з покращенням існуючих фінансових технологій;

- доступ споживачів до Інтернету різниться за доходами, віком, освітою, політичними та іншими факторами [1].

Таким чином, безпеку фінансового середовища підприємства в контексті цифровізації слід розуміти як один із найважливіших елементів національної безпеки, від якого залежить економічна та політична стабільність країни та рівень доступу користувачів до мережі Інтернет [15].

Специфіка проявів якісних характеристик цифрових технологій має відповідний вплив на фінансову безпеку суб'єктів господарювання.

Найрадикальнішою фінансовою інновацією на основі цифрових технологій є криптовалюта. Позиція регуляторів у всьому світі щодо криптовалют неоднозначна. Вплив на фінансово-кредитну безпеку. Є достатньо прикладів незаконного використання криптовалют для незаконних операцій, торгівлі забороненими товарами [16]. Сьогодні криптовалюти істотно не впливають на реальну економіку, монетарну політику, функціонування фінансової інфраструктури та фінансову стабільність, а ризик обмежений і керований.

Що стосується інституційних та організаційних аспектів фінансової безпеки, то спостерігаємо трансформацію фінансового посередництва через поширення цифровізації, посилення конкуренції та посередництва з боку FinTech-компаній. Важливо враховувати появу операційних, кредитних, юридичних та нових ризиків для фінансової безпеки, зокрема кіберризиків, що, у свою чергу, вимагає побудови системи організаційних заходів для ефективного протидії.

Валютна безпека. Ризики традиційної міжнародної валютної системи під впливом криптовалют слід очікувати на рівні радикальної зміни концепції грошей та усунення необхідності володіти традиційними грошима, трансформації міжнародних валютно-фінансових відносин, підвищення рівня посередництва та залучення інвестицій.

Також, криптовалюту розглядають з точки зору податкової безпеки, так як конфіденційність, швидкість, транскордонність дозволяє стати офшорним аналогом, розмиваючи база оподаткування [16].

Основними проблемами фінансової безпеки суб'єктів господарювання для внутрішнього фінансового ринку в середньостроковій перспективі можуть бути:

1. Кіберризиками, що становлять загрозу для споживачів та системи, загрожують фінансовій стабільності;

2. Використання машинного навчання та штучного інтелекту пов'язане з інтерпретацією та перевіркою фінансового ринку може призвести до неправильних рішень та підвищити рівень загроз фінансовій стабільності;

3. Швидкі процеси фінансових інновацій, які здійснюються менше трьох місяців, та повільні регуляторні зміни в продовж одного року. збільшують складності в технологічному розвитку фінансового ринку та призводять до ризику системи регулювання;

4. Ризик, пов'язаний з фінансовою стабільністю через зростання волатильності на світових фінансових і товарних ринках та потоку спекулятивного капіталу;

5. Стратегічні ризики, що виникають через недосягнення цілей цифровізації фінансового ринку та цифрової економіки в цілому;

6. Підвищення ризику протидії відмиранню коштів та фінансуванню тероризму;

7. Посилення регуляторного навантаження на фінансові установи [17].

На особливу увагу заслуговує ризик транскордонного регуляторного арбітражу, який дозволяє країнам використовувати відмінності в нормативній базі окремих юрисдикцій на свою користь. Ключовою особливістю нових бізнес-моделей в цифровій економіці є те, що продавцю чи покупцеві не потрібно фізично перебувати в певній юрисдикції для здійснення транзакцій, що значно збільшує можливості для різних схем ухилення від сплати податків та ухилення від сплати податків.

Особливою проблемою є випуск та обіг цифрових валют, які при широкому застосуванні можуть змінити ключові чинники підтримки статусу резервної валюти: структуру та характер зовнішньої торгівлі, а також вплив фінансових мереж. Залежно від ліквідності нових криптовалют та рівня довіри до них вони можуть впливати на потребу в резервах або стимулювати утворення нових резервних валют. Це, у свою чергу, вплине на золотовалютні резерви, вибір режиму обмінного курсу, розмір і структуру глобальної мережі фінансової безпеки.

Ці загрози викликають необхідність поглиблення співпраці між країнами з метою досягнення балансу між ефективністю та ризиком у виникненні та розвитку нових форм глобальних фінансових потоків, з метою мінімізації небажаних конфліктів у міжнародних операціях. [18]

Інші ризики стосуються невідповідності інфраструктури новим вимогам до цифрового фінансування, таким як висока швидкість транзакцій, затримка взаємодії, автоматизоване прийняття рішень, широке використання даних, обмеження паперу, зберігання записів, угод, участь в посередницьких операціях та організаціях, діяльність яких ще не врегульована належним чином.

Ще один технічний ризик – дискримінація позичальників. Незважаючи на те, що інструменти FinTech забезпечують дотримання принципу неупередженості по відношенню до сторін угоди, вони гарантують відсутність контрольованої дебіторської заборгованості, самі автоматичні алгоритми обтяжені помилками, спричиненими розробниками – випадково чи навмисно. Тому оптимальним є поєднання «ручного» та автоматичного режимів прийняття рішень.

Недосконалість механізмів захисту прав споживачів може виражатися в розголошенні персональних даних, порушенні конфіденційності, неефективності інструментів відновлення порушених прав, низькому рівні кібербезпеки, цифровій безграмотності. Основним наслідком усіх цих загроз є крадіжка персональних даних, тим більше ймовірність, що нижча фінансова та цифрова грамотність споживачів та менший асортимент альтернативних цифрових продуктів.

Окрема група ризиків впровадження FinTech в діяльність підприємств, пов'язана з регулюванням діяльності інноваційних фінансових компаній, насамперед відсутність досвіду в цій сфері. Національні законодавчі та регуляторні органи наголошують на необхідності розробки міжнародних стандартів для управління та нагляду за FinTech-компаніями та постачальниками послуг, регулювання яких залишається дуже обмеженим навіть у сформованих сегментах ринку, таких як мобільний банкінг.

Подібні рішення практично відсутні у сферах цифрових технологій у страхуванні,

робототехнічного консультування та кредитування з використанням штучного інтелекту. Частково це пов'язано з відсутністю ресурсів для створення адекватних регуляторних заходів. Ці обмеження мають ключове значення в управлінні ризиком кібербезпеки, операційним ризиком, включаючи ризик третьої сторони та ризиком крадіжки інформації, наданої позичальниками, насамперед юридичними особами, відповідно до вимог до інформації. Країни з низьким рівнем доходу, до яких відноситься Україна, змушені балансувати між загрозою фінансовій стабільності та перспективою втрати можливостей, які відкривають нові FinTech-інструменти, особливо вразливі в цьому плані [18].

Загальний перелік дій, які допоможуть усунути ці виклики фінансової безпеки, як на регуляторному рівні держави, так і на рівні суб'єкта господарювання, можуть включати:

1) використання великих даних шляхом залучення та утримання споживачів, створення здорового конкурентного середовища, боротьби з шахрайством, але також пов'язане з ризиками;

2) дистанційна ідентифікація, яка допомагає вирішити проблеми фізичної доступності фінансових послуг та трансформації бізнес-моделей учасників фінансового ринку. Важливо забезпечити ефективний захист персональних даних;

3) використання технології штучного інтелекту буде сприятиме розробці сучасних, ефективних наглядових підходів до машинно-машинної взаємодії (M2M);

4) створення та подальший розвиток цифрової фінансової інфраструктури;

5) розробка ефективних стандартів кібербезпеки;

6) створення середовища для розвитку фінансових технологій (у тому числі Regtech і Suptech);

7) нагляд за M2M, валідація програм і алгоритмів;

8) розвиток захисту прав споживачів технологічно передових фінансових послуг;

9) підвищити рівень співпраці з іноземними регуляторами, у тому числі з питань інформаційних технологій;

10) впровадження передових світових стандартів і практик на вітчизняному фінансовому ринку;

11) гармонізація ринку з країнами-партнерами з можливістю створення наднаціональних фінансових органів [17].

Прогрес може бути досягнутий за допомогою компетентного та системного підходу держави до правового регулювання інформаційних технологій, де вона може взяти на себе функції оптимізації, синхронізації та безпеки.

Враховуючи низький рівень довіри на ринку між суб'єктами господарювання та нерозвиненість практики горизонтального зв'язку, нормативно-правові акти повинні встановлювати істотні умови та правила реалізації відносин на ринку інформаційних та цифрових технологій, а також сприяти відносинам, саморегулюванню та довірі. серед користувачів та учасників цифрової економіки.

Основним фактором, що гальмує розвиток FinTech в Україні та негативно впливає на фінансову безпеку суб'єктів господарювання, є невизначеність регулювання, що значно зменшує приплив фінансового капіталу, зменшуючи капіталізацію підприємств.

Використання сучасних фінансових технологій характеризується юридичними труднощами, а саме неоднозначністю понятійного апарату, проблем з ідентифікацією, правовим статусом учасників, захистом персональних даних, правовою культурою, юридичною діяльністю тощо.

Одним із головних напрямків подолання загроз та підвищення рівня безпеки фінансового сектору при використанні інструментів FinTech є створення системи нормативних документів FinTech як на міжнародному, так і на національному рівні. Вимоги щодо ідентифікації клієнтів, боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму вже існують. У деяких країнах зароджується регулювання операцій з криптовалютою. Водночас загрози, пов'язані з використанням інструментів фінансових технологій, дали поштовх до появи нових видів страхування ризиків, що впроваджуються у сфері FinTech. Іншим потужним заходом протидії загрозам є RegTech, який був розроблений як компонент FinTech і тепер стає потужним

учасником їхньої екосистеми. Регуляторні технології не створюють конкуренції на фінансовому ринку, а інтегруються в поточну фінансову систему.

Таким чином, регуляторні технології є важливим елементом FinTech, який активно використовує такі інструменти, як великі дані, штучний інтелект, блокчейн. Розвиток RegTech активізувався разом із загостренням фінансових криз, внаслідок чого посилилися нормативні вимоги щодо дотримання фінансових установ. В результаті регуляторні технології активно впроваджуються як фінансові установи для підвищення ефективності виконання вимог, а з іншого боку, самі регулятори використовують такий компонент, як SupTech, для оптимізації своїх наглядових функцій [1].

Питання забезпечення вільного обміну інформацією має ключове значення для розвитку процесу цифровізації вітчизняного фінансового ринку. Трансформація методів обробки даних змінює ризики перебування суб'єктів у правовідносинах, що, у свою чергу, потребує адаптації системи регулювання.

FinTech-компанії завжди будуть схилитися до країн з прозорим і чітким законодавством. Країни з невизначеною та неоднозначною позицією щодо регулювання фінансових технологій у своїх юрисдикціях ставлять FinTech та весь фінансовий ринок у невигідне становище з високою ймовірністю втрат [17].

Висновки. Майбутнє фінансових технологій не визначається виключно технічним прогресом. сучасних реаліях розвитку фінансових інновацій та фінансових технологій, в умовах фінансової та цифрової глобалізації на перший план висуваються державні та наднаціональні регулювання. Незважаючи на наявність значної кількості факторів ризику, слід зазначити, що більшість з них не є винятковими для ринку FinTech. Варто також відзначити, що зараз частка FinTech-компаній на всьому ринку фінансових установ не перевищує 5%. Крім того, FinTech компанії зацікавлені в покращенні клімату на фінансовому ринку.

Література

1. Волосович С. В. Regtech в екосистемі фінансових технологій / С. В. Волосович, А. В. Васи-

ленко // *Modern economics*. – 2019. – № 15. – С. 62–68.

– Режим дос-
тупу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2019_15_11

2. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : [у 2 т.] – Київ : УБС НБУ, 2014. Т. 1 : Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. – 831 с.

3. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

4. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова, [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

5. Мазаракі А. FinTech у системі суспільних трансформацій / А. Мазаракі, С. Волосович // *Вісник КНТЕУ*. – 2018. – № 2. – С. 5–16.

6. Omarini A. The Digital Transformation in Banking and The Role of FinTechs in the New Financial Intermediation Scenario. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/85228/1/MPRA_paper_85228.pdf.

7. MacDonald T., Allen D., Potts J. Blockchains and the Boundaries of Self-Organized Economies: Predictions for the Future of Banking. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2749514

8. Malone M. S. The Big-Data Future Has Arrived. URL: <https://www.wsj.com/articles/the-big-data-future-has-arrived-1456184869>

9. Treleaven P. Financial regulation of FinTech, *Journal of Financial Perspectives*, 2015, vol. 3, issue 3, pp.114-121.

10. Козак, Л. С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / Л. С. Козак, І. В. Багровецька // *Економіка і управління*. – 2008. – №13. – С. 97–101.

11. Мулик, Я. І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів / Я. І. Мулик // *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету*. – 2013. – №3(80). – С. 195–206.

12. Кириченко, О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2009. – № 10. – С. 22–26.

13. Лиса О. В. Фінансова безпека суб'єктів господарювання в сучасних умовах / О. В. Лиса // *Економічний аналіз*. – 2016. – Т. 26, № 1. – С. 58–64.

14. Бондарчук Н. В. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення / Н. В. Бондарчук, М. Гуменчук. // *Ефективна економіка*. – 2016. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_11_10

15. Дубина М. В. Концептуальні підходи до підвищення рівня безпечності банківського платіжного середовища України. / М. В. Дубина, І. В. Садчикова, І. О. Середюк. URL : https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-3_0-pages-349_359.pdf

16. Пантелєєва Н. М. Фінансова безпека в умовах цифрової економіки: очікування і реальність /

Н. М. Пантелєєва // Фінансовий простір. – 2020. – № 2(38). – С. 22–37.

17. Филиппов Д. И. Финансовые инновации в условиях развития цифровой экономики / Д. И. Филиппов // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 8. – С. 1503–1520. – doi: 10.18334/ce.13.8.40881

18. Филиппов Д. И. О влиянии финансовых технологий на развитие финансового рынка / Д. И. Филиппов // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 5. – С. 1437–1464. – doi: 10.18334/rp.19.5.39137

References

1. Volosovych, S.V., & Vasylenko, A.V. (2019). Regtech v ekosystemi finansovykh tehnologiy. Modern Economics, (15), 62-68.

2. Baranovskyi, O.I. (2014). Filosofiia bezpeky. T.1. Osnovy ekonomichnoi i finansovoi bezpeky ekonomichnykh ahentiv. (Vols. 1-2). Kyiv: UBS NBU.

3. Blank, I.A. (2004). Upravlenie finansovoy bezopasnostyu predpriyatiya. Kyiv: Elha, Nika-Tsentr.

4. Yepifanov, A.O. (2009). Finansova bezpeka pidpryyemstv i bankivskykh ustanov. Sumy: UABS NBU.

5. Mazaraki, A., & Volosovych, S. (2018). FinTech u systemi suspilnykh transformaty. Visnyk KNTEU, (2), 5-16.

6. Omarini, A. The Digital Transformation in Banking and The Role of FinTechs in the New Financial Intermediation Scenario. Retrieved from https://mpr.ub.unimuennen.de/85228/1/MPRA_paper_85228.pdf

doi.org/10.19070/2643-038x-170001

7. MacDonald, T., Allen, D. & Potts, J. (2016). Blockchains and the Boundaries of Self-Organized Economies: Predictions for the Future of Banking. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2749514

8. Malone, M.S. (2016) The Big-Data Future Has Arrived. Retrieved from <https://www.wsj.com/articles/the-big-data-future-has-arrived-1456184869>.

9. Treleven, P. (2015). Financial regulation of FinTech. Journal of Financial Perspectives, 3, 114-121.

10. Kozak, L.S., & Bahrovetska, I.V. (2008). Kontseptualni ta metodychni zasady formuvannya mekhanizmu zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpryyemstva. Ekonomika i upravlinnia, (13), 97-101.

11. Mulyk, T.O. (2013). Sutnist poniattia «finansova bezpeka pidpryyemstva»: systematyzatsiiy naukovykh pohliadiv. Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. 3(80), 195-206.

12. Kyrychenko, O.A., & Kudrya, I.V. (2009). Vdoskonalennia upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryyemstv v umovakh kryzy. Investytzii: praktyka ta dosvid, (10), 22-26.

13. Lysa, O.V. (2016). Finansova bezpeka subiektyv hospodariuvannya v suchasnykh umovakh. Ekonomichnyi analiz, T. 26, (1), 58-64.

14. Bondarchuk, N.V., & Humenchuk, M. (2016). Sutnist finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpryyemstva ta neobkhdnist yiyi zabezpechennia. Efektyvna ekonomika, (11). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5409>

15. Dubyna, M.V., Sadchykova, I.V., & Seredyuk, I.O. (2020). Kontseptualni pidkhody do pidvyshchennia rinvia bezpechnosti bankivskoho platizhnoho seredovyshcha Ukrainy. Retrieved from https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-3_0-pages-349_359.pdf

16. Pantelieieva, N.M. (2020). Finansova bezpeka v umovakh tsyvrovoy ekonomiky: ochikuvannya i realnist. Finansovyi prostir, 2(38), 22-37.

doi.org/10.18371/fp.2(38).2020.209289

17. Filippov, D.I. (2019). Finansovye innovatii v usloviyakh razvitiya tsyvrovoy ekonomiki. Kreativnaya ekonomika, T.13, (8), 1503-1520.

doi: 10.18334/ce.13.8.40881

18. Filippov, D.I. (2018). O vliyanii finansovykh tekhnologiy na razvitiye finansovogo rynka. Rossiyskoe predprinimatelstvo, T.19, (5), 1437-1464.

doi: 10.18334/rp.19.5.39137

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ FINTECH-ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Е. В. Крылова, к. т. н., доцент, М. С. Орлова, магистрант, О. И. Замковой, старший преподаватель, НТУ «Днепро́вская политехника»

Методология исследования. Результаты были получены с помощью методов абстракции – при определении сущности категории «финансовая безопасность»; общего и особенного – при выделении концепций финансовой безопасности и определения рисков, с которыми сталкиваются субъекты хозяйствования при внедрении финансовых технологий; системный метод использовался при построении определенных действий по преодолению негативных последствий внедрения FinTech продуктов.

Результаты. Выявлено наличие различных подходов к определению финансовой безопасности предприятия и определены ее сущностные характеристики. На примере использования субъектами хозяйствования криптовалюты как элемента FinTech финансового рынка

продемонстрированы возможные варианты нарушения финансовой безопасности. Определены последствия влияния распространения криптовалюты на налоговую, финансово-кредитную и валютную безопасность как составляющих финансовой безопасности.

Определены типовые и специфические виды рисков FinTech, которые прямо влияют на финансовую безопасность субъектов хозяйствования. Установлено, что развитие FinTech ставит вопрос для финансовой безопасности органов власти касательно расширения сферы регулирования и надзора, идентификации, оценки, сокращения и мониторинга рисков финансовых инноваций. На основе анализа опыта зарубежных стран по преодолению основных внешних и внутренних рисков от внедрения FinTech предложены направления минимизации их негативного влияния на деятельность субъектов хозяйствования в реалиях Украины.

Новизна. Предложены направления деятельности как правительственных, так и хозяйственных структур, которые позволяют создать необходимые экономические и регуляторные условия внедрения FinTech с целью повышения финансовой безопасности в условиях FinTech трансформации рынка.

Практическая значимость. Результаты исследования позволяют выделить и применить в практической деятельности ряд мероприятий, которые позволят минимизировать негативные последствия внедрения FinTech на уровне различных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая безопасность, риск, FinTech, финансовые технологии, цифровые технологии, криптовалюта, финансовые инновации, цифровая экономика.

CURRENT PROBLEMS OF FINANCIAL SECURITY OF BUSINESS ENTITIES IN THE CONDITIONS OF FINTECH TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL MARKET

O. V. Krylova, Ph. D (Tech.), Associate Professor, M. S. Orlova, master,

O. I. Zamkovyi, Senior Lecturer, Dnipro University of Technology

Methods. The results were obtained using abstraction methods – when defining the essence of the «financial security» category; general and special – when highlighting the concepts of financial security and determining the risks that business entities face when introducing financial technologies; systems method was used in the construction of certain actions to overcome the negative consequences of the introduction of fintech products.

Results. The presence of various approaches to determining the financial security of an enterprise is revealed, and its essential characteristics are determined. On the example of the use of cryptocurrency by business entities as an element of the FinTech of the financial market, possible options for violating financial security are demonstrated. There have been determined the consequences of the impact of the spread of cryptocurrency on tax, financial, credit and currency security as components of financial security.

The standard and specific types of FinTech risks have been identified, which directly affect the financial security of business entities. It was found that the development of FinTech raises a question for the financial security of authorities regarding the expansion of the scope of regulation and supervision, identification, assessment, reduction and monitoring of the risks of financial innovation. Based on the analysis of the experience of foreign countries in overcoming the main external and internal risks from the introduction of fintech, directions for minimizing their negative impact on the activities of business entities in the realities of Ukraine are proposed.

Novelty. The directions of activities of both government and business structures are proposed, which allow creating the necessary economic and regulatory conditions for the introduction of FinTech in order to improve financial security in the context of fintech market transformation.

Practical value. The results of the study allow identifying and applying in practice a number of measures that will minimize the negative consequences of the introduction of FinTech at the level of various business entities.

Keywords: financial security, risk, FinTech, financial technologies, digital technologies, cryptocurrency, financial innovations, digital economy.

Надійшла до редакції 23.08.21 р.

INNOVATIVE-COGNITIVE COMPETENCIES OF A STOCK ACCOUNTANT

*M. S. Pashkevych, D.E., Professor, Dnipro University of Technology,
pashkevych.m.s@nmu.one, orcid.org/0000-0003-3012-1690,*

*N. L. Shyshkova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology,
shyshkova.n.l@nmu.one, orcid.org/0000-0002-6675-8223*

Methods. In the process of considering the accounting system the following methods are used: analysis and synthesis (to evaluate current conditions of accounting and control of the basis of enterprise stocks, generalization of the problem, elaboration of the measures to improve accounting procedures), comparison (to identify and select the criteria of the assessment of accounting staff competencies), induction and deduction (to generalize the approaches to modernization of the accountant competencies in digital realia), formalization (to set the problem of the mathematical modelling), and system-based approach (to outline the groups of innovative-cognitive competencies according to modern requirements).

Results. The ways to improve stock accounting and audit at «Pidshypnyk Group» PJSC have been generalized. The demands for up-to-date stock accountant competencies have been structured. The relevant accountant competencies, meeting modern demands of the system of efficient company stock management, have been selected and systematized. Use of a mathematical modeling has been proposed to substantiate the selection of applicants for the position of stock accountant and to evaluate the performance of the already working employees. Groups of innovative and cognitive competencies of an accountant in inventory accounting are proposed in response to modern demands, which can be the basis for the implementation of mathematical modeling for a sound HR-solution or adequate assessment of the work of existing accountants.

The measures proposed in the research are aimed at the increase in quality and formalization of the accounting and controlling-managerial procedures as for the strategy and tactics of professional development of the company's accounting staff.

Novelty. Scientific novelty of the research is in the outlining of strategic prospects of the modernization of professional accountant competencies, application of information-analytical and mathematical tools to improve the accountant quality, and control in terms of effective stock management of a company.

Practical value. The identified gaps in the system of stock accounting and audit at a reference enterprise have become the basis to propose the directions for updating the professional accountant competencies (widening of the available ones and complementing them with modern digital and soft skills).

Keywords: stock accounting, approaches to modernization, innovation-based recommendations, innovative-cognitive competencies, analytic competencies, professional digital competencies, soft skills.

Statement of problem. Proper provision of an enterprise with production stocks influences its production output and further potential profit. In terms of current conditions, with the

origin of new fields and spheres of enterprise activities, the following problems are of special importance: what to consider as production stocks, and what the most efficient method of its accounting is. The necessity of well-organized

control of stock availability, arrival, and disposal, without any variants for mixing the amount and value of different item names, requires considerable knowledge and up-to-date accounting system, which establishes the topicality of the research. Transformation of economic relations during a digital era requires the updated content of accounting theory and accounting procedures. That is determined by the development of information and computer technologies, mathematical modeling, IT-modernization of the systems to control economic processes. Trajectory of the development of accounting competencies should involve the achievements of up-to-date digital technologies, fundamental and applied science as well as meet current innovative challenges. Nowadays, virtualization of the infrastructural IT-systems and digitalization of the competencies are the main tendencies in the world labour market. In particular, an accountant is to have at least basic understanding of the information and communication technologies; digital competencies are becoming the key requirements for the staff. Thus, a general problem of the research is to elaborate practical recommendations as for the improvement of the quality of analytical as well as controlling and accounting competencies of a stock accountant, dealing with the enterprise stock records.

Analysis of recent papers. Such scientists as Butynets, F. F. [1], Sadovska, I. B. [2], Bezrukykh, P. S. [3], Skotnikova, L. P. [4], Ivakhnenkov, S. V. [5], Kvach, Ya. P. [6], Lavrova, Yu. V. [7] and other Ukrainian and foreign experts dealt with the theoretical aspects of production stock as well as its accounting. However, the issues of practical innovation-based recommendations as for the formalization of goods accounting taking into consideration modern requirements of digital economy as for the accountant competencies have not been developed to the full extent yet.

Aim of the paper. The aim of the article is to develop practical recommendations for upgrading the organization of stock accounting and control. To achieve this goal, comparison, induction and deduction, as well as systems approach are used.

Materials and methods. Efficient use of production stocks is the most important condition for the enterprise functioning. The comprehensive accounting information along with its prompt and timely receiving by the authorities makes the managerial decision-making process simpler and faster. If the control of inventory operations is insufficient and incomplete, that results in financial losses. Proper analytic and synthetic collection of data is the essential aspect of the organization of stock accounting. The enterprise under consideration («Pidshypnyk Group» PJSC) still has certain problems with the organization of accurate stock valuation and identification of optimal needs in the inventory at a specified date. When certain stocks are purchased, there can be a problem of their surplus, if there is not enough room for their storage, as well as a problem of their further nonuse due to their surplus [1].

For each enterprise, stocks, being involved in the manufacturing process, are the important component of current assets. Production stocks are used for economic operations of an enterprise irrespective of its type of economic activity. In this context, a set of certain problems arises concerning the correct organization and regulation of stock accounting as it is the accounting information that is the basic data resource to support the process of business management. One cannot deny the value of timely information support at an enterprise, especially in today's competitive market where one wrong decision may result in bankruptcy [2, 3, 5]. A condition for the improvement of enterprise resource management is the increasing inventory turnover rate and decreasing material intensity (Fig.1). In this context, it is necessary to reduce the material consumption norms and specify the consumption limits for those norms.

Accounting provides the records of economic facts while audit confirms their reliability and legality along with the check of the records completeness (Fig.2).

Auditing at an enterprise is aimed at providing the reliable information concerning the accounting of not only production stocks.

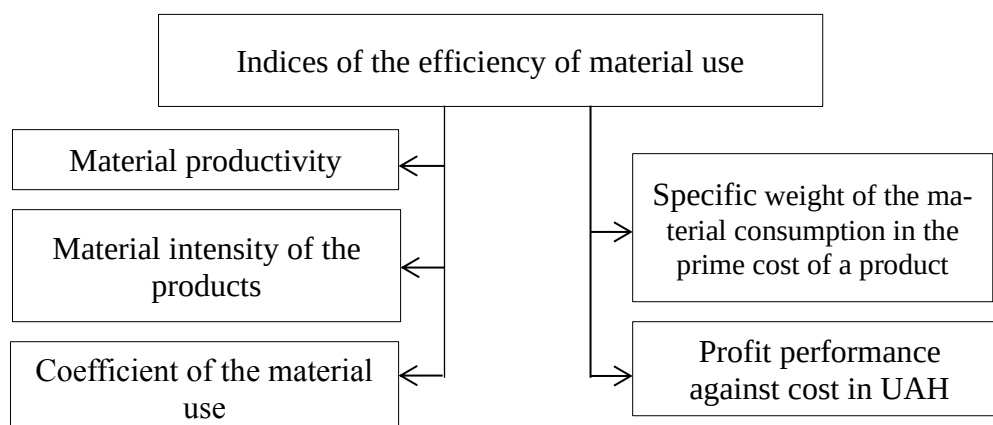


Fig.1. Indices of the efficiency of stock use
Formed according to [5]

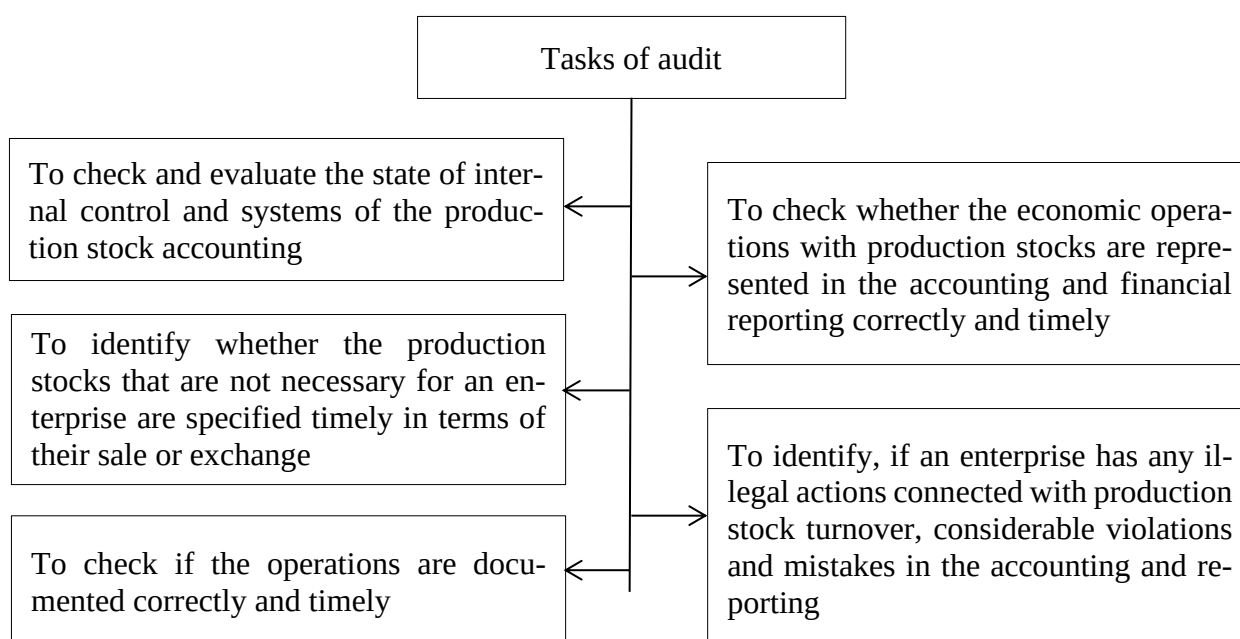


Fig. 2. Tasks of the production stock audit at «Pidshypnyk Group» PJSC
Formed according to [8, 9]

Since it is not rare for «Pidshypnyk Group» PJSC to buy more than enough stocks with the later unused surplus, it is important to point out at the necessity to sell the unused stocks if they are still suitable for use. An auditor should assess the costs for inventory storage and frequency of production suspension due to the lack of necessary stocks, or reduce the costs. To do that, an auditor is proposed to perform the test by bringing raw materials into production to assess the consumption norms. In case of excessive use, those norms can be changed; that will result in the reduced costs for the amounts of stock purchase. The performed control of stock purchase and evaluation may show the accuracy

of the formation of a prime cost of the production stocks, entered in the books, as well as their components; moreover, that will demonstrate the possibility to replace those components with the less costly ones. For example, we can consider a selection of a logistic company dealing with the production stock transportation; having examined the prices in the market, we can prefer some other company but specifying that the freight storage during the transportation should be the same.

Table 1

Methods to improve accounting and audit of production stock at «Pidshypnyk Group» PJSC

#	Problem	Measures	Effect
1	Stocktaking results in the long-term suspension of the enterprise functioning. Mistakes while calculating exact amount of each stock name.	Use of SQL-developer services to create a common stock data-base. Implementation of a barcode scanning technology: application of RFID-marks for each stock item. Installation of the approachable software that can transform smartphones and tablets into scanning devices for physical stock accounting or use of manual or desktop RFID scanners.	Saved stocktaking time and reduced amount of mistakes while accounting and manual calculating. Tracking of goods location at a warehouse with the help of SKU identification in the packages of goods.
2	Insufficient warehouse operation; lack of remote access to the data about the production stock at a warehouse and real-time data concerning their current state.	Implementation of the warehouse management system (WMS) and electronic data interchange (EDI). Application of configuration "1C: Enterprise. WMS logistics. Warehouse management".	Obtaining up-to-date information about the stock balance at a warehouse in the online mode of the warehouse-based commodity flow optimization; managing and optimizing each of the warehouse operations; control of the warehouse staff work.
3	Purchase of production stocks with a surplus that will not be used further.	Use of historical and prediction methods to estimate future needs in stocks.	Cutting the costs for storing the stocks at an enterprise.
4	Additional costs for the inventory storage at other companies' warehouses due to lack of own warehouse space.	In terms of the available surpluses suitable for use, their further sale for partial compensation of costs for their purchase.	Cutting the costs for purchasing excessive stocks that will not be used for production.
5	Production downtime due to poorly planned purchase and/or supply delays.	Evaluation of the costs for stock storage and frequency of production shutdown due to lack of the necessary stocks, or costs reduction. Implementation of the model of economic order quantity (EOQ).	Reduction of the costs for stock transportation. Reduction of the costs for purchase of stock surpluses that will not be used for production.
6	Inefficient risk and financial liability management. Fragmented risk management.	Carrying out a performance audit. Implementation of the basic level of internal control as a tool to monitor the audit efficiency. Introduction of a system of fragmented risk management.	Getting complete information concerning the liabilities and financial resources at each period of time that will help provide the required level of financial control of resource distribution.

7	Insufficient audit of stocks.	Audit is performed by the auditor who is already familiar with the production technology or has the experience of carrying out the audit of an enterprise with similar technology. Use of outsourcing for the company accounting (if there is the ABC system of costs calculation).	Increasing the quality of the performed stock audit. More detailed conclusions and comments concerning the problematic areas. Restructuring of the business processes.
8	Unclear marketing strategy of an enterprise, considerable losses of the potential market niches and possible sales.	Involvement of crowdsourcing. Use of the business analyst and frontend-developer services to determine the functional and visual basics of the company's electronic page; rejection of two-factor identification system to access the goods catalogue. Use of SMM-specialist services to keep the social-media pages. Adjustment of targeted advertising in the form of cookie-files on Google platform for marketing; placing the goods and services on the online-platforms for their further sale (Prom, Rozetka etc.).	Potential increase in the amount of consumers of the company products. Growing size of the occupied market and increasing competitiveness. Priority positions while participating in tenders for the realization of bearing products.
9	Lack of financial possibility to have one and the same number of the accounting department workers.	Switch to outstaffing.	Reduction of costs and labour-costs for keeping the document circulation. Reduction of costs for HR accounting, costs for salary and tax payment.
10	Decreasing productivity of the accounting department due to illness etc. Impossibility of well-organized work if one of the links, responsible for certain accounting procedures, is absent.	Copy of the database of the «1C: Enterprise» software for a personal worker's laptop. Use of remote control of the workplace computer with the help of the programmes like TeamViewer and AnyDesk installed on the worker's corporate and personal computers.	Continuous work of the department. Possible settlement of the solutions and spheres of responsibility of each full-time company accountant.

Formed by the author according to [8–11]

Decrease in the production stocks use down to the limit of their minimum amount to provide the same production capacity is equal to its increase. Keeping the increasing efficiency of the financial activity of «Pidshypnyk Group» PJSC relies only on the improvement of the methods of the production stock analysis and control. Its activity analysis demonstrates the objective evaluation of the performance that will provide timeliness of managerial decision-making. The more complete the information is, the higher probability is that the enterprise will overcome some crisis and will be able to use efficiently the internal resources and reserve funds.

Table 1 shows the overall plan of the measures aimed at improvement of accounting and audit of production stocks as well as the overall auditing in terms of «Pidshypnyk Group» PJSC. The objective is to highlight certain problematic areas that prevent from covering the whole mechanism of the production stock accounting, taking into consideration all the peculiarities of economic activity of the enterprise, and to make up a list of procedures that can help solve a specific problem or eliminate the failures. All those actions are meant for evaluation of the efficiency and productivity of the operations with production stocks and overall improvement of the enterprise activity.

Thus, according to the analysis of the ways for improving accounting and audit of production stocks at «Pidshypnyk Group» PJSC, it is possible to state that the accounting practice and a profession of accountant experience constant development and changes under modern conditions of continuous integrations with information technology.

The accounting specialists should master the competencies for proper functioning in digital social and economic environment. The fact that Ukraine has joined the EU Programme Interoperability Solutions for European Public Administrations 2 (ISA) as well as e-CODEX, e-Invoicing projects and Single Digital Gateway initiative shows the adoption of strategic course towards the IT-modernization of all the spheres including the economic one [15]. Provision of electronic interaction of the information resources, development of interoperability and electronic governance in Ukraine promote the adaptation of cognitive (capable of ensuring the

own development by initiating adequate changes) competencies of the specialists in the field of accounting and audit.

Data collection, description, storage, and processing in the accounting make it possible to obtain relevant information to increase the efficiency of economic processes. The specialist's ability not only to evaluate and synthesize analytical conclusions and strategic proposals but master new competencies according to new challenges and innovative changes are gaining more and more importance. Consequently, only the one who combines technological innovations and professional accounting competencies along with the acquired soft skills (communicative skills, foreign languages etc.) can become a high-performance specialist.

Thus, the development of accounting in terms of digitalization of social and economic relations is connected with the intensifying influence of IT-tools aimed at overcoming the defects of the available controlling-analytical and accounting system. Striving for improving the understandability, laconism, and relevance of the information support of the management becomes a driving force in the creation of an efficient accounting department where everybody understands the managerial strategies and goals, and each task is performed in terms of overcoming too long or non-obligatory complicated procedures with erroneous or little-use results [15].

Since there are numerous and diverse competencies, the following are considered to be the most efficient:

- singling out of the relevant (useful) competencies of a modern stock accountant in terms of the favouring expert environment,
- use of a hierarchy method for both unifying the mechanisms to hire accounting staff and evaluating their performance during their work.

The survey of expert-environment representatives has shown following important competencies that characterize both potential and current specialists of the accounting department, i.e.: professional accounting, professional controlling, professional analytics, professional digital skills, soft skills.

Consequently, the effective results of the digitalization of economy (in general) and accounting (in particular) are possible in terms of synergy of new concepts, models, and methods

of the data processing and transmission. Among other things, being applied during the analysis of innovative-cognitive competencies of an accountant, they will help not only widen the range of accountant's activities but provide some new more up-to-date formats of the efficient company management.

Conclusions. A study of the activity and its accounting at a reference enterprise («Pidshypnyk Group» PJSC) has been carried out. Certain methods to improve accounting and audit of its production stock have been proposed. It has been emphasized that modern transformation of the accounting processes means, first of all, IT-modernization of the bookkeeping activity with the help of electronic and digital devices, facilities, systems of electronic and communicative exchange for integral interaction of the virtual and physical space.

The demands for up-to-date innovative-cognitive competencies of a stock accountant have been identified; they are generalized in terms of following areas: professional accounting, professional controlling, professional analytics, professional digital skills, and soft skills.

To formalize the assessment of the applicants' competence during the recruiting and to evaluate the performance of the already working accountants, relevant accountant competencies, meeting current requirements of the effective stock management system, have been selected and grouped. Cognition of the accountant competencies ensures his/her successful professional activity based on the accumulated knowledge, gained during the professional practices, ability to react to changes and challenges of modern environment by improving the available advantages or creating new competitive ones that will provide the development of cognitive competencies for the future.

As a result of the research, groups of the stock accountant competencies have been specified; they can be either universalized (for small enterprises where there is no division in the accounting activities) or detalized according to the specifics of the economic subject and types of its activity. The proposed approach will provide the authority with analytic substantiation concerning both recruiting of accountants and evaluating the performance of the already working accounting specialists.

In terms of further studies, attention will be paid to the search for a dynamic model of optimal correlation of hard (professional) and soft (capability of effective team working) accountant skills.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів [Ф. Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. пос. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
3. Безруких П. С. Бухгалтерський фінансовий облік : підр. – 4-е вид., перероб. і доп. / П. С. Безруких. – М. : Бухгалтерський облік, 2002. – 719 с.
4. Скотнікова Л. П. Бухгалтерський облік і фінансова звітність на підприємстві : навч.-метод. пос. / Л. П. Скотнікова, Т. А. Миланич, О. О. Солодовнік. – Х. : ІНЖЕК, 2003 – 328 с.
5. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. пос. – 4-те вид., випр. і доп. / С. В. Івахненко – К. : Знання, 2008. – 343 с.
6. Квач Я. П. Облік руху товарів: нормативно-правові аспекти / Ярослав Петрович Квач, Олена Геннадіївна Дроздова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. – Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 2. – № 57. – С. 135–143.
7. Лаврова Ю. В. Маркетинг: навч. пос. [Для студ. вищ. навч. закладів] / Ю. В. Лаврова. – Харків : Вид-во ХНАДУ, 2012. – 201 с.
8. Інтернет-блог компанії «CaseWare» Стаття: 5 способів підвищення ефективності роботи системи аудиту – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.caseware.com.au/2018/01/5-ways-to-improve-your-efficiency-with-audit-system/>
9. Фарр Л. Стаття: Як підвищити ефективність та ефективність планування аудиту – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.journalofaccountancy.com/news/2017/jun/improve-audit-planning-effectiveness-efficiency-201716722.html>
10. Інтернет-блог компанії «Deloitte: Kuwait» Стаття: Посилення впливу внутрішнього аудиту: 9 способів реагування на потреби зацікавлених сторін – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/kw/en/pages/audit/articles/gx-nine-ways-to-strengthen-internal-audit-impact-influence-in-organization.html>
11. Фоссум Кл. Стаття: 6 шляхів вдосконалення управління внутрішнього аудиту – 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.embarkwithus.com/6-ways-to-improve-the-internal-audit-department>
12. Про Національну програму інформатизації – [Електронний ресурс]: Закон України / 1998, № 27–

28, ст.181 // (online): <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98>.

13. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 року – № 67-р. // (online): <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018>.

14. Цифрова адженда України – 2020. Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року, Грудень, 2016 // (online): <https://uccci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

15. Шишкова Н. Л. Перспективи it-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики / Н. Л. Шишкова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2019. – № 3. – С. 146–159.

16. Марюта А. Н. Эффективность многокритериальных задач экономики : монография / А. Н. Марюта, И. В. Новицкий. – Днепропетровск : Наука и образование, 2005. – 277 с.

17. Методы организации экспертизы и обработки экспертных оценок в менеджменте : учеб.-метод. пос.. / В. Н. Эйтингон, М. А. Кравец, Н. П. Панкратова, В. В. Давнис. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 2004. – 44 с.

18. Мосов С. П. Методика оцінки і відбору командного та управлінського складу / С. П. Мосов, П. Т. Примак // Труды академії (НАОУ). – 2008. – № 2. – С. 31–37.

References

1. Butynets, F.F. (2009). Bukhhalterskyi finansovyy oblik. Zhytomyr: «Ruta».
2. Sadovska, I.B., Bozhidarnik, T.V., & Nagirskaya, K.E. (2013). Bukhhalterskyi oblik. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury».
3. Bezrukikh, P.S. (2002). Bukhhalterskyi finansovyy oblik. (4th ed., rev.). M.: Bukhhalterskyi oblik.
4. Skotnikova, L.P., Milanych, T.A., & Solodovnik, O.O. (2003). Bukhhalterskyi oblik i finansova zvitnist na pidpriemstvi. Kharkiv: INZhEK.
5. Ivakhnenkov, S.V. (2008). Informatsiyni tekhnologii v orhanizatsii bukhhalterskoho obliku ta audytu. (4th ed., rev.). – Kyiv, Znannia.
6. Kvach, Ya.P., & Drozdova, O.H. (2015). Oblik rukhu tovariv: normativno-pravovi aspekty. M.I. Zveryakova (Ed.) «et. al.». Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, Issue 2, (57), 135-143. Odesa: Natsionalnyy Ekonomichnyy Universytet.

7. Lavrova, Yu.V. (2012). Marketinh. Kharkiv: Vydavnytstvo KhNADU.

8. Internet-bloh kompanii «CaseWare». Stattia: 5 sposobiv pidvyshchennia efektyvnosti roboty systemy audytu. (2018). Retrieved from <https://www.caseware.com.au/2018/01/5-ways-to-improve-your-efficiency-with-audit-system/>

9. Farr, L. (2017). Yak pidvyshchyty efektyvnist ta efektyvnist planuvannia audytu. Retrieved from <https://www.journalofaccountancy.com/news/2017/jun/improve-audit-planning-effectiveness-efficiency-201716722.html>

10. Internet blog kompanii «Deloitte: Kuwait»: Posylennia vplyvu vnytrishnioho audytu: 9 sposobiv reahuvannia na potreby zatsikavlenykh storin (2016). Retrieved from <https://www2.deloitte.com/kw/en/pages/audit/articles/gx-nine-ways-to-strengthen-internal-audit-impact-influence-in-organization.html>

11. Fossum, Cl. (2018). 6 shliakhiv vdoskonalennia upravlinnia vnutrishnioho audytu. Retrieved from <https://blog.embarkwithus.com/6-ways-to-improve-the-internal-audit-department>

12. Zakon Ukrainy «Pro Natsionalnu prohramu informatyzatsii». 1998. № 27-28, Page 181. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98>.

13. Kontseptsiiia rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky. (2018). Zatverdzhena rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 sichnia 2018 roku. № 67-p. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018>.

14. Tsyfrova adzhenda Ukrainy - 2020. Pershocherhovi sfery, initsiatyvy, proiekty «tsyfrovizatsii» Ukrainy do 2020 roku. Hruden, 2016. Retrieved from <https://uccci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

15. Shishkova, N.L. (2019). Perspektyvy It-modernizatsii bukhhalterskoho obliku: aktualizatsiia teorii i praktyky. Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu, (3), 146-159. doi.org/10.33271/ev/67.146

16. Maryuta, A.N., & Novitskiy, I.V. (2005). Effektivnost mnogokriterialnykh zadach ekonomiki: Dnepropetrovsk: Nauka i obrazovanie.

17. Eytingon, V.N., Kravets, M.A., Pankratova, N.P., & Davnis, V.V. (2004). Metody organizatsii ekspertizy i obrabotki ekspertnykh otsenok v menedzhmente. Voronezh: Izdatelstvo VGU.

18. Mosov, S.P., & Prymak, P.T. (2008). Metodyka otsinky i vidboru komandnoho ta upravlinskoho skladu. Trudy akademii (NAOU), (2), 31-37.

ІННОВАЦІЙНО-КОГНІТИВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ БУХГАЛТЕРА З ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

*М. С. Пашикевич, д. е. н., професор, Н. Л. Шишкова, к. е. н., доцент,
НТУ «Дніпровська політехніка»*

Методологія дослідження. У процесі розгляду сучасної системи бухгалтерського обліку використовуються методи аналізу та синтезу (для оцінки поточних умов обліку та контролю бази запасів підприємства, узагальнення проблеми, розробки заходів щодо вдосконалення

облікових процедур), порівняння (для виявлення та вибору критеріїв оцінки компетенцій бухгалтерського персоналу), індукції та дедукції (для узагальнення підходів до модернізації бухгалтерських компетенцій у цифрових реаліях), формалізації (для постановки завдання математичного моделювання) та системного підходу (для окреслення групи інноваційно-когнітивних компетенцій відповідно до сучасних вимог).

Результати. Узагальнено шляхи вдосконалення обліку та аудиту запасів у ПАТ «Підшипник Груп». Структуровано вимоги до сучасних компетенцій бухгалтера. Відібрано та систематизовано відповідні компетенції бухгалтера, що відповідають сучасним вимогам системи ефективного управління запасами підприємства. Запропоновано використання математичного моделювання для обґрунтування відбору претендентів на посаду бухгалтера фондowego обліку та оцінки роботи вже працюючих працівників. Запропоновано групи інноваційно-когнітивних компетенцій бухгалтера з обліку запасів у відповідь на сучасні запити, що може стати основою для реалізації математичного моделювання задля обґрунтованого HR-рішення або адекватної оцінки роботи вже працюючих бухгалтерів.

Заходи, що пропонуються в дослідженні, спрямовані на підвищення якості та формалізацію облікових та контрольно-управлінських процедур щодо стратегії та тактики підвищення кваліфікації бухгалтерського персоналу підприємства.

Новизна. Наукова новизна дослідження полягає в окресленні стратегічних перспектив модернізації професійних компетенцій бухгалтера, застосуванні інформаційно-аналітичного та математичного інструментарію для підвищення якості бухгалтерського обліку та контролю в умовах ефективного управління запасами підприємства.

Практична значущість. Виявлені прогалини в системі обліку запасів та аудиту на етапному підприємстві стали основою для того, щоб запропонувати напрямки оновлення професійних компетенцій бухгалтера – розширення наявних та доповнення їх сучасними цифровими та soft skills.

Ключові слова: облік запасів, підходи до модернізації, інноваційні рекомендації, інноваційно-когнітивні компетенції, аналітичні компетенції, професійні цифрові компетенції, soft skills.

ИНОВАЦИОННО-КОГНИТИВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ БУХГАЛТЕРА ПО УЧЕТУ ЗАПАСОВ

*М. С. Пашкевич, д. э. н., профессор, Н. Л. Шишкова, к. э. н., доцент,
НТУ «Днепровская политехника»*

Методология исследования. В процессе рассмотрения современной системы бухгалтерского учета используются методы анализа и синтеза (для оценки текущих условий учета и контроля базы запасов предприятия, обобщения проблемы, разработки мероприятий по усовершенствованию учетных процедур), сравнения (для выявления и выбора критериев оценки компетенций бухгалтерского персонала), индукции и дедукции (для обобщения подходов к модернизации бухгалтерских компетенций в цифровых реалиях), формализации (для постановки задач математического моделирования) и системного подхода (для определения группы инновационно-когнитивных компетенций в соответствии с современными требованиями).

Результаты. Обобщены пути усовершенствования учета и аудита запасов в ПАО «Подшипник Груп». Структурированы требования к современным компетенциям бухгалтера. Отобраны и систематизированы соответствующие компетенции бухгалтера, отвечающие современным требованиям системы эффективного управления запасами предприятия. Предложено использование математического моделирования для обоснования отбора претендентов на должность бухгалтера по учету запасов и оценки уже работающих работников. Предложены группы инновационно-когнитивных компетенций бухгалтера по учету запасов в ответ на современные запросы, что может стать основой для реализации математического моделирования для обоснованного HR-решения или адекватной оценки работы уже работающих бухгалтеров.

Предлагаемые в исследовании мероприятия направлены на повышение качества и формализацию учетных и контрольно-управленческих процедур по стратегии и тактике повышения квалификации бухгалтерского персонала предприятия.

Новизна. Научная новизна исследования состоит в определении стратегических перспектив модернизации профессиональных компетенций бухгалтера, применении информационно-аналитического и математического инструментария для повышения качества бухгалтерского учета и контроля в условиях эффективного управления запасами предприятия.

Практическая значимость. Выявленные пробелы в системе учета запасов и аудита на эталонном предприятии стали основой для того, чтобы предложить направления обновления профессиональных компетенций бухгалтера - расширение существующих и дополнение их современными цифровыми и soft skills.

Ключевые слова: учет запасов, подходы к модернизации, инновационные рекомендации, инновационно-когнитивные компетенции, аналитические компетенции, профессиональные цифровые компетенции, soft skills.

Надійшла до редакції 09.09.21 р.

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКОТУРИЗМУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

*Л. С. Безугла, д. е. н., доцент, bezuhla.l.s@ntu.one, orcid.org/0000-0002-6520-4325,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

Методологія дослідження. Методологічним інструментарієм дослідження є системний підхід до наукового пізнання економічних явищ і процесів, адаптований до популяризації екотуризму на міжнародних ринках. У статті використано загальнонаукові та спеціальні наукові методи, а саме: історичний, абстрактно-логічний, дедуктивний, абстрагування та методи синтезу й аналізу.

Результати. Проаналізовано досвід закордонних країн та міжнародних організацій щодо розвитку екологічного туризму та досліджено діяльність прогресивних, науково-обґрунтованих світових практик. Ідентифіковано основні проблеми, які стримують впровадження міжнародного досвіду в українському просторі, а саме: відсутність державної підтримки щодо розвитку сільського, екологічного (зеленого), аграрного туризму; низький рівень інформаційного забезпечення; недосконалість законодавчої і нормативно-правової бази; обмежений обсяг інвестиційних ресурсів; недостатньо ефективне застосування механізму державно-приватного партнерства при залученні нетрадиційних джерел фінансування інвестиційних проєктів; низький рівень активності органів місцевої влади у розвитку екотуризму; відсутність податкових пільг для осіб, які беруть участь у наданні екотуристичних послуг. Наведено пріоритетні напрями розвитку екотуризму в Україні з урахуванням закордонного досвіду. Зазначено про важливість розвитку та популяризації українського екологічного туризму на міжнародних ринках як елемента забезпечення стабільної ситуації в туристичній галузі.

Новизна. Визначено методичні підходи популяризації українського екотуризму на міжнародних ринках та узагальнено пріоритетні напрями просування екологічного туризму в Україні з урахуванням закордонного досвіду, що дозволить зробити екотуристичну інфраструктуру країни більш конкурентоспроможною.

Практична значущість. Досвід розвинених країн свідчить, що для України та її регіонів питання розвитку екотуризму є вкрай важливим, актуальним і перспективним. Завдяки цьому виду туризму можна забезпечити економічне зростання, якісне соціальне забезпечення, підвищити добробут населення, поліпшити соціально-економічний розвиток територій.

Ключові слова: екотуризм, популяризація туризму, міжнародні ринки, розвиток туризму, просування туристичних послуг, міжнародні туристичні організації.

Постановка проблеми. В останні десятиліття для всіх країн планети все більш важливим стає питання переосмислення використання життєво необхідних ресурсів без нанесення шкоди навколишньому природному середовищу зі збереженням культурної спадщини народів. Екотуризм описаний як ідеальний вид туризму, оскільки він спрямований на збереження природних, культур-

них та інших туристичних ресурсів для постійного використання майбутніми поколіннями, але при цьому приносить користь теперішньому суспільству.

Міжнародне суспільство екотуризму визначає екотуризм як «відповідальну подорож по природним територіям, що зберігає довкілля і покращує добробут місцевого населення». Згідно зі звітом ЮНВТО, який був

присвянений впливу пандемії COVID-19 на туристичну галузь, більшість країн світу станом на 20 квітня 2020 року ввели обмеження на поїздки. Так, 97 країн повністю або частково закрили свої кордони для туристів, 65 країн повністю або частково припинили міжнародні рейси, 39 країн здійснили закриття кордонів в більш диференційований спосіб, заборонивши в'їзд пасажиром з певних країн [1].

Розвиток екологічного туризму в цілому – одна з основних зростаючих сфер послуг. Оскільки він зачіпає безліч секторів, від будівництва до постачальників товарів повсякденного попиту, він може бути важливим двигуном соціально-економічних змін і прогресу, особливо в країнах, що розвиваються, де внесок туризму в економіку досить вагомий. Для країн, що розвиваються з обмеженнями у фінансуванні, добре розроблена схема екотуризму може надати ефективний механізм фінансування для підтримання добробуту громад, економіки та природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські та закордонні науковці в своїх публікаціях досліджують та розкривають різні аспекти розвитку та просування екотуристичного сектору на міжнародні ринки. Так, І. Гришова, Т. Шабатура, О. Ніколюк зазначають, що розвиток туризму залежить від введення нових і вдосконалення традиційних видів туризму, постійного пошуку кращих і більш економічних способів просування та реалізації туристичного продукту, поліпшення його якості [5].

На основі аналізу світового досвіду П. Мазеу і С. Свіджеш роблять висновок: для того, щоб екологічний туризм міг реально позитивно впливати на еколого-кліматичну та соціальну сфери країни, а також бути реальним пріоритетним напрямом туризму, його поняття має базуватися на таких основних аспектах: орієнтації туристів щодо пріоритетного споживання екологічних ресурсів; збереження наявного природного середовища; підтримання традицій укладу життя місцевого населення [7].

Д. Форіс, А. Флореску, Ф. Тіборі та С. Барабас проводять оцінку туризму з точки зору економічного та культурного впливу на

місцевих жителів, а також на екологічну систему DESTINATION [4].

Е. Мондіно та Т. Бірі стверджують, що екотуризм, основною ідеєю якого є гармонізація стосунків людини з навколишнім природним середовищем, турбота про збереження довкілля, що використовується в туристичних цілях та підвищення екологічної свідомості суспільства, є популярним і перспективним напрямком індустрії туризму [2].

О. Кузіор, О. Люльов, Т. Пімоненко, О. Квілінські та Д. Кравчик констатують, що прийняті Цілі сталого розвитку спрямовані на переорієнтацію туристичної індустрії на сталий туризм та розвиток постіндустріального туризму [3].

Такі міжнародні організації як Всесвітня туристична організація (UNWTO), Європейський Союз (EU), Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) досліджують та висвітлюють роль, значення екотуризму в економіці, визначають індикатори для оцінювання його розвитку, збирають статистичну інформацію щодо сучасного стану. Однак, питанню щодо популяризації українського екотуризму на міжнародних ринках приділено мало уваги [1].

Незважаючи на наявність прогресивних, науково-обґрунтованих світових практик, Україною робляться лише перші кроки щодо популяризації українського екотуризму на міжнародних ринках.

Формулювання мети статті. Мета даної статті полягає в проведенні аналізу щодо шляхів популяризації українського екотуризму на міжнародних ринках та узагальненні пріоритетних напрямів просування екологічного туризму в Україні з урахуванням закордонного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий екологічний туризм за останні десятиліття розвивався доволі стрімко, і високий темп його розвитку забезпечив ефективне функціонування туристичного ринку та його стратегічний розвиток навіть за несприятливих економічних умов, фінансових криз та значного збільшення чинників ризику.

Тенденція до «екологізації» має світовий масштаб. Так, у Шотландії у 2004 р. було опубліковано звіт щодо перспектив розвитку

діяльності підприємств екотуризму на міжнародному ринку, де зазначалося, що використання терміну «екотуризм» характерне для країн, що лідирують у даній сфері, – Австралії, Новій Зеландії та Швейцарії.

Європейський Союз вбачає в екотуризмі основний важіль економічного зростання сільських територій. За оцінками експертів Європейського банку реконструкції та розвитку, облаштування в місті вихідця з сільської місцевості в 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя і роботи в селі. На сучасному етапі всі національні організації зеленого туризму країн Європи об'єдналися в Європейську федерацію фермерського і сільського туризму (European Federation for Farm and Village Tourism – EuroGites), ключові завдання якої полягають в організації сприяння розвитку зеленого туризму та цільового інвестування проєктів [1, 6, 8].

В ОАЕ в Дубай у 2020 році вперше для туристів відкрили заповідник The Dubai Desert Conservation Reserve, де з'явилася можливість здійснювати автомобільні прогулянки. У заповіднику можна розбити табір і навіть заночувати посеред пустелі. Під час поїздки можна побачити аравійську антилопу, газелей, лисиць і ящірок, а ще безліч перелітних птахів (з листопада по квітень). Кемпінг, де можна заночувати і зануритися в природу, знаходиться посеред пустелі, в стародавньому лісі з дерев «Гаф». Тури і візити можна забронювати через одне з восьми акредитованих туристичних компаній. Вартість екскурсій становить близько 1 950 дирхамів за двох (\$ 530). В одній екскурсії можуть взяти участь до п'яти автомобілів одночасно, до двох дорослих і трьох дітей – в кожному. Туристичні агентства надають кемпінг-трейлер з наметом на даху, холодильник і екологічно чистим грилем, а також все необхідне для ночівлі на природі, включаючи меблі, питну воду, душ і туалет. Туристам потрібно привезти з собою тільки їжу, напої і постільні принадлежності.

На протязі багатьох століть Південно-Східна Азія була і є привабливою частиною світу для відпочинку, яка пропагує здоровий, екологічно чистий відпочинок на міжнародному туристичному ринку. Мільйони туристів приїжджають до цього регіону через

екзотичні пляжі, дику природу, стародавні храми, чудову кухню, яскраву культурну складову народів та дешевий шопінг. До найвідвідуваніших країн Південно-Східної Азії належать: В'єтнам, Тайланд, Камбоджа, Малайзія, Індонезія, Сінгапур, Філіппіни. Через катастрофічні повені та цунамі, спалахи небезпечних захворювань, народні протести, тероризм та фінансову кризу у регіоні Південно-Східної Азії значно знизилась кількість іноземних туристів.

Прихильникам екологічного туризму регіон Південно-Східної Азії пропонує також екопригодницькі заходи, які допомагають зберегти природу навколишнього світу, відвідування заповідників та плантацій.

У Центральній Америці агропромисловий комплекс практично знищив більшу частину сухих тропічних лісів регіону, в той час як вирубка лісу є серйозною загрозою для екосистеми. В сучасних реаліях, 30% території Центральної Америки - це ліси, що становить половину того, що було 50 років тому. Таке руйнування призвело до браку питної води, раптових повіней та обвалів. Однак, Коста-Ріка домоглася великих успіхів у захисті багатого біорізноманіття регіону. Беліз, Гватемала і Гондурас мають похвальні екологічні показники, причому 40% територій цих країн знаходяться під захистом. Сальвадор має гірші екологічні показники, де залишилося лише 2% від початкового лісу, в той час як Нікарагуа втрачає 150000 га лісу в рік, а Панама – 6900 га.

Сталий розвиток екологічного туризму в Китаї визначається активним втіленням в життя низки проєктів, каталізаторами яких виступають провідні міжнародні інституції. Китай в останні роки став одним з основних акторів на туристичному ринку світу, зайнявши третю позицію за кількістю прибуттів. Проблема сталого розвитку туризму, збереження його ресурсної та матеріально-технічної бази, культурної ідентичності та подальшого зростання туристичного потоку є нагальним і досить гострим питанням для країни. Крім того, в Китаї, Всесвітній фонд дикої природи сприяв укладенню угоди з Carrefour (французька компанія роздрібної торгівлі, друга за величиною в світі після американського Wal-Mart) про продаж в магазини своєї мережі органічних продуктів, вирощуваних

на півночі провінції Сичуань: волоські горіхи, мед, перець і гриби. В рамках програми понад 200 сім'ям, які проживають на захищених територіях поширення гігантської панди, було виділено близько 260 тис. юанів. Хоча це і не можна пов'язати безпосередньо з туризмом, все ж, дана програма стала помітним досягненням в галузі сталого розвитку території та позитивним результатом китайського досвіду, який в певній мірі міг би стати корисним для туристичної політики України.

Участь у глобальній мережі було б гідним пріоритетом туристичної політики України в контексті сталого розвитку туризму. Крім того, китайський досвід і його позитивні результати визначають і інші пріоритети сталого розвитку екотуризму:

- активна співпраця з міжнародними організаціями, які займаються питаннями сталого розвитку;
- підготовка кадрів для управління об'єктами природоохоронного значення;
- розробка проєктів збалансованої

експлуатації туристичних ресурсів і залучення інвестицій для їх виконання;

– виховання відповідального ставлення до природи серед населення країни, особливо територій, що володіють унікальними природними та історико-культурними ресурсами.

Сукупність принципів та норм, що регулюють діяльність держав у сфері туризму і міжнародних подорожей з метою задоволення великого кола культурних і духовних потреб людини, становить інститут міжнародного туристичного права.

Норми, що входять в даний інститут, забезпечують найбільш ефективну співпрацю держав у сфері туризму і зміцнюють взаємну зацікавленість учасників туристичного обміну у їх розвитку. У зв'язку з цим більшість норм міжнародного права в галузі туризму було прийнято на міжнародних конференціях і нарадах по туризму. Серед великого кола міжнародних нормативно-правових резолюцій найбільш значущі представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Історична довідка щодо прийняття основних норм
міжнародного права в галузі туризму

Рік	Країна, місто	Тип зустрічі	Результат
1963	Італія, Рим	Конвенція ООН	Прийнята «Спільна резолюція щодо розвитку туризму», яка сприяла спрощенню встановлених формальностей щодо міжнародного туризму
1970	Мексика, Мехіко	Генеральна Асамблея Міжнародного союзу офіційних туристичних організацій	Прийнято рішення про створення Всесвітньої туристичної організації (ВТО) та затверджено її статут
1980	Філіппіни, Маніла	Всесвітня конференція ВТО з міжнародного туризму	Результатом роботи стала «Манільська декларація зі світового туризму»
1982	Мексика	Всесвітня нарада ВТО з міжнародного туризму	Затверджено «Документ Акапулько», який затвердив концепцію та основні напрями подальшого співробітництва держав у сфері міжнародного туризму
1985	Болгарія, Софії	VI сесія Генеральної Асамблеї ВТО	Прийнята «Хартія туризму», частину якої склав «Кодекс туриста».
1989	Нідерланди, Гаага	Міжнародна конференція з туризму	Прийнято «Гаазьку декларацію з туризму», в якій було відзначено місце туризму в соціально-економічному житті всіх країн і народів світу
1991	Аргентина, Буенос-Айрес	IX сесія Генеральної Асамблеї ВТО	Прийнято «Резолюцію зі спрощення подорожей, безпеки та захисту туристів»
1995	Швеція, Естерсунд	I Міжнародна конференція з безпеки туризму та зменшення ризиків під час проведення подорожей	Вироблення державами взаємоприйнятних і погоджених варіантів вирішення проблем з безпеки туристів

1997	Філіппіни, Маніла,	Всесвітня нарада між-народних туристичних організацій	Прийнято «Манільську декларацію із соціального впливу туризму»
1999	Чилі, Сантьяго	XIII сесія Генеральної Асамблеї ВТО	Прийнято Глобальний етичний кодекс туризму
2001	Республіка Корея, Сеул та Японія	XIV сесія Генеральної Асамблеї ВТО	Прийнято Сеульську декларацію «Мир і туризм» та Осацьку «Декларацію Тисячоліття».
2002	Канада, Квебек	Всесвітній саміт з екотуризму	Прийнято Квебекську декларацію з екотуризму
2003	Китай, Пекін	XV сесія Генеральної Асамблеї ВТО	Перетворення ВТО у спеціалізований орган ООН під назвою UNWTO – United Nations World Tourism Organization
2005	Сенегал, Дакар	XVI сесія Генеральної Асамблеї ЮНВТО	Прийнято «Резолюцію співробітництва ЮНВТО із системою ООН»
2007	Колумбія, Картахена де Індіас	XVII сесія Генеральної Асамблеї ЮНВТО	Визначено стан та перспективи розвитку світової туристичної індустрії, а також проблеми глобальної зміни клімату
2009	Казахстан, Астана	XVIII сесія Генеральної Асамблеї ЮНВТО	Прийнято резолюцію, що рекомендувала державам спростити візові режими та знизити податки в туристичній галузі
2011	Республіка Корея, Кенджу	XIX сесія Генеральної Асамблеї ЮНВТО	Проведено спеціальну зустріч з питань розвитку туристичного потенціалу країн-учасниць проєкту «Шовковий шлях».
2015	США, Нью-Йорк	LXX сесія Генеральної Асамблеї ООН	2017 рік оголошено Міжнародним роком сталого розвитку туризму, основні напрями – економічний, соціальний та екологічний.
2020	Португалія, Ліссабон	Конференція «Tourism: 2020 Vision»	ЮНВТО оголосила, що пригодницький туризм, круїзи, екотуризм, культурно-пізнавальний туризм, тематичний туризм - найперспективніші туристичні напрями наступного сторіччя

Джерело: сформовано за [4, 7, 8]

У 2017 році генеральний секретар ЮНВТО Талеб Ріфаї зауважив, що «...сталий розвиток туризму сприятиме кращому взаєморозумінню між народами в усьому світі, внаслідок чого буде підвищено поінформованість про велику спадщину різних цивілізацій і в забезпеченні кращого розуміння цінностей, притаманних різним культурам, сприяючи тим самим зміцненню миру в усьому світі» [8].

Україна приймає участь в міжнародних туристичних організаціях відповідно до статутних документів та міжнародно-правових зобов'язань.

У жовтні 1997 р. на XII сесії Генеральної асамблеї Всесвітньої туристської організації, що відбулася у м. Стамбулі (Туреччина), Україна стала Дійсним членом цієї організації. Через два роки, у вересні 1999 р. на XIII сесії Генеральної асамблеї Всесвітньої туристської організації, що проходила у м.

Сантьяго (Чилі) Україну було обрано до складу Виконавчої ради ВТО.

На веб-сайті Посольства України в Королівстві Іспанії опублікована наступна історична довідка щодо членства України в ВТО «набуття Дійсного членства України у ВТО стало імпульсом до здійснення ряду важливих заходів, спрямованих на посилення значення туризму в суспільно-економічному житті держави: видано Указ Президента України «Про встановлення Дня туризму», який вперше відзначався у 1998 році в рамках Всесвітнього дня туризму. Щорічному Міжнародному туристичному салону «Україна» (UITM) – найбільшому виставковому заходу на теренах нашої країни, надано статус заходу, що проходить під егідою ЮНВТО, за участю представників ЮНВТО, з використанням символіки ЮНВТО, а також включенням Салону до Календаря міжнародних туристичних заходів ЮНВТО.

У жовтні 2000 року Генеральний секретар ЮНВТО Франческо Франжіаллі здійснив перший візит в Україну, у ході якого провів зустрічі з Президентом України, Головою Верховної Ради України, Прем'єр-міністром України, Віце-прем'єр-міністром України, Головою Київської міської державної адміністрації, Міністром закордонних справ України, а також виступив на парламентських слуханнях на тему «Стан і перспективи розвитку туризму в Україні» та черговому засіданні Ради по туризму в країнах СНД.

Саме у 2002 році на Всесвітньому саміті з екотуризму, який проходив у Квебеці (Канада) вперше було наголошено про важливість розвитку екологічного туризму в країнах та надано рекомендації національним органам влади, представникам приватного сектору, неурядовим та громадським організаціям, навчальним закладам, а також міжурядовим організаціям і фінансовим установам щодо зосередження уваги на цьому напрямі.

В Україні проведено 8 міжнародних семінарів ЮНВТО (у м. Києві, Одесі, Ялті та Яремчі) з різних аспектів світової та національної туристичної політики, у двох з яких взяв участь Генеральний секретар ЮНВТО («Нові інформаційні технології в туризмі» (м. Київ, 8-11 жовтня 2000 р.), «Розвиток сільського туризму» (м. Яремча, 26–28 вересня 2003 р.)). У 2013 р. Генеральний секретар ЮНВТО Талеб Ріфаї здійснив візит до України з метою участі у II Київському міжнародному туристичному форумі (10–12 жовтня, м. Київ).

У резолюції Генеральної Асамблеї ООН А / RES / 68 / 262 розглядалося питання щодо збереження суверенітету України та територіальної цілісності. Генеральна Асамблея ООН не визнала зміни статусу Автономної Республіки Крим (далі – АРК) і підтвердила міжнародно визнані кордони України шляхом голосування: зі 193 країн підтримали вищевказане рішення 100 країн-партнерів, проти висловилося 11 країн, 58 утрималися – 58 країн, не голосували – 24 країни. Документ був прийнятий 27 березня 2014 року в результаті відкритого голосування на 80-му пленарному засіданні 68-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН.

26 червня 2016 р. у Києві відбулись переговори Віце-прем'єр-міністра з питань євроінтеграції та євроатлантичної інтеграції Іванни Климпуш-Цинцадзе з Генеральним секретарем ЮНВТО Талеб Ріфаї в рамках Міжнародної конференції у сфері туризму «Брендинг дестинацій: запорука побудови успішної репутації», організованої Міністерством економічного розвитку і торгівлі України за підтримки ЮНВТО.

У грудні 2019 року на пленарній 74-й сесії, Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію, що закликає Російську Федерацію вивести свої збройні сили з АРК, висловлюючи серйозну стурбованість з приводу зростання військової присутності на кордонах України.

У ході візиту до Іспанії 10 вересня 2020 р. Міністр закордонних справ України Дмитро Кулеба провів зустріч з Генеральним секретарем ЮНВТО Зурабом Пололікашвілі, під час якої сторони обговорили питання активізації взаємодії України з ЮНВТО та залучення механізмів організації до розвитку туристичної галузі України».

Україна є учасником проєкту ЮНВТО «Туризм по Великому Шовковому шляху». Україна, як і інші країни-члени ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку. Для встановлення стратегічних рамок національного розвитку України на період до 2030 року на засадах принципу «Нікого не залишити осторонь» було започатковано інклюзивний процес адаптації Цілей сталого розвитку.

Кожну глобальну ціль було розглянуто з урахуванням специфіки національного розвитку. Протягом останніх п'яти років в Україні було проведено низку національних та регіональних консультацій. За результатами консультацій можна зробити висновок, що національні цілі сталого розвитку слугуватимуть основою для інтеграції зусиль, спрямованих на забезпечення економічного зростання, соціальної справедливості та раціонального природокористування.

Державне агентство розвитку туризму разом з Міністерством закордонних справ, Міністерством культури та інформаційної політики України, креативною школою Projector 20 липня 2021 року презенту-

вали Комунікаційну кампанію розвитку просування України як популярного напрямку для іноземних туристів. Документ містить практичні кроки, формати, канали та методи, які дадуть змогу засобам комунікації та публічній дипломатії формувати сталий туристичний імідж України та системно залучати іноземних туристів [9].

Учасники також представили міжнародну інформаційну кампанію Visit Ukraine – Summer in Ukraine, яка покликана популяризувати літній відпочинок в Україні серед іноземців. Закордонні дипломатичні установи України вже розпочали її втілення на всіх континентах [9].

Разом з тим, незважаючи на значні перспективи розвитку екологічного туризму в Україні, існують певні проблеми, які стримують його впровадження. Серед них можна назвати такі: відсутність державної підтримки щодо розвитку сільського, екологічного

(зеленого), аграрного туризму; недостатнє застосування світової практики в Україні; низький рівень інформаційного забезпечення; недосконалість законодавчої і нормативно-правової бази та неналежне приділення уваги питанням його відповідності міжнародним вимогам і стандартам; обмежений обсяг інвестиційних ресурсів; недостатньо ефективне застосування механізму державно-приватного партнерства при залученні нетрадиційних джерел фінансування інвестиційних проєктів; низький рівень активності органів місцевої влади у розвитку екотуризму; відсутність податкових пільг для осіб, які беруть участь у наданні екотуристичних послуг.

Пріоритетні напрями розвитку екотуризму в Україні з урахуванням закордонного досвіду наведені на рис. 1

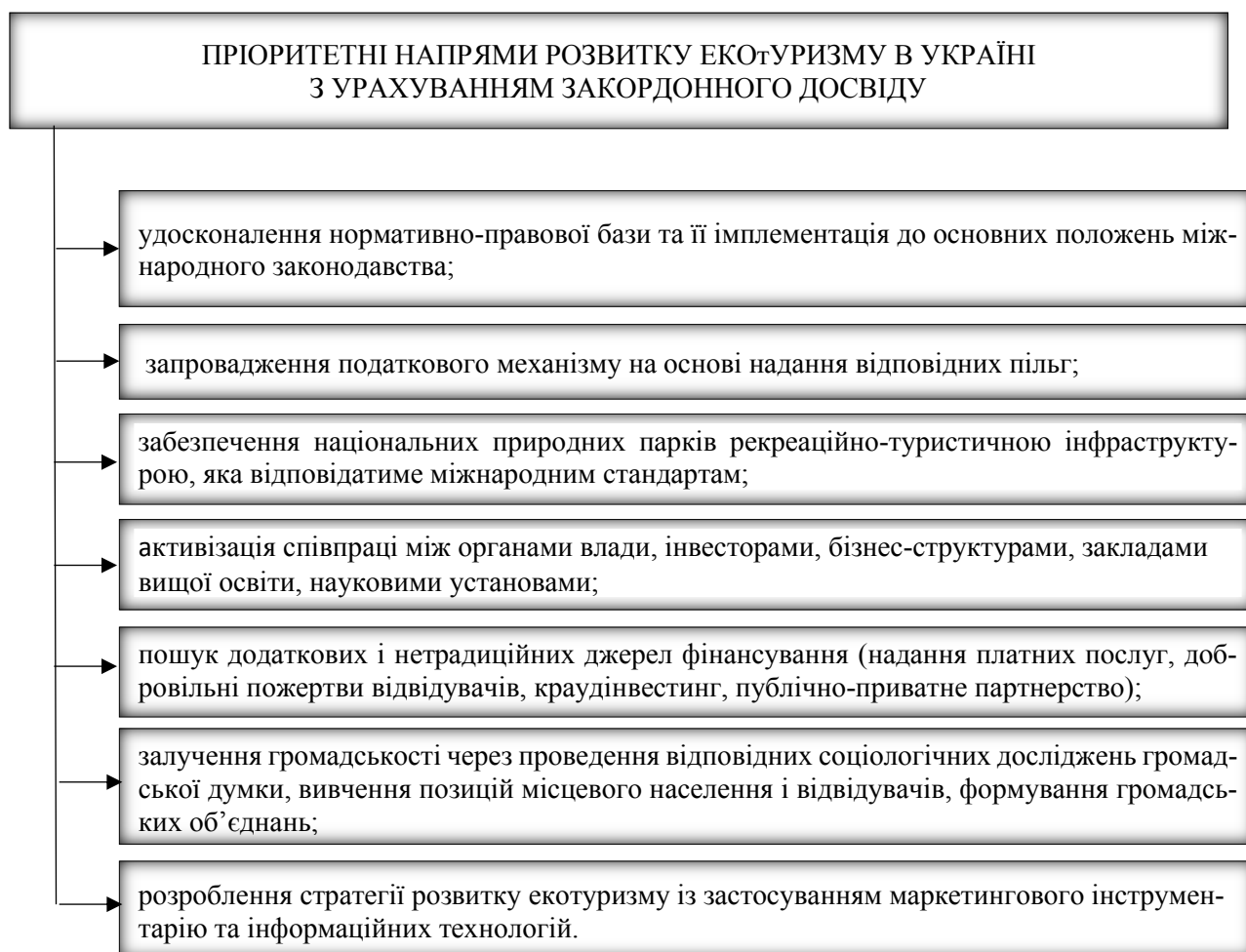


Рис. 1. Пріоритетні напрями розвитку екотуризму в Україні з урахуванням закордонного досвіду

Джерело: адаптовано авторкою за [1]

При формуванні туристичної політики України не менш важливо враховувати, що туризм для місцевого населення завжди має два наслідки. З одного боку, збільшення потоку туристів означає розвиток місцевої економіки і підвищення рівня життя, а з іншого – втручання в місцеву екосистему, яка може негативно вплинути на чисельність представників флори і фауни, автентичну локальну культуру тощо. Місцеві громади розуміють важливість сталого розвитку туризму, необхідність розвивати туризм, дотримуючись принципів збалансованості, але вони часто не знають, як це робити. Таким чином, найбільшою проблемою для цих громад є відсутність знань про екологічний туризм і про те, як впроваджувати його принципи в життя.

Виходячи з цього, можна сказати, що розвиток екотуризму в Україні можливий за умови використання маркетингових комунікацій, залучення міжнародних організацій щодо популяризації новітніх технологій у цій сфері, забезпечення поінформованості населення, що дасть змогу поліпшити екотуристичну інфраструктуру в регіонах.

Висновки. Туризм – це зростаюча галузь, економічний потенціал якої особливо великий у країнах, що розвиваються. Зведення до мінімуму впливу туризму на навколишнє середовище при максимальному збільшенні його економічних вигод для розвитку і боротьби з бідністю відповідає загальній меті розвитку туризму.

У ХХІ столітті туризм є найбільш перспективною та однією з провідних галузей світової економіки. Просування бізнесу в сфері туризму здатне гарантувати істотний вклад в економіку країни у наданні нових робочих місць, поповнення державного бюджету за допомогою сплати податків та відвідуванням України іноземними туристами. Загалом економіка в сфері туристичного бізнесу являє собою комплекс соціальних взаємин, що з'являються в процесі здійснення туристичної діяльності, тобто при виробництві, розподілі, обміні та споживанні туристичного продукту, що базується на економічній теорії.

Хоча екологічна обізнаність людей зростає, рішення величезних світових екологічних проблем, включаючи не тільки ви-

рубку лісів, а й наслідки перенаселення і промислового забруднення, залишаються складними завданням для кожної держави.

Література

1. Безугла Л. С. Закордонний досвід становлення та розвитку екологічного туризму та можливості його використання в Україні. / Л. С. Безугла // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. – №2 (22). – 2020. – С. 118–127
2. Mondino E., Beery T. Ecotourism as a learning tool for sustainable development. The case of Monviso Transboundary Biosphere Reserve, Italy // E. Mondino, T. Beery // Journal of Ecotourism. – 18:2. – 2019. – pp. 107–121. DOI: 10.1080/14724049.2018.1462371
3. Kuzior A, Lyulyov O., Pimonenko T., Kwilinski A., Krawczyk D. Post-Industrial Tourism as a Driver of Sustainable Development / A. Kuzior, O. Lyulyov, T. Pimonenko, A. Kwilinski and D. Krawczyk // Sustainability. – 13(15). – 2021. – 8145 DOI:10.3390/su13158145
4. Foris D., Florescu A., Foris T., Barabas S. Improving the Management of Tourist Destinations: A New Approach to Strategic Management at the DMO Level by Integrating Lean Techniques. / D. Foris, A. Florescu, T. Foris, S. Barabas // Sustainability. Vol.12. – Issue 23. – 2020. DOI: 10.3390/su122310201
5. Gryshova I., Shabatura T., Nikoliuk O. State regulation of ecotourism in the context of European experience / I. Gryshova, T. Shabatura, O. Nikoliuk // The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine. – № 1. – 2020. – pp. 126–136.
6. Безугла Л. С. Сільський зелений туризм: тенденції розвитку національного туристичного бізнесу / Л. С. Безугла // Сучасні підходи до соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку суб'єктів національного господарства: колективна монографія / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро : Пороги, 2020. – С. 157–166
7. Mathew P. V., and Sreejesh S. Impact of responsible tourism on destination sustainability and quality of life of community in tourism destinations / P. V Mathew, S. Sreejesh // Journal of Hospitality and Tourism Management. – 31. – 2017. – pp. 83–89. DOI: 10.1016/j.jhtm.2016.10.001
8. World Tourism Organization UNWTO. 1990–2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mkt.unwto.org/barometer>.
9. ДАРТ спільно з МЗС та МКІП презентувало кампанію популяризації туристичного бренду. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cutt.ly/bYoFfOR>

References

- Bezuhla, L.S. (2020). Zakordonnyi dosvid stanovlennia ta rozvytku ekolohichnoho turyzmu ta mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini. Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu. Serii: Ekonomika ta

upravlinnia v naftoviy i hazoviy promyslovosti, 2(22), 118-127.

2. Elena Mondino & Thomas Beery (2019). Ecotourism as a learning tool for sustainable development. The case of Monviso Transboundary Biosphere Reserve, Italy, *Journal of Ecotourism*, 18:2, (pp. 107-121). DOI: 10.1080/14724049.2018.1462371

3. Aleksandra, Kuzior, Oleksii, Lyulyov, Tetyana, Pimonenko, Aleksy, Kwilinski & Dariusz, Krawczyk (2021). Post-Industrial Tourism as a Driver of Sustainable Development. *Sustainability*. 13(15), P. 8145. <https://doi.org/10.3390/su13158145>

4. Diana Foris, Adriana Florescu, Tiberiu Foris and Sorin Barabas (2020). Improving the Management of Tourist Destinations: A New Approach to Strategic Management at the DMO Level by Integrating Lean Techniques. *Sustainability*. Vol.12, Issue 23. DOI: 10.3390/su122310201

5. Gryshova, I., Shabatura, T., & Nikoliuk, O. (2020). State regulation of ecotourism in the context of European experience. *The Scientific Papers of the*

Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine, (1), 126-136.

6. Bezuhla, L.S. (2020). Silskyi zeleny turizm: tendentsii rozvytku natsionalnoho turystychnoho biznesu. *Proceedings from: Suchasni pidkhody do sotsialno-ekonomichnoho, informatsijnoho ta naukovotekhnichnoho rozvytku subiektiv natsionalnoho hospodarstva*. L.M. Savchuk, L.M. Bandorina (Eds.). Dnipro: Porohy. (pp. 157-166).

7. Mathew, P.V., & Sreejesh, S. (2017). Impact of responsible tourism on destination sustainability and quality of life of community in tourism destinations. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, (31), (pp.83-89). <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2016.10.001>

8. World Tourism Organization UNWTO. 1990-2020. Retrieved from: <http://mkt.unwto.org/barometer>.

9. DART spilno z MZS ta MKIP prezentovalo kampaniiu populiaryzatsiyi turystychnoho brendu. Retrieved from: <https://cutt.ly/bYoFfOR>

ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ УКРАИНСКОГО ЭКОТУРИЗМА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Л. С. Безуглая, д. э. н., доцент, НТУ «Днепро́вская политехника»

Методология исследования. Методологическим инструментарием исследования является системный подход к научному познанию экономических явлений и процессов, адаптированный к популяризации экотуризма на международных рынках. В статье использованы общенаучные и специальные научные методы, а именно: исторический, абстрактно-логический, дедуктивный, абстрагирование, методы анализа и синтеза.

Результаты. Проанализирован опыт зарубежных стран и международных организаций по развитию экологического туризма и исследована деятельность прогрессивных, научно-обоснованных мировых практик. Идентифицированы основные проблемы, которые сдерживают внедрение международного опыта в украинском пространстве, а именно: отсутствие государственной поддержки развития сельского, экологического (зеленого), аграрного туризма; низкий уровень информационного обеспечения; несовершенство законодательной и нормативно правовой базы; ограниченный объем инвестиционных ресурсов; недостаточно эффективное применение механизма государственно-частного партнерства при привлечении нетрадиционных источников финансирования инвестиционных проектов; низкий уровень активности органов местной власти в развитии экотуризма; отсутствие налоговых льгот для лиц, участвующих в предоставлении экотуристических услуг. Приведены приоритетные направления развития экотуризма в Украине с учетом зарубежного опыта. Отмечена важность развития и популяризации украинского экологического туризма на международных рынках как элемента обеспечения стабильной ситуации в туристической отрасли.

Новизна. Определены методические подходы популяризации украинского экотуризма на международных рынках и обобщены приоритетные направления продвижения экологического туризма в Украине с учетом зарубежного опыта, что позволит сделать экотуристическую инфраструктуру страны более конкурентоспособной.

Практическая значимость. Опыт развитых стран безоговорочно свидетельствует, что для Украины и ее регионов вопрос развития экотуризма является крайне важным, актуальным и перспективным. Благодаря этому виду туризма можно обеспечить экономический рост, качественное социальное обеспечение, повысить благосостояние населения, улучшить социально-экономическое развитие территорий.

Ключевые слова: экотуризм, популяризация туризма, международные рынки, развитие туризма, продвижение туристических услуг, международные туристические организации.

Methods. The methodological research toolkit is a systematic approach to the scientific knowledge of economic phenomena and processes, which is adapted to the popularization of ecotourism in international markets. The article uses general scientific and special scientific methods, namely: historical, abstract-logical, monographic, deductive, abstraction and methods of synthesis and analysis.

Results. The experience of foreign countries and international organizations in the development of ecological tourism is analyzed and the activities of progressive, scientifically grounded world practices are investigated. The main problems that hinder the implementation of international experience in the Ukrainian space have been identified: lack of state support for the development of rural, ecological (green), agricultural tourism; low level of information support; imperfection of the legislative and regulatory framework; limited amount of investment resources; insufficiently effective use of the mechanism of public-private partnership when attracting non-traditional sources of financing for investment projects; low level of activity of local authorities in the development of ecotourism; lack of tax incentives for those involved in the provision of ecotourism services. The priority directions for the development of ecotourism in Ukraine are given, taking into account foreign experience. The importance of the development and popularization of Ukrainian ecological tourism in international markets as an element of ensuring a stable situation in the tourism industry is noted.

Novelty. The methodological approaches to the popularization of Ukrainian ecotourism in international markets and the generalization of priority directions for the promotion of ecotourism in Ukraine, taking into account foreign experience, have been determined, which will make it possible to determine the country's ecotourism infrastructure as more competitive.

Practical value. The experience of developed countries unconditionally testifies that for Ukraine and its regions the issue of developing ecotourism is extremely important, relevant and promising. Thanks to this type of tourism, it is possible to ensure economic growth, high-quality social security, increase the welfare, quality and level of the population, and improve the socio-economic development of territories.

Keywords: ecotourism, tourism promotion, international markets, tourism development, promotion of tourism services, international tourism organizations.

Надійшла до редакції 30.08.21 р.

МАРКЕТИНГ У СТВОРЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ПОСЛУГ

*О. Сапінський, Вища школа фінансів та права в Бельсько-Бялей, Польща,
asapinski@wsfip.edu.pl, orcid.org/ 0000-0002-3326-2387,*

Н. В. Шинкаренко, к. е. н., доцент, shynkarenko.n.v@ntmu.one, orcid.org/ 0000-0001-7519-336X,

К. П. Пілова, к. е. н., доцент, pilova.k.p@ntmu.one, orcid.org/ 0000-0002-8032-9353,

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Методологія дослідження. При визначенні сутності категорій використовувалися методи абстракції; при виокремленні ключових факторів, що визначають напрям діяльності підприємства – методи соціологічних досліджень; при формуванні стратегічних переваг на ринку послуг – методи синтезу та аналізу.

Результати. Досліджено погляди науковців стосовно сутності понять «маркетингова стратегія», «стратегічне планування», «конкурентні переваги». Зазначено, що в сучасних умовах господарювання на ринку послуг відбувається розширення можливостей первинного попиту, технологічних змін послуг, перерозподіл ринку, що означає першочерговість надання послуг, які характеризуються системним підходом до виконання робіт. З огляду на те, що на процес розробки і реалізації тієї чи іншої стратегії маркетингу має безпосередній вплив сукупність факторів, котрі визначають напрям діяльності підприємства в обраному сегменті, визначено ключові фактори присутності підприємств на ринку послуг. Показано, що вибір стратегії для підприємства виступає складним завданням, проте ще більш складними є підбір інструментів, необхідних для здійснення контролю над реалізацією стратегії і оцінювання її результатів. Принципово важливе значення має розробка та реалізація маркетингових стратегій підприємства, для якого в даний час характерні підвищення попиту на його послуги та висока ступінь конкурентної боротьби. Багато в чому таке становище зумовлено підвищенням рівня життя населення та зростанням його доходів.

Новизна. Розроблено критерії оцінювання як самого процесу формування стратегічних переваг, так і фінального етапу їх запровадження для підприємства.

Практична значущість. Для створення стратегічних переваг на ринку послуг розробка маркетингової стратегії для підприємства є необхідною, оскільки дозволяє більш ефективно розпорядитися наявними ресурсами та отримати максимально можливий прибуток. Таким чином, стратегічний маркетинг є постійним, регулярним процесом аналізу, планування та коригування маркетингової політики підприємства.

Ключові слова: послуги, ринок послуг, маркетинг, стратегія, стратегічне планування, маркетингове середовище, маркетингова стратегія, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується поєднанням складних та суперечливих процесів у бізнесі, зумовленими наслідками глобальної економічної та фінансової кризи. В умовах обмеженості фінансових ресурсів, ускладнення проблем виробництва та реалізації товарів та послуг виникає об'єктивна необхідність розробки стратегічних аспектів розвитку

кожного окремо взятого суб'єкта господарювання. Сфера послуг переживає нині пору серйозних змін, коли змінюються традиційні методи ведення бізнесу приходять нові. Впровадження в процеси обслуговування все більш і більш досконалих технологій і ретельно розроблених систем сервісу, що відповідають вимогам споживачів, служать підприємствам перепусткою на нові галузеві та регіональні ринки послуг.

Саме реалізація цих нових можливостей є каталізатором ділової активності підприємств сфери послуг та джерелом загострення між ними конкурентної боротьби. За умов конкуренції в ринковому середовищі успіх виробника послуг залежить від характеру взаємодії із споживачами, процесу надання послуг, ступеня лояльності та прихильності клієнтів. Враховуючи вищенаведене виникає необхідність активізації та удосконалення маркетингової діяльності підприємств. Саме тому, актуальності набуває дослідження специфіки, тенденцій, створення стратегічних переваг на ринку послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання особливостей маркетингу у сфері послуг а також перспектив створення стратегічних переваг на ринку послуг досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Андрющенко К. А., Мельник Д. Л., Полонець В., Котлер Ф., Армстронг Г., Сандерс Д., Вонг В., Ламбен Ж.-Ж., Мельник Н. В., Зайчук Т. О., Бліщук К. та ін. [2–5; 7–8].

Враховуючи значні здобутки науковців в галузі маркетингу у створенні стратегічних переваг на ринку послуг, варто зауважити, що питання особливостей створення стратегічних переваг на ринку послуг з використанням інструментів маркетингу залишається малодослідженою та потребує подальших наукових обґрунтувань.

Формулювання мети статті. Мета статті ґрунтується на дослідженні особливостей створення стратегічних переваг на ринку послуг з використанням маркетингового інструментарію.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання на ринку послуг відбувається розширення можливостей первинного попиту, технологічні зміни послуг, перерозподіл ринку, що означає першочерговість послуг, які характеризуються системним підходом до виконання робіт, зміна маркетингових каналів. Як показує аналіз, нині для економіки більшості країн, які здійснюють ринкові реформи, характерною є наявність у сфері послуг низки спільних проблем: високий рівень монополізації виробництва, у окремих галузях сфери послуг; значна частка державного сектора у виробництві найважливіших видів послуг;

наявність значних обсягів послуг, що надається у рамках соціальної сфери підприємств. Відомо, що в економічній теорії маркетинг – це ринок. А маркетинг це мистецтво існувати та виживати на ринку. Сучасна стратегія маркетингу зазвичай починається до створення підприємства. Перед тим як відкрити власне підприємство, насамперед необхідно проаналізувати існуючі можливості оцінити конкурентів, вивчити попит. Необхідно витратити багато часу та докласти чимало зусиль для розвитку та підтримки підприємства сфери послуг, яке знаходитиме відгук у споживачів. Роль маркетингу та вибір стратегії дуже важливі для здійснення цілей підприємства. Маркетинг – це принципи підприємства, згідно з якими основним завданням є задоволення потреб споживачів. У той же час, маркетинг - це комплекс заходів та завдань, спрямованих на сегментування ринку та позиціонування товарів. Підібрана вірно стратегія забезпечує підприємству можливості задовольнити потреби споживачів ефективніше за конкурентів, і досягти зростання обсягу продажів та прибутку, створити потужну конкурентну перевагу.

Поява великої кількості конкуруючих підприємств посилює конкурентну боротьбу на ринку послуг, з постійною зміною вимог ринку підприємства вимушені безперервно розвивати та вдосконалювати свій стратегічний потенціал, а також здійснювати пошук ймовірних варіантів його ефективного використання.

Ґрунтовною є точка зору Андрющенко К. А. стосовно того, що: «на теперішній час для забезпечення конкурентоспроможності підприємства недостатньо мати конкурентоспроможну продукцію і розвинені виробничі технології. Сучасний ринок відрізняється високим рівнем насиченості різними видами продукції, а також продуктами-аналогами. Як наслідок, ринкове середовище вимагає від підприємств ще більш швидкого реагування на мінливі умови в сфері підвищення якості продукції та послуг, вдосконалення систем управління, розвитку конкурентних переваг. Одним із способів вирішення цього кола завдань, що дозволяє зміцнити конкурентоспроможність підприємства, збільшити ринкову частку, є розробка конкурентної страте-

гії, адекватної зовнішнім умовам і внутрішнім можливостям ведення бізнесу. Конкурентні стратегії підприємства відображають її підхід до ведення бізнесу і дії, здійснювані з метою залучення споживачів продукції і послуг, успішних конкурентних дій, зміцнення ринкового положення, розвитку конкурентних переваг. При цьому важливо забезпечити добросовісну конкуренцію, дотримуватися етики бізнесу, формувати постійну клієнтуру, підвищувати прихильність і лояльність споживачів» [1, с.34].

Мельник Д. Л. в свою чергу наголошує на тому, що: «в умовах ринкової економіки успішність роботи підприємства здебільшого залежить від ефективного планування і, в першу чергу, від правильно обраної стратегії. Стратегія підприємства це сукупність її головних цілей та основних засобів досягнення даних цілей. Розробляти стратегічні дії підприємства це значить визначати загальний напрямок її діяльності. Стратегія це не просто функція часу, а також функція напрямку. Вона включає в себе сукупність глобальних ідей розвитку підприємства. Відповідальність за розробку стратегії несе керівництво підприємства. Сучасний темп збільшення обсягу знань настільки великий, що стратегічне планування єдиний спосіб прогнозування майбутніх можливостей. Стратегічне планування є також основою для прийняття рішень. Знання того, що необхідно досягти в майбутньому допомагає уточнити найбільш доцільні шляхи дій» [2, с.214].

Аналізуючи вищенаведене ми вважаємо, що стратегія підприємства – це сукупність взаємозалежних рішень, що визначають пріоритетні напрямки функціонування бізнесу, які мають зміцнити становище підприємства на ринку та забезпечити досягнення глобальних цілей. Також, стратегію підприємства доцільно трактувати, не як функцію часу, а як функцію напрямку. Стратегічний план визначає основні фактори та сили, які протягом кількох років впливатимуть на підприємство, а також містить довгострокові цілі та маркетингові стратегії із зазначенням ресурсів, необхідних для їх реалізації.

Розглянемо більш детально сутність та особливості трактування поняття стратегічного маркетингу та маркетингових стратегій

у працях науковців.

Так Котлер Ф. наголошував на тому, що: «маркетингова стратегія це логічна схема маркетингових заходів, за допомогою якої компанія сподівається виконати маркетингові завдання. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і рівня витрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія має уточнити сегменти ринку, на яких компанія планує зосередити свої зусилля» [4, с.754].

В свою чергу Жан-Жак Ламбен акцентував увагу на тому, що: «стратегічний маркетинг представляє собою систематичний та безперервний аналіз потреб та запитів основних груп споживачів, а також розробку та виробництво товару (надання послуги), що дозволить підприємству обслуговувати обрані групи або сегменти більш ефективно, ніж конкуренти. При досягненні цих цілей компанія забезпечує собі стійку конкурентну перевагу» [5, с.321].

Встановлюючи стратегічні переваги на ринку послуг, підприємства розробляють та впроваджують спосіб вигідного та довготривалого конкурювання в своїй ніші.

Застосування концепції управління маркетингової має на увазі достовірне розуміння відмінності послуг від матеріальних товарів та виникаючих у зв'язку з цим особливостей маркетингової діяльності підприємств у сфері послуг. Відмінні характеристики послуг, а також особливості ринку визначають специфіку маркетингу послуг. При реалізації аналітичної функції велике значення набуває питання, пов'язане із сприйняттям якості послуги. При цьому споживачі беруть до уваги наявність інформації, відчутні якості послуг, ризик, довіра логотипу наявність альтернативних послуг. Реалізуючи контрольну функцію маркетингу, підприємства сфери послуг повинні порівнювати отримані результати з поставленою метою для оцінки правильності прийнятих рішень та коригування діяльності надалі.

Мельник Н. В. аналізуючи сутність поняття маркетингова стратегія акцентує увагу на тому, що: «маркетингова стратегія це стратегія, яка має зв'язок із маркетинговими аспектами діяльності підприємства на всіх стратегічних рівнях, а саме маркетинговому

функціональному, бізнес-рівні, загально корпоративному» [6, с.58].

На думку Зайчук Т. О.: «будь-яка маркетингова стратегія це система дій, які спрямовані на досягнення маркетингових цілей на цільових ринках. Кожна з маркетингових стратегій має відповідати таким вимогам: 1) маркетингова стратегія має бути чітко сформульованою, тобто її мета та завдання визначаються чітко та однозначно; 2) маркетингові стратегії мають бути конкретними, тобто спрямованими на вирішення певного завдання та досягнення визначеної маркетингової мети; 3) маркетингова стратегія повинна бути взаємоузгодженою та не суперечити корпоративним цілям підприємства; 4) маркетингові стратегії повинні бути обґрунтованими, тобто мати наукове підґрунтя щодо їх формування та реалізації; 5) маркетингові стратегії мають бути раціональними, тобто витрати, що пов'язані з реалізацією стратегії, повинні бути виправданими за ра-

хунок очікуваного результату; 6) маркетингові стратегії повинні орієнтуватись на стійкий результат за рахунок створення особливої цінності для споживачів та побудови довгострокових взаємовідносин з ними; 7) маркетингові стратегії повинні бути гнучкими та адаптивними, тобто мають забезпечувати своєчасне пристосування діяльності підприємства до динамічного зовнішнього середовища» [7].

Відомо, що на процес розробки і реалізації тієї чи іншої стратегії маркетингу має безпосередній вплив сукупність факторів, котрі визначають напрям діяльності підприємства в обраному сегменті. На рис. 1 розглянемо ключові фактори впливу на формування, вибір і реалізацію стратегічних переваг підприємства на ринку послуг.

Аналізуючи рис. 1 варто акцентувати увагу на тому, що представлені фактори пояснюють необхідність збільшення присутності підприємств на ринку послуг та досягнення ними нових ринкових ніш.

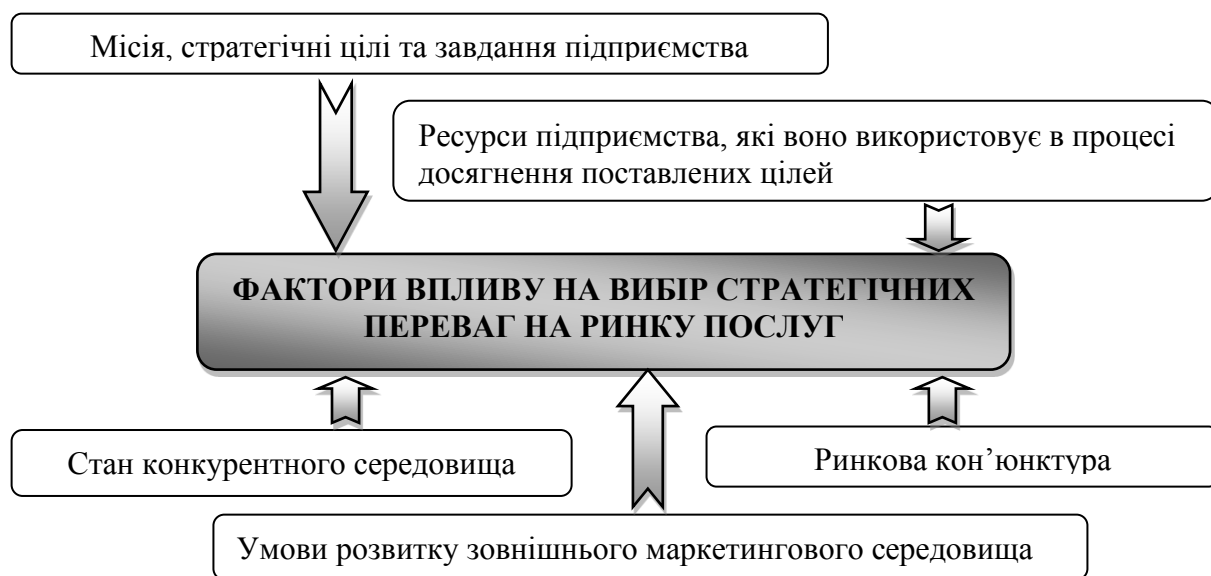


Рис. 1. Ключові фактори впливу на формування, вибір і реалізацію стратегічних переваг підприємства на ринку послуг

Джерело: сформовано авторами [4,5,9,11].

Зазначимо той факт, що вибір стратегії виступає складним завданням, проте ще більш складними є підбір інструментів необхідних для здійснення контролю над реалізацією стратегії і оцінювання її результатів. Правильний вибір дієвих засобів стратегічного контролю дозволяє зменшити витрати

та спростити перепрофілювання роботи підприємства на ринку послуг. Елементи дієвої системи оцінювання стратегічних переваг підприємств на ринку послуг представлено на рис. 2.

Дослідивши рис. 2 акцентуємо увагу на тому, що в процесі формування стратегічних

переваг, важливо розробляти критерії оцінювання як самого процесу реалізації так і фінального етапу для підприємства, а саме в той момент коли заплановані переваги до-

сягнуті в результаті реалізації стратегії. Такий процес оцінювання носить назву аналіз віддачі від впровадження стратегії.



Рис. 2. Елементи дієвої системи оцінювання стратегічних переваг підприємств на ринку послуг

Джерело: сформовано авторами [1,3,10,12].

Дійсно, маркетингових стратегій існує багато, проте ми погоджуємося з думкою Бліщук К. стосовно того, що: «практично усі маркетингові стратегії орієнтовані на споживача та його вподобання, адже саме від його активності та зацікавленості пропонованим на ринку продуктом залежить успіх самого виробника. Тому на сьогодні надзвичайно актуальним є створення унікальних товарів, що, здебільшого, можна спостерігати на ринках високотехнологічних товарів. Таким чином, досягнути вищого рівня зацікавлення споживачів буде значно легше, адже така ситуація передбачає не лише існування цікавих пропозицій для потенційних покупців, але й відсутність конкурентів на цих нових ринках» [8, с.303].

Принципово важливе значення має розробка та реалізація маркетингових стратегій підприємства, для якого в даний час характерні підвищення попиту на його послуги та висока ступінь конкурентної боротьби. Багато в чому таке становище зумовлено підвищенням рівня життя населення та зростанням його доходів.

Висновки. Підсумовуючи вищенаве-

дене варто наголосити на тому, що маркетингова стратегія є особливою формою планування та здійснення планів підприємства, яка покликана мінімізувати всі ризики, що виникають на шляху до досягнення мети. Такі стратегії розглядають з метою скорочення витрат. Для кожної маркетингової стратегії основою є виконавчий план, згідно з яким підприємства планує досягти поставленої мети. Маркетингова стратегія має втілювати одну з двох основних цілей маркетингу: залучення клієнтів та план просування продукції. Наголосимо на тому, що для створення стратегічних переваг на ринку послуг розробка маркетингової стратегії для підприємства є необхідною, оскільки дозволяє більш ефективно розпорядитися наявними ресурсами та отримати максимально можливий прибуток. Таким чином, стратегічний маркетинг є постійним, регулярним процесом аналізу, планування та коригування маркетингової політики підприємства. Маркетинг виступає важливим рушійним інструментом у створенні та розвитку стратегічних переваг на ринку послуг. Перспективним напрямом подальших досліджень виступатиме

аналіз задач стратегічного маркетингу в залежності від зайнятої частки ринку послуг.

Література

1. Андрищенко К. А. Формування стратегічних альтернатив підприємством для збільшення частки ринку / К. А. Андрищенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 17. – С. 33–37.
2. Мельник Д. Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д. Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 213–219.
3. Полонець В. Реалізація маркетингових стратегій: проблемні зони та шляхи їх подолання / В. Полонець // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 4. – С. 8–12.
4. Основы маркетинга / Ф. Котлер и др.. Пер. с англ. – Москва: Вильямс, 2001. – 1152 с.
5. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен – СПб: Питер, 2004. – 800 с.
6. Мельник Н. В. Стратегічне планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03. – Львів, 2014. – 291 с.
7. Зайчук Т. О. Принципи та інструменти стратегічного маркетингу / Т. О. Зайчук – URL: <https://cutt.ly/aT31oUW>
8. Бліщук К. Сучасні маркетингові стратегії. Ефективність державного управління. – 2016. – № 4 (49). – С. 301–308.
9. Bezuhla L., Demchuk N. Development strategy of ecotourism enterprises as a factor of increasing their competitiveness. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities: Collective monograph* / edited by M. Bezpartochnyi, in 3 vol. / Higher School of Social and Economic. Przewosk: WSSG. 2019. – Vol. 2. – P. 289–297.
10. Безугла Л. С. Особливості маркетингової діяльності у сфері туристичних послуг. Існуюча практика та новітні тенденції в управлінні суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм: колективна монографія / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2020. – С. 515–523.
11. Лихолат С. М. Вплив маркетингової комунікаційної політики на транспарентність банків / С. М. Лихолат, Є. В. Крикавський, В. В. Скупейко, Н. В. Шинкаренко, І. Петецький // Ефективна економіка. – 2021. – № 7.

12. Решетилова Т. Б. Эффективность интеграции как фактор корпоративного развития / Т. Б. Решетилова, Н. В. Шинкаренко // Экономика. Менеджмент. Предприемство. – 2000. – № 3. – С. 115–119.

References

1. Andriushchenko, K.A. (2016). Formuvannja strategichnykh alternatyv pidpryemstvom dlia zbilshennia chastky rynku. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, (17), 33-37.
2. Melnyk, D.L. (2009). Marketynhova stratehiia pidpryemstva. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, (3), 213-219.
3. Polonets, V. (2009). Realizatsiia marketynhovykh stratehiy: problemni zony ta shliakhy yikh podolannia. *Marketynh v Ukraini*, (4), 8-12.
4. Kotler, F. (2001). *Osnovy marketinga*. Moskva: Vilyams.
5. Lamben, Zh.-Zh. (2004). *Menedzhment, orien-tirovanny na rynek*. Sankt-Peterburg: Piter.
6. Melnyk, N.V. (2014). *Stratehichne planuvannia marketynhovoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia turystychnoyi haluzi Ukrainy*. Candidate's thesis. Lviv.
7. Zaychuk, T.O. (n.d.). *Pryntsypy ta instrumenty stratehichnoho marketynhu*. Retrieved from <https://cutt.ly/aT31oUW>.
8. Blishhuk, K. (2016). Suchasni marketynhovi stratehii. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*, 4(49), 301-308.
9. Bezuhla, L., Demchuk, N. (2019). Development strategy of ecotourism enterprises as a factor of increasing their competitiveness. *Proceedigs from: Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities*. M. Bezpartochnyi (Eds.). (Vols.1-3). Higher School of Social and Economic. Przewosk: WSSG. Vol. 2. (pp. 289-297).
10. Bezuhla, L.S. (2020). Osoblyvosti marketynhovoi diialnosti u sferi turystychnykh posluh. *Proceedigs from: Isnuucha praktyka ta novitni tendentsii v upravlinni subiektamy hospodariuvannia riznykh orhanizatsijnopravovykh form*. L.M. Savchuk, L.M. Bandorina (Eds.). Dnipro: Porohy, (pp. 515-523).
11. Lykholat, S. M., Krykavskyi Ye.V., Skupeyko V. V., Shynkarenko, N. V., & Petetskyi, I. (2021). Vplyv marketynhovoi komunikatsynoi polityky na transparentnist bankiv. *Efektivna ekonomika*, № 7. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.7.70>
12. Reshetylova, T.B., & Shynkarenko, N.V. (2000). *Effektivnost integratsii kak faktor korporativnogo razvytiya*. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpryemnytstvo*. № 3, pp. 115-119

МАРКЕТИНГ В СОЗДАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА РЫНКЕ УСЛУГ

О. Сапинский, Высшая школа финансов и права в Бельско-Бялей, Польша,

Н. В. Шинкаренко, к. э. н., доцент, К. П. Пилова, к. э. н., доцент,

НТУ «Днепро́вская политехника»

Методология исследования. При определении сущности категорий использовались методы абстракции; при определении ключевых факторов, определяющих направление деятельности предприятия – методы социологических исследований; при формировании стратегических преимуществ на рынке услуг – методы анализа и синтеза.

Результаты. Исследованы взгляды ученых относительно сущности понятий «маркетинговая стратегия», «стратегическое планирование», «конкурентные преимущества». Отмечено, что в современных условиях хозяйствования на рынке услуг происходит расширение возможностей первичного спроса, технологических изменений услуг, перераспределение рынка, что означает первоочередность оказания услуг, характеризующихся системным подходом к выполнению работ. Учитывая, что на процесс разработки и реализации той или иной стратегии маркетинга оказывает непосредственное влияние совокупность факторов, определяющих направление деятельности предприятия в выбранном сегменте, определены ключевые факторы увеличения присутствия предприятий на рынке услуг. Показано, что выбор стратегии для предприятия выступает сложной задачей, однако еще более сложным является подбор инструментов, необходимых для осуществления контроля за реализацией стратегии и оценки ее результатов. Принципиально важное значение имеет разработка и реализация маркетинговых стратегий предприятия, для которого в настоящее время характерны повышение спроса на его услуги и высокая степень конкурентной борьбы. Во многом такое положение обусловлено повышением уровня жизни населения и ростом его доходов.

Новизна. Разработаны критерии оценки как самого процесса формирования стратегических преимуществ, так и финального этапа их внедрения для предприятия.

Практическая значимость. Для создания стратегических преимуществ на рынке услуг разработка маркетинговой стратегии на предприятии необходима, поскольку позволяет более эффективно распорядиться имеющимися ресурсами и получить максимально возможную прибыль. Таким образом, стратегический маркетинг является постоянным, регулярным процессом анализа, планирования и корректировки маркетинговой политики предприятия.

Ключевые слова: услуги, рынок услуг, маркетинг, стратегия, стратегическое планирование, маркетинговая среда, маркетинговая стратегия, конкурентные преимущества.

MARKETING IN CREATING STRATEGIC ADVANTAGES ON THE SERVICES MARKET

A. Sapiński, Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland,

N. V. Shynkarenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology

K. P. Pilova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology

Methods. When defining the essence of categories, abstraction methods were used; when determining the key factors that determine the direction of the enterprise – methods of sociological research; in the formation of strategic advantages in the service market – methods of synthesis and analysis.

Results. The article is devoted to topical issues of the role of marketing in creating strategic advantages in the service market. The views of scientists regarding the essence of the concept of marketing strategy, strategic planning, and competitive advantages have been investigated. Marketing is an important driving tool in the creation and development of strategic advantages in the post market. It is noted that in the current economic conditions in the service market, there is an expansion of opportunities for primary demand, technological changes in services, a redistribution of the market, which means the priority of providing services characterized by a systematic approach to performing work. The process of developing and implementing a particular marketing strategy is directly influenced by a combination of factors that determine the direction of the enterprise in the selected segment. The key factors that explain the need to increase the presence of enterprises in the service market have been identified. The choice of a strategy for an enterprise is a difficult task, but even more difficult is the selection of tools necessary for monitoring the implementation of the strategy and assessing its results. Of fundamental importance is the development and implementation of marketing strategies for an enterprise, which is currently characterized by an increase in demand for its services and a high degree of competition. To a large extent, this situation is due to an increase in the standard of living of the population and an increase in its income. Marketing strategy is a special form of planning and implementation of enterprise plans, which is designed to minimize all the risks

that arise on the way to achieving the goal.

Novelty. In the process of forming strategic advantages, it is important to develop criteria for evaluating both the implementation process itself and the final stage for the enterprise, when the planned benefits are achieved as a result of the strategy implementation.

Practical value. To create strategic advantages in the service market, the development of a marketing strategy at the enterprise is necessary, since it allows you to more efficiently manage available resources and get the highest possible profit. Thus, strategic marketing is a constant, regular process of analysis, planning and adjustment of the company's marketing policy.

Keywords: services, service market, marketing, strategy, strategic planning, marketing environment, marketing strategy, competitive advantages.

Надійшла до редакції 08.09.21 р.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

<https://doi.org/10.33271/ebdut/75.123>

ПРЕВЕНТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ І КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*О. М. Вовк, д. е. н., доцент, esopomy.nau@gmail.com, [orcid.org/ 0000--0002-1680-1959](https://orcid.org/0000-0002-1680-1959),
Н. П. Сафонік, к. е. н., старший викладач, vityuk-natasha1116@ukr.net, [orcid.org/ 0000-0002-9822-3696](https://orcid.org/0000-0002-9822-3696),*

*Ю. В. Фрідріх, магістр, yulia.fridrikh@ukr.net, [orcid.org/ 0000-0002-6700-6373](https://orcid.org/0000-0002-6700-6373),
Національний авіаційний університет*

Методологія дослідження. Методологічний базис дослідження склали наукові концепції з теорії конкуренції та забезпечення безпеки економічних систем. Результати дослідження ґрунтуються на загальнонаукових та спеціальних методах. Зокрема застосовано методи узагальнення та порівняння для формалізації теоретичних положень щодо превентивного та антикризового управління; факторний аналіз – для формалізації внутрішніх та зовнішніх ризиків в діяльності авіаційного підприємства; SWOT-аналіз – для визначення стратегічних позицій авіаційного підприємства на ринку; методи економіко-математичного моделювання – для виявлення змін рівня економічної безпеки та конкурентного статусу авіаційного підприємства.

Результати. У статті розкрито особливості превентивного управління в процесі попередження й уникнення економічних втрат, визначення його ролі у зміцненні конкурентних позицій підприємств. Визначено, що превентивне управління можна розглядати як управління, яке поєднує систему заходів, спрямованих на запобігання, недопущення або усунення несприятливих явищ, що здійснюють негативний вплив на діяльність підприємства шляхом використання можливостей управлінського потенціалу. До головних завдань превентивного управління віднесено попередження та усунення причин імовірних кризових станів об'єкта управління. Обґрунтовано заходи з превентивного управління за наступними сферами діяльності: сфера виробничої діяльності, функціональна сфера діяльності, сфера управління. Проаналізовано внутрішні і зовнішні ризики, що можуть вплинути на ефективність діяльності ДП «АВІАКОН» та визначено превентивні заходи щодо мінімізації їх негативного впливу. Визначено, що реалізація превентивного управління забезпечується застосуванням наступних методів: фінансово-аналітичні дослідження, управління (мінімізацією) ризику з боку підприємця, аудит менеджменту і маркетингу підприємства, комплексний аудит маркетингу, превентивна санація, забезпечення економічної безпеки підприємства. Здійснено SWOT-аналіз діяльності ДП «АВІАКОН». Проаналізовано зміну обсягу реалізації продукції (послуг) як одного з основних показників роботи підприємства та чистого прибутку як джерела покриття його подальших витрат, а також здійснено прогноз на 2021–2023 рр.

Новизна. Визначено складові превентивного підходу до управління підприємством та прогнозування його конкурентного статусу, охарактеризовано потенціал цих складових у забезпеченні безпеки і конкурентного стану авіаційного підприємства.

Практична значущість. На основі проведеного дослідження визначено, що реалізація принципів превентивного управління повинна передбачати постійний моніторинг впливу на діяльність підприємства внутрішнього та зовнішнього середовищ, що сприятиме формуванню

© 2021. О. М. Вовк, Н. П. Сафонік, Ю. В. Фрідріх. .Published by Dnipro University of Technology on behalf of Economics bulletin of the Dnipro University of Technology. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited

комплексу заходів щодо використання внутрішніх і зовнішніх можливостей задля підвищення рівня адаптації підприємства до впливу кризових явищ.

Ключові слова: превентивне управління, конкурентний статус, авіаційне підприємство, зовнішні і внутрішні ризики, забезпечення економічної безпеки.

Постановка проблеми. Динамічність економічного середовища вимагає від суб'єктів підприємницької діяльності ефективної системи управління задля адаптації до коливань зовнішнього та внутрішнього середовищ з метою забезпечення належного рівня економічного зростання. Відповідно, на сьогодні для підприємств досить актуальним питанням є забезпечення своєчасного проведення превентивних заходів задля попередження та уникнення впливу негативних факторів в контексті сучасних трансформаційних процесів.

Зважаючи на це, для ефективного функціонування підприємства необхідним є визначення стратегії управління, яка була б спрямована на попередження економічних втрат та сприяла б підвищенню його конкурентних позицій. В даному контексті, нестабільність діяльності вітчизняних підприємств, що зумовлена різноплановістю ризиків актуалізує питання використання превентивного підходу до управління підприємством з метою забезпечення підвищення ефективності діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти превентивного антикризового управління у свої працях розглядали такі вчені, як: Т. В. Гринько [3], В. В. Давиденко [4], В. І. Павлюк [6], В. В. Шевчук [9], І. О. Щербань та ін. Проте, зважаючи на динамічність економічного середовища, обґрунтування використання превентивного управління і прогнозування конкурентного статусу підприємств потребують подальших досліджень. Особливо дана проблематика актуалізується в умовах нестабільності економічного середовища, адже сприятиме пошуку напрямів підвищення результативності діяльності підприємств шляхом своєчасної діагностики та попередження кризових явищ.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає в розкритті особливостей превентивного управління в процесі поперед-

ження і уникнення економічних втрат та визначення його ролі у зміцненні конкурентних позицій підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах діяльність підприємств залежить від економічних, політичних, соціальних факторів, що вимагає від підприємств належного запасу гнучкості та адаптивності до змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ. Це зумовлює зацікавленість проблемою превентивного управління, яке дозволяє зменшити витрати ресурсів на забезпечення виконання завдань, адже витрати, які пов'язані із виявленням та ліквідацією несприятливих факторів нижчі, ніж витрати на ліквідацію кризового стану, викликаного цими факторами.

Під превентивним управлінням певним об'єктом чи системою розуміють управління, яке спрямоване на недопущення чи запобігання виникненню несприятливого стану визначеного об'єкта чи системи [8].

Розуміння концепту «превентивного управління» розглядають з точки зору антикризового управління. І. В. Павлюк превентивне антикризове управління розглядає як «підсистему загального управління підприємством, що впроваджується в умовах потенційно можливої кризи, спрямовану на попередження її виникнення та створення захисного механізму підприємства, який дає можливість протистояти зовнішнім факторам впливу» [6, с.7].

Т. В. Гринько зазначає, що «головне завдання превентивного антикризового управління зводиться до того, щоб передбачити та попередити появу загрози виживанню і розвитку системи, і відповідно підвищити опірність підприємства до очікуваних дій критичних чинників завдяки розробці спеціальних антикризових заходів, тобто превентивне антикризове управління зорієнтоване на перспективу» [3]. Проте, незважаючи на синонімізацію цих понять, виділяють ряд відмінностей «превентивного управління» від

«антикризового», яке спрямоване на втручання у вже існуючу кризову ситуацію (табл. 1).

На сьогоднішній день авіаційна галузь потребує модернізації обладнання, оновлення матеріально-технічної бази, переходу до більш енергозберігаючого виробництва, удосконалення існуючих методів управління

авіапідприємствами. Ці умови розвитку авіаційних підприємств потребують розробки превентивних та мотиваційних заходів щодо зниження рівня негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, збереженні належного рівня стійкості в умовах зниженого попиту, збільшення прибутковості та доходності основного виду діяльності [2, с.28].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика механізму антикризового і превентивного управління підприємством

Кризова ситуація чи об'єкти управління	Антикризове управління	Превентивне управління
Сфера управління	Заходи, спрямовуються на підвищення рівня професіоналізму кадрів та ефективності оцінки управлінських рішень, оптимізацію управлінських рішень	Націленість поглядів керівництва і працівників відповідно до перспективних напрямів розвитку галузі, в якій функціонує підприємство; Орієнтація на завдання, місію та стратегію поведінки підприємства на ринку; формування корпоративної культури.
Стратегія управління неадекватна до ринкових механізмів	Характеризується реорганізаційними та ліквідаційними процедурами управління	Характеризується реструктуризацією і стабілізаційним управлінням
Низький рівень якості продукції або надання послуг	Виявлення та усунення причин виникнення браку та забезпечення виробництва продукції чи надання послуг кращої якості	Активізація маркетингової політики, забезпечення більш ефективної взаємодії з постачальниками для запобігання погіршення якості продукції
Інформаційне забезпечення	Аналіз інформаційного середовища, оцінка фінансового стану, аналіз можливостей щодо уникнення банкрутства і посткризового виживання	Удосконалення підходів до інформаційного забезпечення шляхом реалізації превентивних програм задля уникнення кризових явищ
Політика управління на підприємстві	Націленість на мінімізацію втрат капіталу та майна, захист інтересів кредиторів та власників	Націленість на подолання кризових ситуацій із мінімальними втратами, наступальна чи оборонна політика підприємства
Інструментарій оцінки	Вертикальний та горизонтальний, аналіз фінансових показників, оцінка фінансових ризиків	Оцінка із врахуванням приналежності до галузі, особливостей створення і функціонування, організаційно-правової форми, етапу життєвого циклу тощо

Джерело: узагальнено авторами

Результативність превентивного управління більшою мірою залежить від кваліфікації фахівців та характеризується двома ключовими напрямками, що повинні бути у всіх сферах, зокрема це ефективна діяльність кризового підрозділу та постійне впровадження

інновацій. В даному контексті слід долучитися до думки таких вчених, як О. В. Ареф'єва, С. Т. Пілецька, які «визначальним фактором сталого економічного зростання підприємств визначають їх безперервний інноваційний розвиток, що передбачає реалізацію цілеспрямованих і взаємозалежних

етапів втілення інноваційних рішень в організаційну, виробничу і збутову систему підприємства, що дозволить підприємству ввійти у стадію стійкого якісного зростання і скоріше адаптуватися до змін економічного середовища» [1, с. 9]. Тому оскільки в умовах динамічності зовнішнього середовища на діяльність підприємств здійснюють вплив різноманітні чинники, що можуть призвести до виникнення потенційних загроз, превентивне управління повинно бути невід'ємною складовою частиною загальної системи управління підприємством.

До головних завдань превентивного управління можна віднести попередження та усунення причин імовірних кризових станів об'єкта управління. Ці завдання вирішують в наступній послідовності: аналіз інформаційного забезпечення, що відображає реальний стан об'єкта управління; виявлення факторів, що є несприятливими у напрямку досягнення поставлених цілей і завдань управління; своєчасне визначення чинників зовнішнього се-

редовища, що можуть призвести до кризового стану; завчасне прийняття управлінських рішень, які спрямовані на попередження, ослаблення чи усунення причин, що найімовірніше можуть призвести до розвитку кризового стану.

Відповідно, превентивне управління можливо розглядати як управління, що включає систему заходів, які спрямовані на запобігання, недопущення чи усунення виникнення несприятливих явищ, що здійснюють негативний вплив на діяльність підприємства шляхом використання можливостей управлінського потенціалу. В даному контексті превентивне управління тісно пов'язане із управлінням ризиками, які обумовлені впливом зовнішнього та внутрішнього середовищ. Превентивне управління на підприємстві повинно передбачати реалізацію ряду заходів за основними напрямками діяльності, зокрема це: сфери управління та виробничої діяльності, функціональна сфера діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Заходи з превентивного управління за сферами діяльності

Джерело: уточнено авторами

Реалізація принципів превентивного управління повинна передбачати постійний моніторинг впливу на діяльність підприємства внутрішнього та зовнішнього середовищ, що сприятиме формуванню комплексу заходів щодо використання внутрішніх і зовнішніх можливостей задля підвищення рівня адаптації підприємства до впливу кризових явищ.

Оскільки авіаційна промисловість є однією із стратегічно важливих галузей для України, об'єктом оцінки обрано Державне підприємство «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН» (далі – ДП «АВІАКОН»), яке входить до складу державного концерну «Укроборонпром» та спеціалізується на переобладнанні, модернізації, капітально-відновлювальному ремонті вертольотів «Мі» різних модифікацій і займається освоєнням ремонтів вертольотів К-27 [5].

Взявши до уваги особливий статус підприємств авіаційної галузі та значний вплив

на їх розвиток факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, особливо актуальним при визначенні пріоритетів розвитку є використання превентивного підходу до управління та визначення їх конкурентних позицій. В даному контексті в умовах динамічності фінансово-економічного та військово-політичного середовища в Україні на діяльність ДП «АВІАКОН» впливає ряд ризиків, які можна поділити на господарські (викликані змінами податкового законодавства, інфляційними процесами, змінами у ціновій політиці, зокрема, цінами на енергоносії), адміністративно-політичні (зумовлені нестабільністю у політичній сфері та військово-політичними обставинами) та форс-мажорні (ризик, що виникають внаслідок пожеж, військових дій, стихійних лих і т. д.).

Аналіз істотних внутрішніх і зовнішніх ризиків, що можуть вплинути на ефективність діяльності ДП «АВІАКОН» та можливих превентивних заходів, щодо мінімізації їх негативного впливу показано у табл. 2.

Таблиця 2

Ідентифікація внутрішніх і зовнішніх ризиків, що можуть вплинути на ефективність діяльності ДП «АВІАКОН» та визначення превентивних заходів щодо мінімізації їх негативного впливу

Вид ризику	Можливі заходи
Зовнішні ризики	
Зміни податкового та валютного законодавства, що передбачають відміну ряду податкових пільг та валютні обмеження	Постійний моніторинг за своєчасністю оформлення документації щодо отримання податкових пільг, створення резервів на валютних рахунках.
Геополітичні ризики, що характеризуються обмеженнями у сфері військового співробітництва	Впровадження стратегії імпортозаміщення та зміна географічної орієнтації у пошуку нових постачальників комплектуючих.
Високий рівень інфляції	Контроль за включенням пунктів щодо врахування можливості коригування вартості робіт в умовах зміни індексу інфляції при укладанні договорів.
Зниження попиту на послуги із ремонту та модернізації авіаційної техніки	Активізація маркетингової політики, прийняття в розробку пропозицій щодо ремонту та модернізації нових зразків авіаційної техніки та вихід на ринок з новими зразками продукції, підвищення рівня якості надання послуг та продукції, розширення спектру додаткових послуг.
Надмірний тиск з боку державних контролюючих органів	Активна позиція підприємства в процесі відстоювання позиції та оскарження неправомірних рішень.
Вплив COVID-19 на ритмічність роботи підприємства та обсягів замовлень	Дотримання протиепідеміологічних заходів, активізація роботи з державними замовниками задля розширення меж співпраці, оптимізація витрат.

Внутрішні ризики	
Високий рівень зношеності основних засобів	Придбання сучасного високотехнологічного обладнання та оновлення основних засобів шляхом збільшення обсягу капітальних інвестицій.
Недостатня кількість кваліфікованих кадрів виробничих спеціальностей на ринку праці міста	Постійне підвищення кваліфікації та перекваліфікація фахівців, надання гарантованого соціального пакета працюючим, належний рівень оплати праці.
Несвоєчасний розрахунок з боку замовників по укладених договорах	Постійний моніторинг за виконанням фінансових зобов'язань контрагентами.
Низький рівень ліквідності	Своєчасне поповнення оборотних коштів за рахунок укладання кредитних договорів, створення резервних фондів.

Джерело: складено за даними підприємства.

В даному контексті І. М. Посохов та П. А. Падалка до рекомендації з превентивного управління ризиками підприємства відносять наступне:

- для удосконалення практичного підходу до використання превентивного управління ризиками підприємствам варто оцінювати систему ризиків, яка має бути скоригована із врахуванням специфіки ризиків діяльності підприємства;

- вплив системи ризиків на ефективність діяльності підприємництва слід оцінювати на основі аналізу очікуваних та граничних змін показників ефективності стійкого розвитку підприємств;

- системою превентивного управління ризиками має бути передбачено реалізацію механізму зворотного зв'язку щодо прийнятих управлінських рішень і показників, що характеризують ефективність функціонування та розвитку підприємств;

- із метою визначення та належної оцінки ризиків діяльності підприємств, показники ідентифікації ризиків доцільно доповнювати специфічними показниками, що характерні для оцінки ефективності діяльності конкретного підприємства;

- оскільки превентивне управління ризиками повинно бути спрямоване на їх попередження і зменшення збитків від їхнього впливу, доцільним є впровадження системи навчання фахівців щодо попередження ризи-

ків помилкових управлінських рішень та оперативного реагування управлінської ланки в ризиковому середовищі на підприємстві [7, с.32].

Реалізація превентивного управління забезпечується застосуванням методів та інструментів управління (рис. 2). До інструментів превентивного управління можна віднести SWOT-аналіз, що дозволяє визначити конкурентний статус підприємства на ринку. SWOT-аналіз діяльності ДП «АВІАКОН» показано у табл. 3.

Підприємницька діяльність повинна бути зорієнтована на досягнення прибутку та зміцнення конкурентних позицій. Оскільки зміна обсягу реалізації продукції є одним основних показників роботи підприємства, а чистий прибуток слугує джерелом покриття подальших витрат підприємства спрогнозуємо дані показники на 2021–2023 рр. за допомогою середовища MS Excel з використанням ступеневої лінії тренду (рис. 3, 4).

Враховуючи, що коефіцієнт детермінації прямує до 1 ($R^2 = 0,75$), вважаємо отриману модель адекватною. Відповідно до отриманого рівняння (де x_i – це фактор часу), обсяг чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ДП «АВІАКОН» становитиме: у 2021 р. – 520527 тис. грн, у 2022 р. – 500822 тис. грн, у 2023 р. – 484062 тис. грн

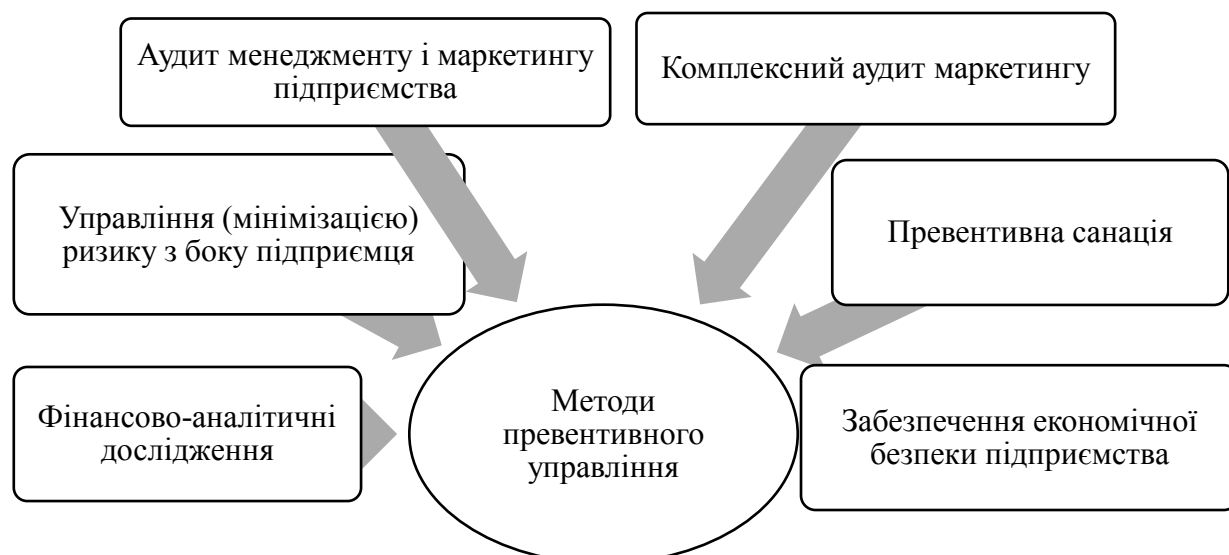


Рис. 2. Методи превентивного управління.

Джерело: побудовано авторами.

Таблиця 3

SWOT-аналіз діяльності ДП «АВІАКОН»

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1. Наявність вітчизняної школи авіаремонту, авіабудування, підготовки та розвитку кадрового потенціалу. 2. Значний досвід роботи у сфері ремонту авіаційної техніки та ремонту вертольотів. 3. Забезпечення повного циклу ремонту вертольотів та їх комплектуючих виробів. 4. Високий рівень якості продукції. 5. Потужна науково-технічна база. 6. Можливості виконання модернізації авіаційної техніки. 7. Можливості постійного освоєння підходів щодо ремонту нових типів авіаційної техніки. 8. Високі іміджеві позиції підприємства на світовому ринку. 9. Спеціалізоване обладнання, кваліфіковане кадрове забезпечення. 10. Сертифікати щодо відповідності вимогам вітчизняних та міжнародних стандартів.	1. Зниження рівня рентабельності виробництва у зв'язку із високим рівнем конкуренції та кризовими явищами в економіці. 2. Залежність виробництва від комплектуючих іноземних виробників. 3. Орієнтація ремонтних послуг, спрямована на вузький модельний ряд. 4. Труднощі щодо використання та встановлення застарілого обладнання. 5. Складнощі в процесі закупівлі запасних частин та промислового обладнання у зарубіжних виробників.
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
1. Великий парк вертольотів, марки яких підлягають ремонту на визначено підприємстві у зарубіжних країнах, що вимагають технічного обслуговування та ремонту. 2. Можливості модернізації вертольотів шляхом встановлення сучасних комплектуючих задля підвищення рівня експлуатаційних характеристик. 3. Збільшення номенклатурного ряду продукції власного виробництва.	1. Імпортозалежність у напрямку забезпечення комплектуючих для вертольотів марки «Мі». 2. Високий рівень ризиків несвоєчасності проведення платежів за виконані роботи чи надані послуги, зокрема щодо державних замовлень та співпраці з країнами із нестабільним політичним середовищем. 3. Штучний дефіцит імпортованих комплектуючих і необґрунтоване зростання їх вартості.

4. Можливості розширення співпраці з країнами Європи.	4. Нemoжливiть прямих поставок комплектуючих iз країни-агресора.
5. Можливості виходу на нові ринки збуту.	5. Ризики щодо анулювання дозволів та сертифікатів від КБ «Міля».
6. Розвиток на базі підприємства власного навчально-авіаційного центру.	6. Створення на внутрішньому ринку дефіциту запасних частин.
7. Автоматизація процесів управління підприємством.	7. Наявність на ринку недобросовісних постачальників, що пропонують матеріали та запасні частини низької якості.
	8. Жорсткі карантинні обмеження, зумовлені пандемією.

Джерело: складено за даними [5]



Рис. 3. Прогноз обсягу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ДП «АВІАКОН» на 2021–2023 рр., млн грн

Джерело: розраховано за даними підприємства

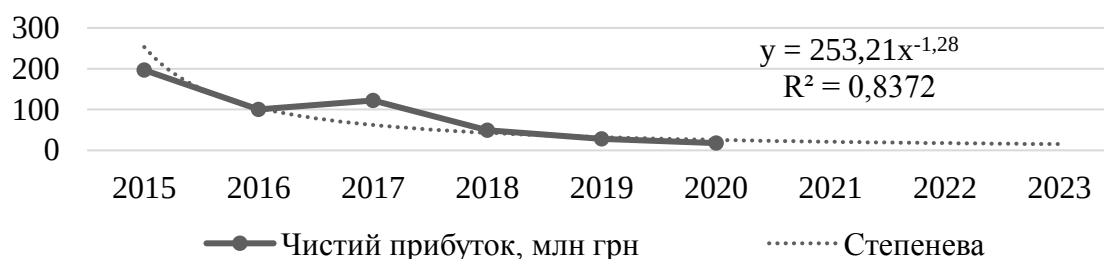


Рис. 4. Прогноз обсягу чистого прибутку ДП «АВІАКОН» на 2021–2023 рр., млн грн

Джерело: розраховано за даними підприємства.

Оскільки коефіцієнт детермінації прямує до 1 ($R^2 = 0,84$), вважаємо отриману модель адекватною. Відповідно до отриманого рівняння (де x_i – це фактор часу), обсяг чистого прибутку ДП «АВІАКОН» становитиме: у 2021 р. – 20,9 млн грн, у 2022 р. – 17,7 млн грн, у 2023 р. – 15,2 млн грн.

Оцінимо залежність між чистим прибутком підприємства та динамікою чистого

доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. В даному випадку залежною змінною виступатиме розмір чистого прибутку (Y , тис. грн), фактором – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (X_1 , тис. грн) (табл. 4).

Вихідні дані для побудови економетричної моделі залежності розміру чистого прибутку ДП «АВІАКОН» від обсягу реалізованої продукції за 2015–2020 рр.

2015	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий прибуток (Y), тис. грн					
196658	100335	122260	48975	27808	17710
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (X ₁), тис. грн					
864471	733756	737114	722043	516907	497488

Джерело: розроблено за даними підприємства.

За допомогою «Пакету аналізу» MS Excel одержано модель лінійної регресії обсягу чистого прибутку від розміру чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (формула 1):

$$Y = -205220 + 0,429X_1 \quad (1)$$

де Y – чистий прибуток, тис. грн;

X₁ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.

Оскільки розраховане значення коефіцієнта детермінації близьке до 1 ($R^2 = 0,81$), то варіація чистого доходу від реалізації продукції сильно впливає на варіацію обсягу

чистого прибутку. При збільшенні чистого доходу від реалізації продукції на 1 одиницю, при незмінних інших параметрах, обсяг чистого прибутку збільшиться на 0,429 одиниць.

Порівняємо динаміку обсягу чистого прибутку, врахувавши розраховані значення за допомогою отриманої моделі (формула 1) з урахуванням розрахованого чистого доходу від реалізації продукції (послуг) (рис. 3) та показники, отримані в результаті прогнозування за допомогою лінії тренду (рис. 4) на 2021–2023 рр. (табл. 5).

Таблиця 5

Порівняння прогнозованого значення обсягу чистого прибутку ДП «АВІАКОН» за допомогою лінії тренду та отриманої економіко-математичної моделі на 2021–2023 рр.

Рік	Чистий прибуток, млн грн		Різниця
	за допомогою отриманої моделі	за допомогою лінії тренду	
2021	18,1	20,9	-2,8
2022	9,6	17,7	-8,1
2023	2,4	15,2	-12,8

Джерело: розраховано авторами.

Розбіжності у розрахунках можна пояснити тим, що при прогнозуванні за допомогою лінії тренду враховано лише фактор часу, а при побудові економіко-математичної моделі взято до уваги один показник (чистий дохід від реалізації продукції (послуг), а на діяльність підприємства здійснюють вплив багато чинників, особливо в сучасних умовах трансформаційних процесів.

Висновки. Таким чином, в умовах динамічності та невизначеності зовнішнього середовища для підвищення рівня ефективності функціонування та розвитку підприємства необхідним є використання превентивного підходу до управління підприємством

та прогнозування його конкурентного статусу. Дані заходи повинні передбачати системний моніторинг впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, задля об'єктивної оцінки стану підприємства і визначення можливості застосування відповідних механізмів попередження впливу негативних чинників з метою досягнення ефективного функціонування, створення належного рівня конкурентоспроможності, зміцнення економічної безпеки та формування умов для стійкого розвитку. До необхідних складових ефективного функціонування підприємства, зокрема у сфері забезпечення превентивного управління та прогнозування

конкурентних позицій, відноситься постійний інноваційний розвиток та впровадження інновацій. Загалом інструменти і методи превентивного управління характеризуються гнучкістю та мобільністю, а їх використання сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства шляхом постійного моніторингу і запобігання виникненню кризових явищ. Перспективами подальших розвідок є аналіз сучасного стану та ключових загроз для підприємств авіаційної галузі в контексті інноваційно-цифровізаційних тенденцій.

Література

1. Ареф'єва О. В. Стратегія інноваційного розвитку в контексті антикризового управління / О. В. Ареф'єва, С. Т. Пілецька // Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (27 березня 2020 р., м. Київ). – Київ : КНУТД, 2020. – С. 6–9.
2. Вовк О. М. Стратегічне управління розвитком підприємств в умовах конкурентної економіки / О. М. Вовк, А. М. Ковальчук // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. – 2019. – Вип. 1 (19). – С. 20–32.
3. Гринько Т. В. Сутність та роль превентивного антикризового управління на промислових підприємствах / Т. В. Гринько // Ефективна економіка, 2014. – № 5. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2981>.
4. Давиденко В. В. Використання превентивного антикризового управління в діяльності підприємств / В. В. Давиденко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2019. – Випуск 97. – С. 109–117.
5. Офіційний сайт Державного підприємства «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН». – URL : <http://www.aviakon.com/>
6. Павлюк В. І. Превентивне антикризове управління підприємствами торгівлі: автореф. дис. ... канд. економ. наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Київ : КНТЕУ, 2017. – 24 с.
7. Посохов І. М. Сутність превентивного управління ризиками. Менеджмент, маркетинг, підприємництво: проблеми та перспективи розвитку / І. М. Посохов, П. А. Падалка // Зб. тез наук. робіт учасників Всеукр. наук.-практ. конф. (13 червня 2020 р.). – Одеса : ЦЕДР, 2020. – С. 31–33.
8. Превентивне управління. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B5_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F
9. Шевчук В. В. Використання превентивного антикризового управління для стабілізації ринкової позиції підприємства / В. В. Шевчук // Бізнес-Інформ. – 2015. – №5. – С. 264–268.

References

1. Arefieva, O.V., & Piletska, S.T. (2020). Stratehiia innovatsiynoho rozvytku v konteksti antykrizovoho upravlinnia. Proceedings from MIIM '19: IV Vseukrainska naukovopraktychna konferentsiia «Aktualni problemy innovatsiynoho rozvytku klasterneho pidpriemnytstva v Ukraini». (pp. 6-9). Kyiv: KNUTD.
2. Vovk, O.M., & Kovalchuk, A.M. (2019). Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriemstv v umovakh konkurentnoi ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy, Issue 1(19), 20-32.
DOI 10.33244/2617-5940.1.2019.20-32
3. Hryenko, T.V. (2014). Sutnist ta rol preventyvnoho antykrizovoho upravlinnia na promyslovykh pidpriemstvakh. Efektyvna ekonomika, (5). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2981>.
4. Davydenko, V.V. (2019). Vykorystannia preventyvnoho antykrizovoho upravlinnia v diialnosti pidpriemstv. Modeluvannia ta informatsyni systemy v ekonomitsi, Issue 97, 109-117.
5. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoho pidpriemstva «Konotopskyy aviaremontnyy zavod «AVIAKON». Retrieved from <http://www.aviakon.com/>
6. Pavliuk, V.I. (2017). Preventyvne antykrizove upravlinnia pidpriemstvamy torhivli. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv: KNTEU.
7. Posokhov, I.M., & Padalka, P.A. (2020). Sutnist preventyvnoho upravlinnia ryzykamy. Proceedings from MIIM '20: Vseukrainska naukovopraktychna konferentsiia «Menedzhment, marketynh, pidpriemnytstvo: problemy ta perspektyvy rozvytku. (pp. 31-33). Odesa: TsEDR.
8. Preventyvne upravlinnia. (n.d.). Retrieved from https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B5_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F
9. Shevchuk, V.V. (2015). Vykorystannia preventyvnoho antykrizovoho upravlinnia dlia stabilizatsii rynkovoi pozytsii pidpriemstva. Bisnes-Inform. (5), 264-268.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА
ПРЕВЕНТИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И КОНКУРЕНТНОГО
СТАТУСА АВИАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*О. Н. Вовк, д. э. н., доцент, Н. П. Сафоник, к. э. н., старший преподаватель,
Ю. В. Фридрих, магистр, Национальный авиационный университет*

Методология исследования. Методологический базис исследования составили научные концепции теории конкуренции и обеспечения безопасности экономических систем. Результаты исследования основываются на общенаучных и специальных методах. В частности, применены методы обобщения и сравнения для формализации теоретических положений относительно превентивного и антикризисного управления; факторный анализ – для формализации внутренних и внешних рисков деятельности авиационного предприятия; SWOT-анализ – для определения стратегических позиций авиационной компании на рынке; методы экономико-математического моделирования – для выявления изменений уровня экономической безопасности и конкурентного статуса авиационного предприятия.

Результаты. В статье раскрыты особенности превентивного управления в процессе предупреждения и избегания экономических потерь, определения его роли в укреплении конкурентных позиций предприятий. Определено, что превентивное управление можно рассматривать как управление, объединяющее систему мер, направленных на предотвращение, недопущение или устранение неблагоприятных явлений, оказывающих негативное влияние на деятельность предприятия путем использования возможностей управленческого потенциала. К главным задачам превентивного управления отнесены предупреждение и устранение причин предполагаемых кризисных состояний объекта управления. Обоснованы мероприятия по превентивному управлению по следующим сферам деятельности: сфера производственной деятельности, функциональная сфера деятельности, сфера управления. Проанализированы внутренние и внешние риски, которые могут повлиять на эффективность деятельности ГП АВИАКОН, определены превентивные меры по минимизации их негативного влияния. Определено, что реализация превентивного управления обеспечивается применением следующих методов: финансово-аналитические исследования, управление (минимизацией) риска со стороны предпринимателя, аудит менеджмента и маркетинга предприятия, комплексный аудит маркетинга, превентивная санация, обеспечение экономической безопасности предприятия. Осуществлен SWOT-анализ деятельности ГП «АВИАКОН». Проанализировано изменение объема реализации продукции (услуг) как одного из основных показателей работы предприятия и чистой прибыли как источника покрытия его последующих затрат, а также осуществлен прогноз на 2021–2023 гг.

Новизна. Определены составляющие превентивного подхода к управлению предприятием, спрогнозирован его конкурентный статус и охарактеризован потенциал этих составляющих в обеспечении безопасности и конкурентного состояния авиационного предприятия.

Практическая значимость. На основе проведенного исследования определено, что реализация принципов превентивного управления должна предусматривать постоянный мониторинг влияния на деятельность предприятия среды его функционирования, что будет способствовать формированию комплекса мероприятий по использованию внутренних и внешних возможностей для повышения адаптации предприятия к влиянию кризисных явлений.

Ключевые слова: превентивное управление, конкурентный статус, авиационное предприятие, внешние и внутренние риски, обеспечение экономической безопасности.

PREVENTIVE SECURITY AND FORECASTING OF THE COMPETITIVE STATUS
OF AN AIRCRAFT ENTERPRISE

*O. M. Vovk, D.E., Associate Professor, N. P. Safonik, Ph. D (Econ.), Senior Lecturer,
Yu. V. Fridrikh, Master, National Aviation University*

Methods. The methodological basis of the research was formed by the scientific concepts of the theory of competition and ensuring the security of economic systems. The research results are

based on general scientific and specific methods. In particular, the methods of generalization and comparison were applied to formalize the theoretical provisions regarding preventive and anti-crisis management; factor analysis – to formalize internal and external risks of an aviation enterprise; SWOT analysis – to determine the strategic position of the aviation company in the market; methods of economic and mathematical modeling – to identify changes in the level of economic security and competitive status of an aviation enterprise.

Results. The article reveals the features of preventive management in the process of preventing and avoiding economic losses, determining its role in strengthening the competitive position of enterprises. It has been determined that preventive management can be considered as management that combines a system of measures aimed at preventing or eliminating unfavorable phenomena that have a negative impact on the activities of an enterprise by using the capabilities of management potential. The main tasks of preventive management include the prevention and elimination of the causes of the alleged crisis states of the enterprise. The measures for preventive management in the following areas of activity are substantiated: the area of production activity, the functional area of activity, the area of management. Internal and external risks that may affect the efficiency of SE «AVIAKON» are analyzed, and preventive measures are identified to minimize their negative impact. It has been determined that the implementation of preventive management is ensured by the use of the following methods: financial and analytical research, management (minimization) of risk by an entrepreneur, audit of management and marketing of an enterprise, comprehensive audit of marketing, preventive reorganization, ensuring the economic security of an enterprise. A SWOT analysis of the activities of SE «AVIAKON» was carried out. There was analyzed the change in the volume of sales of products (services) as one of the main indicators of the enterprise's work and net profit as a source of covering its subsequent costs, in addition the forecast for 2021 – 2023 was carried out.

Novelty. The components of a preventive approach to enterprise management have been determined, its competitive status has been predicted, and the potential of these components in ensuring the safety and competitive state of an aviation enterprise has been characterized.

Practical value. On the basis of the study, it was determined that the implementation of the principles of preventive management should provide for constant monitoring of the impact on the activities of the enterprise of the environment of its functioning, which will contribute to the formation of a set of measures to use internal and external opportunities to improve the adaptation of the enterprise to the impact of crisis phenomena.

Keywords: preventive management, competitive status, aviation enterprise, external and internal risks, ensuring economic security.

Надійшла до редакції 10.09.21 р.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ РИЗИКУ ВТРАТИ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛІСОВОГО ТА МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

М. В. Савченко, д. е. н., професор, Донецький національний університет імені Василя Стуса, m_savchenko@donnu.edu.ua, orcid.org/ 0000-0002-9063-3551,

П. С. Пешко, Хмельницьке обласне управління лісового та мисливського господарства, petrosp@ukr.net

Методологія дослідження. Результати отримані за рахунок застосування системного аналізу, який дозволив визначити функціональні критерії економічної стійкості підсистем підприємства, а також методу логічного аналізу, за рахунок якого було вибудовано логіку дослідження. Використання методів індукції та дедукції, аналізу й синтезу дозволило узагальнити методичні засади та розробити практичні рекомендації щодо формування інструментарію діагностики втрати стійкості підприємства. Методи економіко-статистичного моделювання дозволили спрогнозувати значення інтегрального індексу втрати стратегічної стійкості. За допомогою графічного методу наочно відображено отримані результати дослідження.

Результати. Авторами статті запропоновано науково-методичний підхід до формування інструментарію діагностики ризику втрати стратегічної стійкості підприємствами. Обґрунтовано, що основою інструментарію є результати оцінювання економічної стійкості, що базуються на використанні теорії нечіткої логіки та нечітких множин. Інструментарій оцінювання ризику втрати стратегічної стійкості передбачає розрахунок інтегрального індексу на основі шести субіндексів, а саме: втрати фінансової, ринкової, ділової, управлінської, кадрової та виробничої стійкості. Визначено зони ризику втрати стратегічної стійкості, до яких належать: якісного розвитку, гальмування, деградації та біфуркації. Продемонстровано практичне використання інструментарію діагностики ризику втрати стратегічної стійкості Хмельницького ОУЛМГ.

Новизна. Запропоновано комплекс заходів щодо удосконалення управління стратегічною стійкістю, зокрема, використано інтегральний підхід оцінювання економічної стійкості для розробки рекомендацій щодо діагностики та прогнозування інтегрального індексу ризику втрати стратегічної стійкості Хмельницького ОУЛМГ.

Практична значущість полягає у можливості застосування розроблених та наданих пропозицій щодо формування інструментарію діагностики ризику втрати стратегічної стійкості підприємства компаніями різних галузей економіки з метою підвищення ефективності їхнього господарювання. Отримані висновки та результати дослідження, а також надані методичні рекомендації сприятимуть ефективному функціонуванню підприємств лісового та мисливського господарства, забезпеченню їхньої стійкості.

Ключові слова: економічна стійкість, стратегічна стійкість, інтегральний підхід, моделювання, ризик, діагностика, інструментарій.

Постановка проблеми. Зростання соціально-стратегічної та політичної невизначеності в країні значною мірою обумовлює перманентний прояв різноманітних викликів та загроз, непрогнозований вплив яких на діяльність підприємств призводить до зростання ризикованості здійснення господар-

ських операцій. Високий ступінь непередбачуваності, в якому вимушені працювати українські підприємства, не дозволяє врахувати всі загрози й ризики, що виникають у їхній діяльності. У зв'язку з цим набуває важливості проблема формування відповідного механізму забезпечення стратегічної стійкості

підприємств, зорієнтованого одночасно як на досягнення стратегічних цілей розвитку, так і на підтримку стабільності їхнього функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «стійкість» використовується науковцями у різних галузях науки, пов'язаних з вивченням і функціонуванням складних систем. Теорія стійкості систем сьогодні достатньо розвинена у загальному вигляді, і представлена роботами таких вчених, як В. Арнольда, Д. Джозеф, Ж. Йосс, М. Месарович, М. Моїсєєв, М. Морішим, А. Орлов, Я. Такаха.

Дослідженням питання економічної стійкості підприємств в умовах багатоваріантності, взаємопов'язаності та динамічності чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ займалися О. Ареф'єва, В. Афанасьєв, В. Беренс, Ю. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, О. Василенко, Д. Городинська, В. Іванов, Л. Мельник, О. Раєвнева, Л. Родіонова та ін. Проте вказані науковці, розглядаючи поняття «економічна стійкість» підприємства, не виділяють окремо стійкість функціонування та стійкість розвитку, часто отождожують поняття рівноваги як моментної характеристики та стійкості як інтервальної характеристики економічної системи. Неоднозначність дефініцій, відсутність злагоженості поглядів учених щодо сутності та змісту економічної стійкості підприємства зумовили актуальність формування інструментарію не просто її оцінки, а щодо діагностики ризику втрати стратегічної стійкості.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення інструментарію діагностики ризику втрати стратегічної стійкості підприємствами лісового та мисливського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійкість підприємства багато в чому визначається стабільністю навколишнього стратегічного середовища. У той же час, для того, щоб успішно протистояти динамічності й мінливості умов зовнішнього оточення, складність та швидкість прийняття рішень повинні відповідати складності та швидкості змін, що відбуваються.

Невизначеність призводить до ризику через відсутність повної інформації та неможливість точного передбачення. Ризик на відміну

від невизначеності є вимірювальною величиною – кількісною мірою слугує ймовірність несприятливого наслідку. Ці ймовірності можуть бути визначені або на підставі статистичних даних, або на підставі експертних оцінок [1, с.178].

Отже, невизначеність – це стан зовнішнього середовища, а ризик – це похідна від стану невизначеності, що описує імовірність небажаної події.

Л. Г. Мельник розглядає ризик як можливість чи загрозу відхилення результатів конкретних рішень чи дій від запланованих [2, с.280]. Ризик – це загроза втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або понесення додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів виробничої і фінансової діяльності [3; 4].

Основою інструментарію діагностики ризику втрати стійкості є результати оцінювання стратегічної стійкості підприємства, що базуються на використанні теорії нечіткої логіки та нечітких множин. Під стратегічною стійкістю О. С. Дуброва розуміє «характеристику діяльності підприємства, яка відображає його здатність до стійкого розвитку та досягнення намічених цілей (з мінімально допустимими відхиленнями від запланованих) всупереч впливу динамічного середовища, в якому має місце невизначеність майбутніх результатів та ризикованість господарських процесів» [5].

Ступінь ризику втрати стратегічної стійкості визначається мірою відхилення від визначеного допустимого діапазону значень показників-компонент стратегічної стійкості.

Науково-методичний підхід щодо розробки інструментарію оцінювання ризику втрати стратегічної стійкості передбачає розрахунок інтегрального показника – інтегрального індексу втрати стратегічної стійкості (I_B). Даний індекс визначається на основі шести субіндексів: втрати фінансової (I_F^C), ринкової (I_R^C), ділової (I_D^C), управлінської (I_Y^C), кадрової стійкості (I_K^C) та виробничої стійкості (I_B^C).

Найбільш вагомими складовими індикаторами інтегрального індексу втрати стратегічної стійкості підприємства за оцінками експертів стали коефіцієнт автономії (індикатор субіндексу втрати фінансової стійкості) та

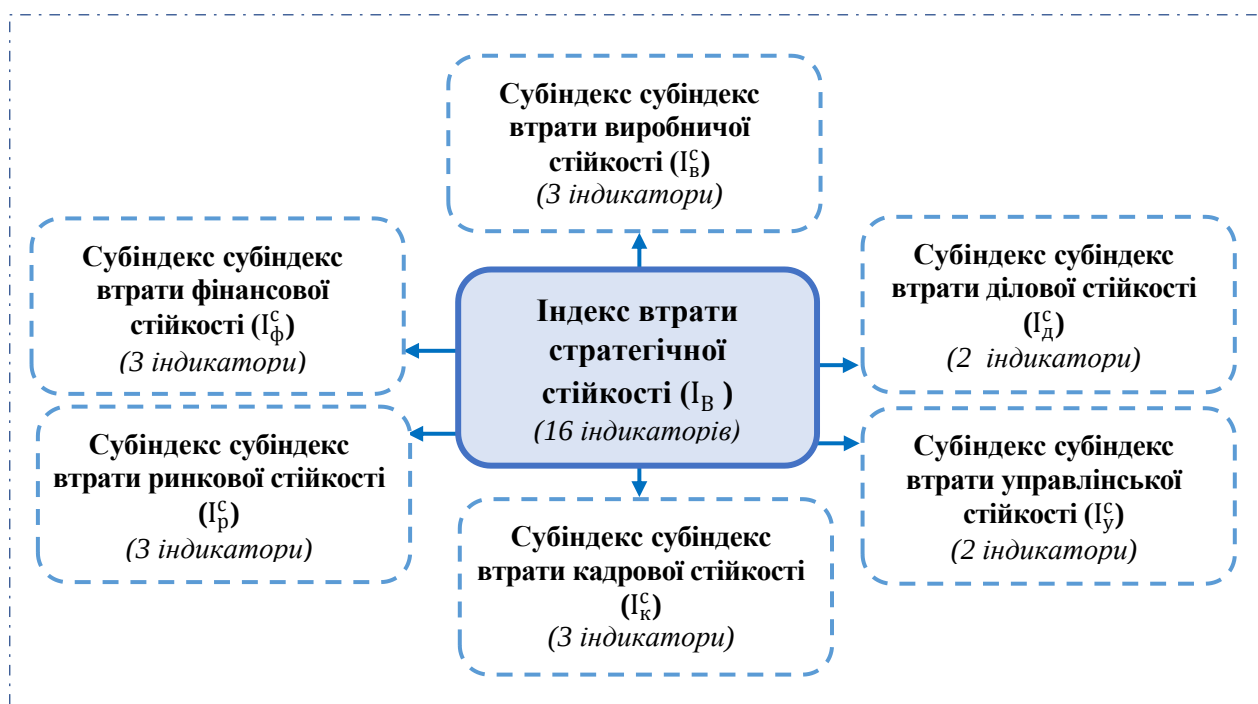


Рис. 1. Структура інтегрального індексу втрати стратегічної стійкості підприємства
Джерело: побудовано авторами

рентабельність активів (індикатор субіндексу втрати ділової стійкості).

Для розрахунку інтегрального індексу втрати стратегічної стійкості підприємства враховується волатильність індикаторів субіндексів та ступінь їх відповідності пороговим значенням. Допустимий діапазон індикаторів стійкості визначаються коригуванням прийнятного рівня у бік динамічного рівня.

Важливим кроком у визначенні інтегрального індексу втрати стратегічної стійкості підприємства є визначення бальної шкали (рис. 2).

Оцінювання ризику втрати стратегічної стійкості підприємства була здійснена за даними Хмельницького ОУЛМГ.

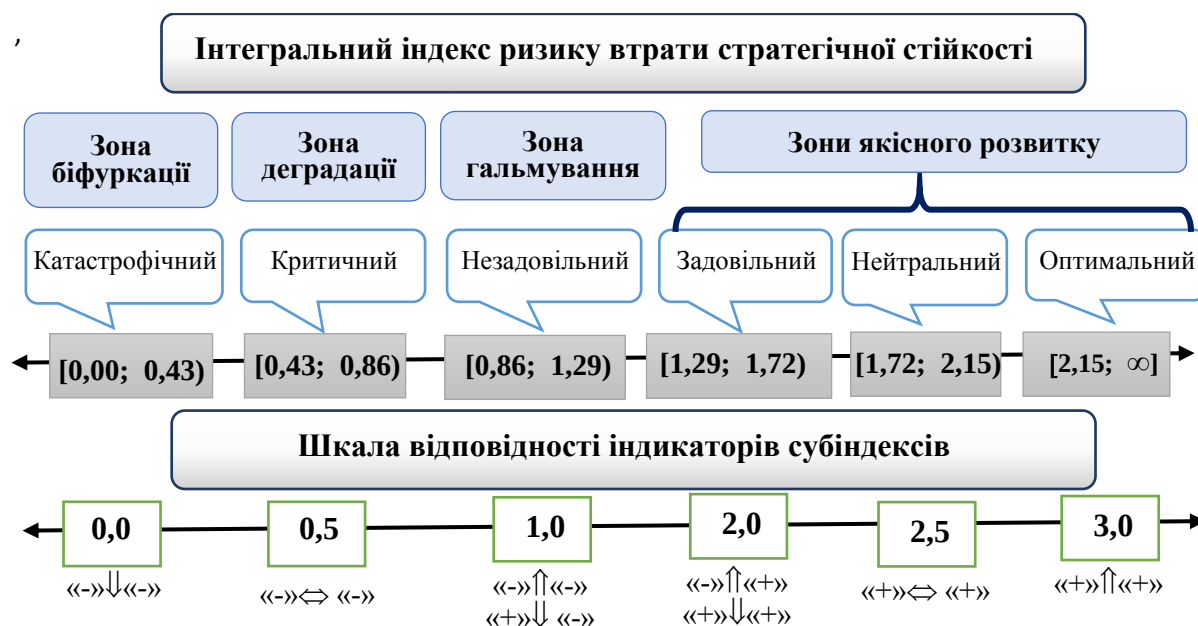


Рис. 2. Схема визначення зон стратегічної стійкості відповідно до граничних значень
Джерело: побудовано авторами

Хмельницьке обласне управління лісового та мисливського господарства (далі – Хмельницьке ОУЛМГ) підпорядковується

Державному агентству лісових ресурсів України та є його територіальним органом в Хмельниччині (рис. 3).

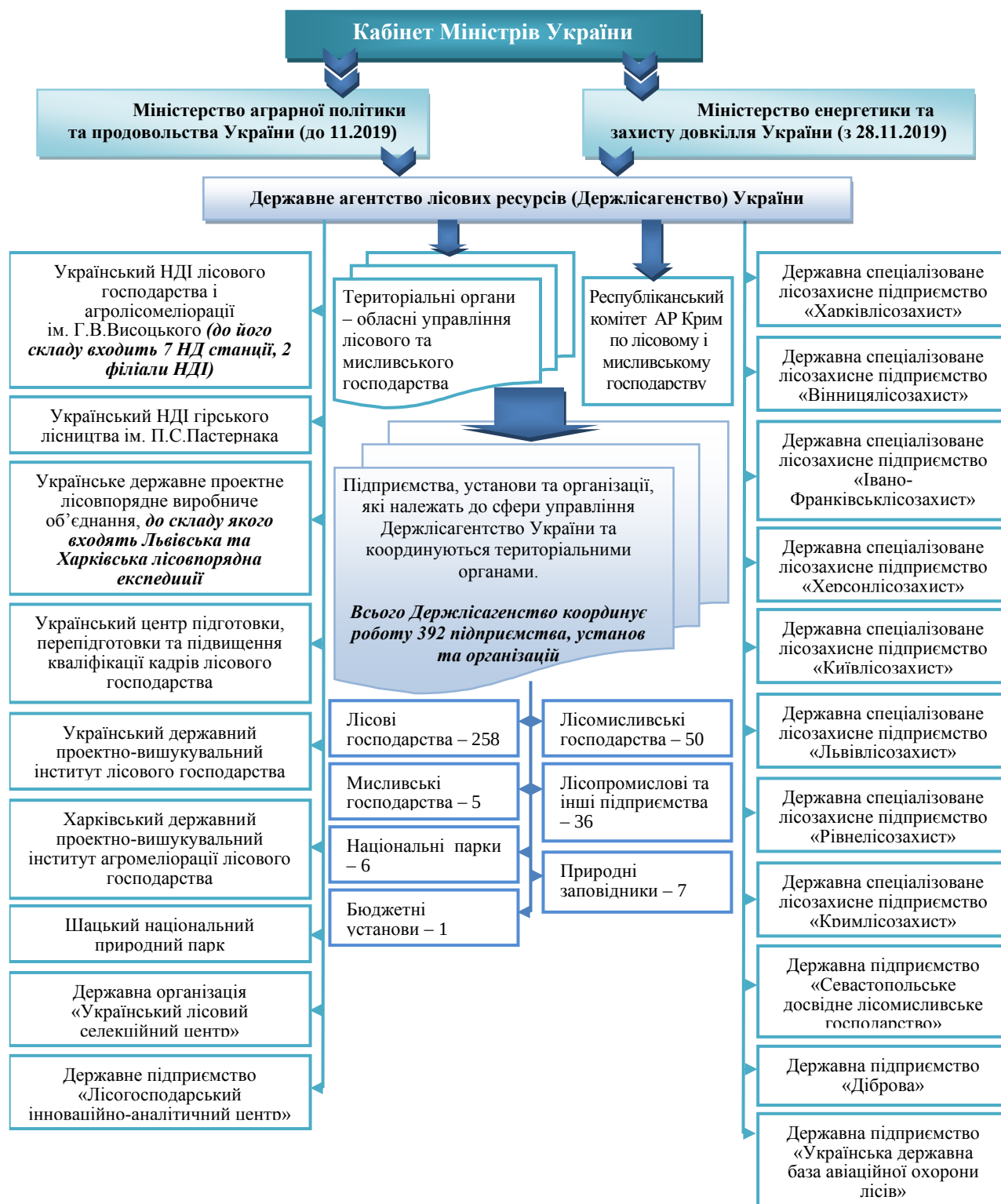


Рис. 3. Діюча схема управління Державного агентства лісових ресурсів України станом на 01.01.2021 р.

Джерело: побудовано авторами за [6]

Присвоєння балів здійснюється виходячи з відповідності (або невідповідності) значення індикатора допустимому діапазону.

Виходячи з наявної групи індикаторів оцінки, визначено допустимого діапазону їх значень та бальної шкали розраховується

інтегральний показник оцінки ризику втрати стратегічної стійкості. Розрахунок даного показника здійснюється за формулою:

$$R = e^P \times \sum_{i=1}^n \omega_i \tilde{B}_i, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n \omega_i = 1, 0 \leq P \leq 1, \quad (2)$$

де R – інтегральний індекс ризику втрати стратегічної стійкості підприємства;

$e \approx 2,72$ – неперове число;

ω_i – питома вага i -го показника;

$\tilde{B}_i$ – бальне значення i -го показника;

n – кількість показників;

P – розрахований інтегральний показник рівня стратегічної стійкості.

Інтегральний показник оцінки ризику втрати стійкості є величиною, що характеризує умови невизначеності та конфліктності, іманентні процесу оцінювання стійкості функціонування підприємства.

Отримане значення показника повинно бути інформативним, нести у собі стратегічний зміст, а тому визначимо зони ризику і розподілимо їх для інтерпретації результату. Значення інтегрального показника ризику

втрати стійкості знаходитиметься в межах від 0 до 8,16. Градацію зон ризику встановимо шляхом поділу інтервалу на шість рівних зон.

З метою здійснення ефективного управління лісами на основі забезпечення сталого ведення лісового господарства, збереження біорізноманіття, забезпечення фінансової стабільності лісової галузі та формування сприятливих умов для активізації розвитку деревообробної та суміжних галузей економіки Міністерством захисту довкілля та природних ресурсів України було розроблено проєкт Державної стратегії управління лісами України до 2035 р. [7].

Діяльність Хмельницького ОУЛМГ та його підвідомчих підприємств спрямовується на зберігання лісів, нарощування їх ресурсного потенціалу, посилення ролі державної лісової охорони, недопущення розвитку процесів споживацького ставлення до лісів.

До складу Хмельницького ОУЛМГ входять 9 підприємств лісового господарства, підприємство лісомисливського господарства та національний природний парк «Мале Полісся». Найбільшими за площею лісових угідь є Шепетівське, Ізяславське, Кам'янець-Подільське, Славутське лісові господарства. Їх сукупна частка становить понад 56% загальної площі (рис. 4).

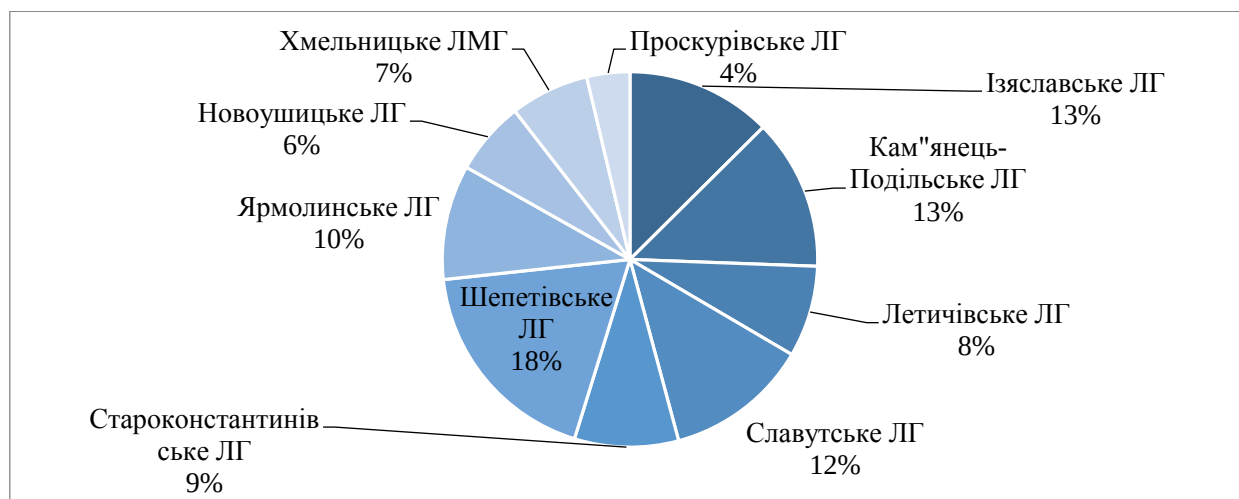


Рис. 4. Структура загальної площі лісових угідь в розрізі підприємств, що входять до Хмельницького ОУЛМГ

Джерело: побудовано авторами за [8]

Впродовж 2017–2020 рр. обсяги реалізації продукції (робіт, послуг) за підприємствами, що входять до ОУЛМГ в фактичних

цінах збільшились майже на 11% з піком зростання в 2018 р. (цепний темп приросту

становив 27,4%). За цінами 2017 р. траєкторія тренду хоча і зберіглася, однак зростання

протягом періоду не відбулося – в 2020 р. порівняно з 2017 р. падіння на 7,6% (рис. 5).

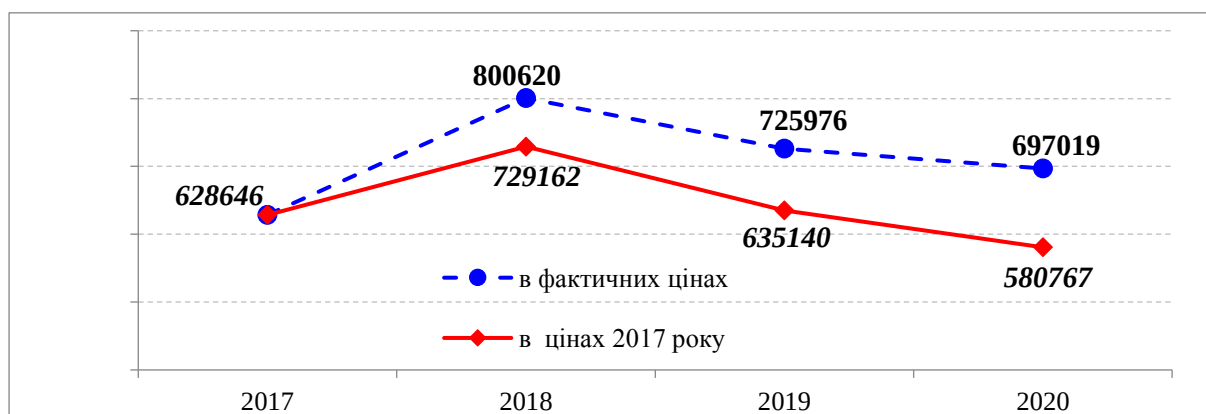


Рис. 5. Динаміка обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) Хмельницького ОУЛМГ за 2017–2020 рр., тис. грн

Джерело: побудовано авторами за [8]

Протягом 2018–2020 рр. підприємства управління в цілому працювали рентабельно,

причому найменшого значення чистий прибуток понад 18,3 млн грн сягнув в 2020 р., а найбільшого в 2018 р. – 19,5 млн грн (рис. 6).



Рис. 6. Динаміка основних показників результативності Хмельницького ОУЛМГ за 2018–2020 рр., тис. грн

Джерело: побудовано авторами за [8]

Результати підсумкової блочної оцінки з урахуванням ваги одиничних показників та розрахунку інтегрального показника фінансового стану Хмельницького ОУЛМГ в 2018–2020 рр. наведено на рис. 7.

За результатами проведеного розрахунку інтегрального показника економічної стійкості Хмельницького ОУЛМГ в 2018–2020 рр. можна зробити наступні висновки: Хмельницького ОУЛМГ має дуже високий рівень економічної стійкості (значення інтегрального показника економічної стійкості становить більше 0,199 < Ij), що в основному зумовлено високими показниками рента-

бельності та показниками ділової стійкості. Отриманий прибуток дозволяє розширювати діяльність, що забезпечує запас стійкості.

Найбільшого значення інтегральний показник економічної стійкості досяг в 2020 р., що перш за все обумовлено проривним зростанням рівня оцінки за блоком «Ринкова стійкість» і позитивним значенням в блоці «Фінансова стійкість» завдяки зростанню коефіцієнта автономії.

Визначення рівня економічної стійкості підприємства на основі розрахунку інтегрального показника має важливе не тільки наукове, а й практичне значення, оскільки

знання його рівня дає можливість керівництву підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо оптимального використання свого потенціалу з одночасним прогресивним розвитком, враховуючи негативний

вплив факторів зовнішнього середовища за рахунок ефективного формування та використання виробничих, організаційних, та фінансових механізмів.

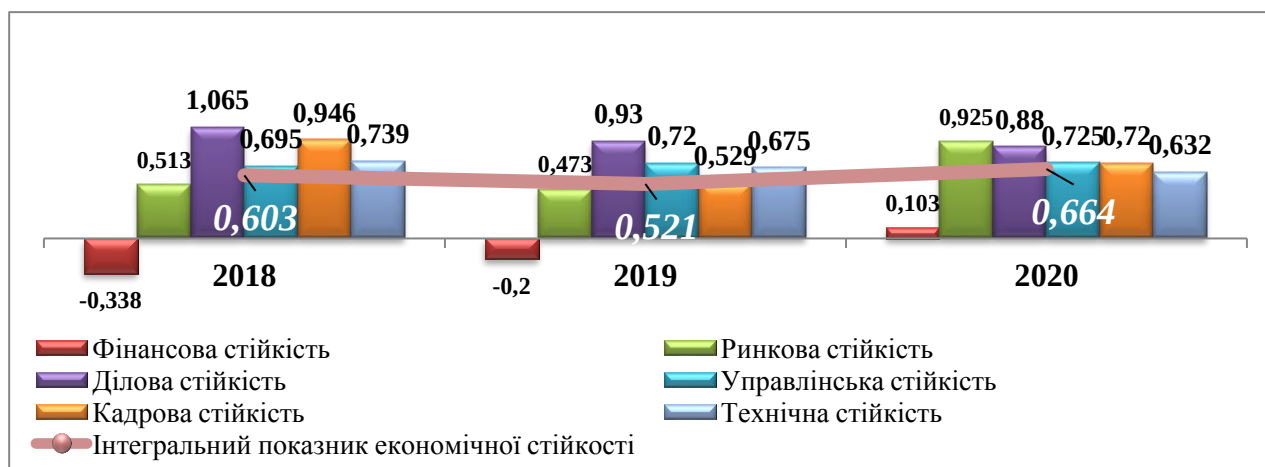


Рис. 7. Результати інтегральної оцінки економічної стійкості Хмельницького ОУЛМГ в 2018–2020 рр. Джерело: розраховано авторами за [8]

Результати оцінювання ризику втрати стратегічної стійкості Хмельницького ОУЛМГ у 2018–2020 рр. наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Результати оцінювання ризику втрати стратегічної стійкості Хмельницького ОУЛМГ у 2018–2020 рр.

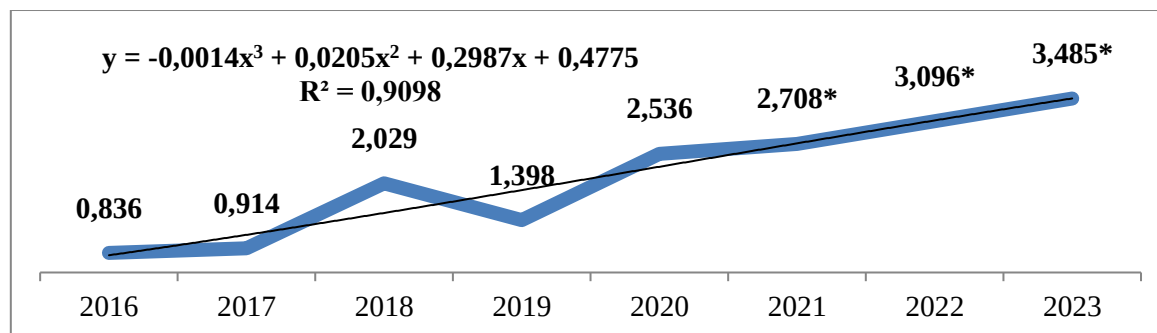
Показники	Ваго- мість	2018			2019			2020		
		Зна- чення	ВД*	Бал	Зна- чення	ВД*	Бал	Зна- чення	ВД*	Бал
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Субіндекс втрати фінансової стійкості</i>										
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,05	-0,419	-	0,5	-0,355	-	1	-0,245	-	1
Коефіцієнт автономії	0,15	0,462	-	0,5	0,443	-	0	0,519	+	2
Рентабельність власного ка- піталу	0,05	0,207	-	1	0,200	-	0	0,161	-	0
Субіндекс (I_{Φ}^c)				0,150			0,50			0,350
<i>Субіндекс втрати ринкової</i>										
Рентабельність активів	0,15	0,121	-	0,5	0,111	-	0	0,103	-	0
Рентабельність продажів (за прибутком від продажів)	0,05	0,07	+	2	0,06	+	2	1,95	+	3
Рентабельність продажів (за чистим прибутком)	0,10	0,03	+	2	0,03	+	2	1,98	+	3
Субіндекс (I_{ρ}^c)				0,375			0,300			0,450
<i>Субіндекс втрати ділової стійкості</i>										
Коефіцієнт оборотності ак- тивів	0,05	1,78	-	0	1,52	-	0	1,44	-	0
Коефіцієнт співвідношення оборотності дебіторської та кредиторської заборгова- ності	0,02	0,35	-	0	0,34	-	0	0,32	-	0

Субіндекс ($I_{д}^c$)				0,175			0,200			0,175
<i>Субіндекс втрати управлінської стійкості</i>										
Показник швидкості переробки інформації	0,02	1	+	2,5	1	+	2,5	1	+	2,5
Частка АУП	0,05	0,10	+	2,5	0,11	+	3,0	0,11	+	2,5
Субіндекс ($I_{у}^c$)				0			0			0
<i>Субіндекс втрати кадрової стійкості</i>										
Коефіцієнт плинності кадрів	0,01	0,15	–	0	0,06	–	0	0,086	–	0
Коефіцієнт стабільності персоналу	0,1	0,85	–	1	0,8	–	0	0,7	–	0
Продуктивність праці, тис. грн / осіб	0,03	477,7	+	2	435,0	–	1	449,1	–	1
Субіндекс ($I_{к}^c$)				0,160			0,030			0,030
<i>Субіндекс втрати виробничої стійкості</i>										
Фондовіддача	0,10	4,05	+	2	3,28	+	2	2,26	+	2
Фондозабезпеченість тис. грн / осіб	0,05	117,9	–	1	132,5	–	1	199,0	+	2
Якісний стан основних засобів	0,02	0,47	–	0	0,50	–	0	0,69	–	0
Субіндекс ($I_{в}^c$)				0,250			0,250			0,300
Інтегральний індекс				2,029			1,398			2,536

Примітка: ВД* – відповідність діапазону
Джерело: розраховано авторами за [8]

Отримані дані дозволили дійти висновків, що з позицій стратегічної стійкості Хмельницьке ОУЛМГ впродовж 2018 р. та 2020 р. знаходилося у оптимальній зоні ризику, а у 2019 р. у задовільній зоні ризику, що відповідають зоні якісного розвитку підприємства. Прогиб тренду в 2019 р. компенсується зростанням інтегрального показника в 2020 р.

За умови збереження впливу дії факторів, що обумовлюють рівень стратегічної стійкості управління, та тренду, що склався протягом періоду дослідження, можна зазначити, що оптимальну зону Хмельницьке ОУЛМГ збереже і у 2021–2023 рр., що підтверджується результатами прогнозування (рис. 8).



Примітка * – прогноз

Рисунок 3.1 – Динаміка ретроспективного та прогнозного рівня втрати стратегічної стійкості Хмельницького ОУЛМГ в 2016–2023 рр.

Джерело: розраховано авторами за [8]

Висновки. За результатами запропонованого науково-методичного інструментарію

оцінювання ризику втрати стратегічної стійкості вивлено, що Хмельницьке обласне уп-

равління лісового та мисливського господарства впродовж 2018 р. та 2020 р. знаходилося у оптимальній зоні ризику, а у 2019 р. у задовільній зоні. Побудовано тренд, який дозволив визначити прогностичні значення ризику втрати стратегічної стійкості, за якими видно, що оптимальну зону ризику Хмельницьке ОУЛМГ збереже і на наступні три роки. Використання запропонованого науково-методичного інструментарію оцінювання ризику втрати стратегічної стійкості підприємствами дозволить удосконалити механізм управління підприємством у цілому.

Література

1. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
2. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: підручник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. – 648 с.
3. Грабовый П. Г. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев. – М. : Изд-во «Аланс», 1994. – 200 с.
4. Политическая экономия: Словарь / Под ред. О. И. Ожерельева. – М. : Политиздат, 1990. – 607 с.
5. Дуброва О. С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення / О. С. Дуброва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1, Т. 1. – С. 15–19.
6. Наказ Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України від 22.04.2021 року № 270 «Про затвердження Положення про функціона-

льну підсистему охорони і захисту лісів єдиної державної системи цивільного захисту». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0784-21#Text>.

7. Повідомлення про оприлюднення проекту Державної стратегії управління лісами України до 2035 року. URL : <https://mepr.gov.ua/news/36108.html>

8. Офіційний сайт Хмельницького ОУЛМГ. URL : <https://kmlis.gov.ua/>

References

1. Pastukhova, V.V. (2002). Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filosofiiia, polityka, efektyvnist. Kyiv: Kyivskyu natsionalnyu torhivelnno-ekonomichnyu universytet.
2. Melnyk, L.H. (2004). Ekonomika pidpriemstva. Sumy: VTD «Universytetska knyha».
3. Hrabovyi, P.H., Petrova S.N., & Poltavtsev, S.Y. (1994). Riski v sovremennom biznese. Moskva: Izdatelstvo «Alans».
4. Ozhereliev, O.I. (Eds.). (1990). Politicheskaya ekonomiya: Slovar. Moskva: Politizdat.
5. Dubrova, O.S. (2010). Stratehichna stiykist pidpriemstva: skladovi ta napriamy yiyi zabezpechennia. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, (1), T.1, 15-19.
6. Nakaz Ministerstva zakhystu dovkillia ta pryrodnykh resursiv Ukrainy vid 22.04.2021 roku № 270 «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro funktsionalnu pidsystemu okhorony i zakhystu lisiv yedynoi derzhavnoi systemy tsyvilnoho zakhystu». Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0784-21#Text>.
7. Povidomlennia pro opryliudnennia proiektu Derzhavnoi stratehii upravlinnia lisamy Ukrainy do 2035 roku. Retrieved from <https://merr.gov.ua/news/36108.html>
8. Ofitsiyni sait Khmelnytskoho OULMH. Retrieved from <https://kmlis.gov.ua/>

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДИАГНОСТИКИ РИСКА ПОТЕРИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЛЕСНОГО И ОХОТНИЧЬЕГО ХОЗЯЙСТВА

М. В. Савченко, д. э. н., профессор, Донецкий национальный университет имени Василия Стуса, П. С. Пешко, Хмельницкое областное управление лесного и охотничьего хозяйства

Методология исследования. Результаты получены за счет применения системного анализа, который позволил определить функциональные критерии экономической устойчивости подсистем предприятия, а также метода логического анализа, за счет которого была построена логика исследования. Использование методов индукции и дедукции, анализа и синтеза позволило обобщить методические основы и разработать практические рекомендации по формированию инструментария диагностики потери устойчивости предприятия. Методы экономико-статистического моделирования позволили спрогнозировать значение интегрального индекса потери стратегической устойчивости.

Результаты. Авторами в статье предложен научно-методический подход формирования инструментария диагностики риска потери стратегической устойчивости предприятиями. Обосновано, что основой инструментария являются результаты оценки экономической устойчивости с использованием теории нечеткой логики и нечетких множеств. Инструментарий оценки риска потери стратегической устойчивости предусматривает расчет интегрального индекса на основе шести субиндексов, а именно: потери финансовой, рыночной, деловой, управ-

ленческой, кадровой и производственной устойчивости. Определены зоны риска потери стратегической устойчивости, к которым относятся зоны качественного развития, торможения, деградации и бифуркации. Продемонстрировано практическое использование инструментария диагностики риска потери стратегической устойчивости Хмельницкого ОУЛОХ.

Новизна. Предложен комплекс мероприятий по совершенствованию управления стратегической устойчивостью, в частности, использован интегральный подход оценки экономической устойчивости для разработки рекомендаций по диагностике и прогнозированию интегрального индекса риска потери стратегической устойчивости Хмельницкого ОУЛОХ.

Практическая значимость заключается в возможности применения разработанных рекомендаций по формированию инструментария диагностики риска потери стратегической устойчивости предприятия компаниями различных отраслей экономики с целью повышения эффективности их хозяйствования. Полученные выводы и результаты исследования, а также разработанные методические рекомендации обеспечат эффективное и устойчивое функционирование предприятий лесного и охотничьего хозяйства.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, стратегическая устойчивость, интегральный подход, моделирование, риск, диагностика, инструментарий.

TOOLS FOR DIAGNOSING THE RISK OF STRATEGIC STABILITY LOSS AT FORESTRY AND HUNTING ENTERPRISES

*M. V. Savchenko, D.E., Professor, Vasyl Stus Donetsk National University,
P. S. Peshko, Khmelnytsky Regional Office of Forestry and Hunting Farm*

Methods. The results have been obtained by applying the systems approach: system analysis allowed determining the functional criteria for economic stability of subsystems of the enterprise. The method of logical analysis made the logical basis for the study. The use of induction and deduction methods, analysis and synthesis allowed the authors to summarize the methodical principles and develop practical recommendations for the formation of tools for diagnosing the loss of stability of the enterprise. Methods of economic-statistical modeling allowed predicting the value of the integral index of loss of strategic stability.

Results. The authors in the article offer a scientific and methodological approach to the formation of a tool for the diagnosis of the risk of strategic stability loss by enterprises. It is established that the basis of the tools is the results of assessing economic stability based on the use of the theory of fuzzy logic and fuzzy sets. The risk assessment tool for the loss of strategic stability involves the calculation of the integral index based on six subindexes, namely: the loss of financial, market, business, management, personnel and production stability. The risk zones of strategic stability are determined: qualitative development, slowdown, degradation and bifurcation. The practical use of the toolkit for diagnosis of the risk of strategic stability loss at Khmelnytsky ROFHF is demonstrated.

Novelty. A set of measures to improve strategic stability management, in particular, the integral approach of economic stability assessment is used to develop recommendations for diagnosing and forecasting the integral risk index of strategic stability loss of Khmelnytsky ROFHF.

Practical value lies in the possibility of applying the developed and provided approach for the formation of a tool for diagnosing the risk of strategic stability loss at enterprises in various sectors of the economy in order to increase the efficiency of their management. The obtained results, as well as the methodical recommendations, will contribute to the effective functioning of forestry and hunting enterprises and ensuring their stability.

Keywords: economic stability, strategic stability, integral approach, modeling, risk, diagnosis, toolkit.

Надійшла до редакції 26.08.21 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ВИПЕРЕДЖАЮЧИМ РОЗВИТКОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

*О. В. Ареф'єва, д. е. н., професор, Національний авіаційний університет,
[lena-2009-19@ukr.net](mailto:lana-2009-19@ukr.net), orcid.org/0000-0001-5157-9970,*

*В. С. Титикало, к. е. н., доцент, Національний медичний університет
імені О. О. Богомольця, v.tytykalo@gmail.com, orcid.org/0000-0001-9461-5521*

Методологія дослідження. Теоретико-методологічною базою проведення дослідження є напрацювання вітчизняних та закордонних вчених. У статті було використано наступні методи: порівняння та систематизації – для виявлення основних сучасних тенденцій управління випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств; дедукції – для виокремлення окремих факторів, що впливають на управління інноваційним потенціалом; узагальнення та синтезу – для формування наукового підходу щодо управління випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств.

Результати. Вітчизняні підприємства потребують формування підходів щодо управління інноваційним потенціалом, яке буде мати випереджувачий характер, що дозволить забезпечити їм належний розвиток та конкурентоспроможність. У статті представлено основи концептуального підходу до управління випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств. Виявлені та описані основні його елементи: економічні інтереси, знання, інтелектуальний капітал, інноваційний потенціал та управління інноваційним потенціалом. Визначені основні аспекти впливу середовища, ризиків, факторів та інноваційних трансформацій на управління інноваційним потенціалом. Обґрунтовані та структуровані фактори, які впливають на управління випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств. Запропоновані стратегічні напрями управління випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємства у контексті динамічного середовища.

Новизна. Вперше представлені та обґрунтовані елементи концептуального підходу до управління випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств у формі надбудови, виявлені зв'язки між запропонованими елементами.

Практична значущість. Отримані результати дозволяють включитися вітчизняним підприємствам у процеси управління інноваційного потенціалу з врахуванням випереджувачого розвитку і при цьому забезпечити собі конкурентні переваги на відповідних ринках, що сприятиме покращенню інвестиційно-інноваційного клімату країни.

Ключові слова: розвиток, потенціал, випереджувачий розвиток, інноваційний потенціал, економіка знань, управління знаннями, економічні інтереси, інноваційні трансформації.

Постановка проблеми. Сучасні аспекти розвитку підприємств та тенденції трансформаційних процесів економічного середовища їх функціонування спричиняють необхідність пошуку новітніх підходів до управління інноваційним потенціалом. Априорі розвиток інноваційного потенціалу підприємства має випереджувачий характер, тому доцільно розглядати його формування, стан та впровадження саме через призму випереджувачого характеру. Темпи змін,

трансформацій, адаптацій, впровадження інноваційних продуктів та послуг зумовлюють прискорення систем управління підприємств, особливо провідних галузей економіки.

Також, в умовах посилення глобалізаційних процесів та формування конкурентного середовища в реаліях вітчизняного господарського комплексу перед підприємствами постає проблема відставання від

конкурентів щодо використання інноваційних продуктів, технологій, послуг. Тобто вітчизняні підприємства потребують формування підходів щодо управління інноваційним потенціалом, яке буде мати випереджувачий характер, що дозволить забезпечити їм належний розвиток та конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми аспекти управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств є предметом досліджень таких науковців Ілляшенко С. [1], Ареф'єв С. [6], Ганущак-Єфіменко Л. [10], Птащенко Л. [3], Ілляшенко Н. [2, 7, 11], Шипуліна Ю. [2], Кужіор А., Квілінський А. [12], Макаревич О., Нілова Є. [4], Сирцева С. [5], Ніфатова О., Святецький В. [9], Ковальчук А. [13] Тульчинська С. Вовк О., Попело О., Салоїд С., Костюнік О. [14] та інші.

Попри ґрунтовні дослідження, проведені зазначеними вченими залишається невирішеним питання щодо сформування та використання сучасних підходів до управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств в умовах трансформаційних змін та адаптацій до них.

Формулювання мети статті Метою дослідження є формування сучасного концептуального підходу до управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств в умовах трансформацій з урахуванням пріоритетності економічних інтересів через управління знаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислові підприємства сьогодні не можуть здійснювати свою діяльність та забезпечувати власний розвиток без впровадження інноваційних інструментів, що мають випереджувачий характер, тим самим формують інноваційний потенціал, який потребує відповідного управління. В той же час, середовище функціонування підприємств, зокрема швидкі темпи нарощування цифрових трансформацій, четверта промислова революція (Індустрія 4.0), глобальні виклики та загрози спричинили зміну векторів у підходах до управління підприємствами у напрямі визначної ролі розвитку інтелектуалізації людського капіталу та еконо-

міки знань, що має ґрунтуватися на задоволенні економічних інтересів. Такі умови зумовлюють пошук та розробку концептуальних підходів до управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу, які будуть спрямовані на забезпечення ефективності, доцільності, стратегічності інноваційних впроваджень та максимізацію можливостей інноваційного потенціалу.

Управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу має здійснюватися через використання стратегічних інструментів, тобто на основі стратегічного підходу, який дозволить сформуванню, посилити та реалізувати порівняльні конкурентні переваги як для підприємств чи галузей так і для національних економік. Наявний досвід свідчить, що в основу таких стратегій повинні бути покладені основні аспекти економіки знань, а саме [1, 2]:

- знання про споживчий попит, прогнозів тенденцій його змін;
- знання про фактори, умови, середовище та трансформації, що постійно відбуваються у економічному просторі;
- знання про тенденції розвитку науки, технологій, техніки, цифрових трансформацій, які можуть бути покладені в основу новітньої техніки, технологій, методів управління тощо, які задовольняють прогнозовані потреби та інтереси споживачів;
- знання про наявний потенціал інноваційного розвитку аналізованого підприємства, організації, галузі, економіки та можливостей його реалізації, що характеризує їх спроможність створити, виготовити і комерціалізувати інноваційні розробки, які надають можливість радикально трансформувати існуючі ринки чи створити нові.

Тобто, управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств потребує формування системи знань, як провідного елементу. Відповідно до даних тверджень доцільно формувати концептуальну схему включення елементів управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємства в умовах інноваційних трансформацій (рис. 1).

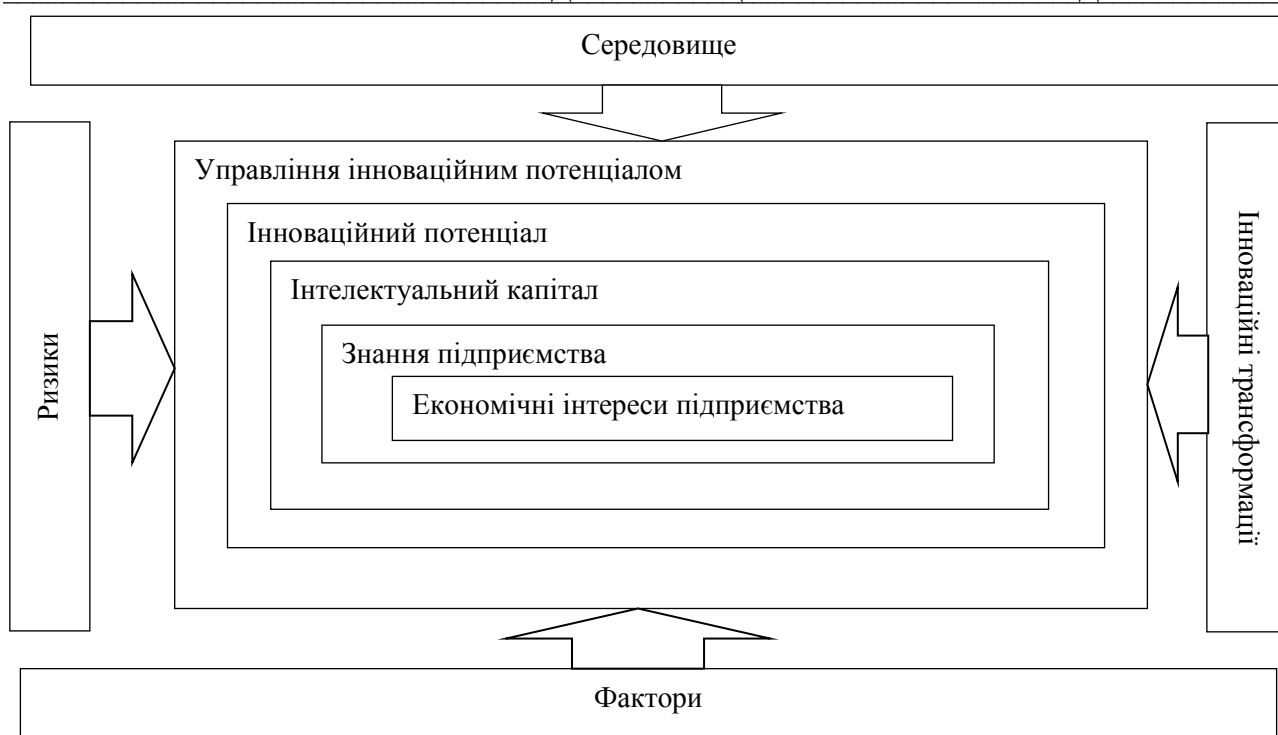


Рис. 1. Схема включення елементів управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу підприємства в умовах інноваційних трансформацій*

*Побудовано авторами

Відповідно до представленої схеми (рис 1.) спостерігаємо, що концептуальний підхід базується на різноманітних необхідних елементах, які включаються до управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу підприємства: економічні інтереси, знання, інтелектуальний капітал, інноваційний потенціал та управління інноваційного потенціалу на які впливають середовище, ризики, фактори та інноваційні трансформації. Побудова даної схеми має ґрунтуватися на розумінні сутностей та включення кожного елементу один в один, тобто на основі надбудови кожного наступного над попередніми. Так, цільовим елементом надбудови є економічні інтереси підприємства, які огортаються відповідними знаннями підприємства на основ чого формується інтелектуальний капітал, що є базою для інноваційного потенціалу, який у свою чергу потребує управління.

У контексті управління випереджаючим розвитком економічні інтереси можна інтерпретувати як усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності та взаємодії з іншими економіч-

ними суб'єктами [3], тобто можемо вважати, що саме економічні інтереси є першоджерелом прагнення підприємств до зайняття найбільш вигідних конкурентних позицій, що випереджатимуть інших. Знання підприємства є необхідною надбудовою його економічного потенціалу та мають характер безперервного формування та доповнення. Відповідно існують напрями продукування знань (купівля знань, маркетинг знань, навчання та науково-дослідна робота зі знаннями) та використання знань [2] завдяки яким формується інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал визначається як сукупність нематеріальних активів, за допомогою яких підприємства можуть отримати конкурентні переваги, підвищити прибуток [4]. У контексті випереджаючого розвитку інтелектуальний капітал є надбудовою знань підприємства, яка формує інноваційний потенціал.

Управління випереджаючим розвитком передбачає, що головним фактором створення та впровадження інноваційного продукту господарським суб'єктам є інноваційний потенціал, тобто саме наявний інноваційний потенціал дає змогу підприємству досягти поставлених цілей, а саме: зни-

зити витрати виробництва, збільшити обсяги прибутку, і в результаті – розширити свою діяльність та закріпитися на ринку [5]. Відповідно, ефективність управління інноваційного процесу залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства, основу якого складають фінансові, матеріальні, кадрові, інтелектуальні, інфраструктурні і інші ресурси [6]. Таким чином, інноваційний потенціал є сучасним основним інструментом досягнення підприємствами ринкових переваг перед конкурентами у межах випереджаючого розвитку.

Управління інноваційним потенціалом у контексті випереджаючого розвитку повинно мати стратегічний характер та базуватись на засадах саме стратегічного управління, яке буде поєднувати досягнення довгострокових цілей та інтересів підприємства та здатність до гнучкості щодо інноваційних трансформацій. У загальному вигляді організаційно-економічний механізм управління стратегіями випереджаючого розвитку інноваційного потенціалу підприємства має включати наступні складові: функції, які він реалізує; принципи формування і функціонування; об'єкт управління – стратегії випереджаючого розвитку інноваційного потенціалу; методи, інструменти, критеріальну базу управління; суб'єкт управління стратегіями випереджаючого розвитку інноваційного потенціалу підприємства та підсистеми і елементи механізму управління, порядок їх взаємодії [7]. Тобто, управління інноваційним потенціалом у контексті випереджаючого розвитку формується на основі попередньо розглянутих елементів, зокрема інтелектуального капіталу та знань та має стратегічний характер реалізації, що дозволить підприємствам, які його використовують перебувати на провідних позиціях на ринках.

Водночас, окрім явно внутрішніх елементів на управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств впливають середовище, ризики, фактори та інноваційні трансформації, які можуть мати як внутрішні так і зовнішні вираження, що свідчить про відкритість системи випереджувачого розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Так, впровадження інноваційних трансформацій на підпри-

ємстві має низку проблем, які є притаманними усім підприємствам взагалі та окремим зокрема через їх унікальність. Основним парадоксом даного твердження виступають кадрові ресурси, які з одного боку створюють додану вартість на кожному підприємстві, але при цьому є унікальними для кожного окремого підприємства. Дане питання є надважливим оскільки впровадження інноваційних трансформацій завжди пов'язано з організаційною структурою підприємства, її готовністю до змін, бажанням топ менеджменту та можливістю протидії конфліктам [8]. Оскільки впровадження інноваційних трансформацій є досить необхідним і водночас суперечливим явищем, то й управління інноваційним потенціалом повинно вміти адекватно реагувати на негативні прояви впровадження інноваційних трансформацій, що в майбутніх періодах дозволить сформувати інструментарій випереджаючого (в даному випадку проблеми та загрози) превентивного управління.

В сучасному бізнес-середовищі управління інноваційного потенціалу підприємств в умовах випереджувачого розвитку та економіки знань, враховуючи міжнародний досвід передбачає використання політики підтримки науково-дослідної співпраці провідних університетів та підприємств через застосування відповідного інструментарію:

- державна підтримка;
- створення інноваційних мереж та кластерів;
- наявність просвітницької та освітньої компонент;
- політика стимулювання дослідників;
- усталення та адаптація нормативної бази; створення спільних дослідницьких центрів та наукових парків;
- заохочення спільних проєктів та обміну знаннями [9, с. 74–75].

Як і будь яка діяльність управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств залежить від ризиків, які на неї впливають. Зауважимо, що саме інноваційний потенціал підприємства підлягає найбільшим ризикам, що пов'язано із інноваційними продуктами, оскільки вони є новітніми та такими, які використовуються чи впроваджуються вперше. Проте підвищені ризики виправдовуються зростанням

конкурентних переваг підприємств, які мають достатньо розвинений інноваційний потенціал.

Не менш важливим, а в деяких випадках і основними відображеннями управління

випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств є фактори, які на нього впливають, що можуть формуватися як на зовнішньому так і на внутрішньому полі управління потенціалом (рис2).

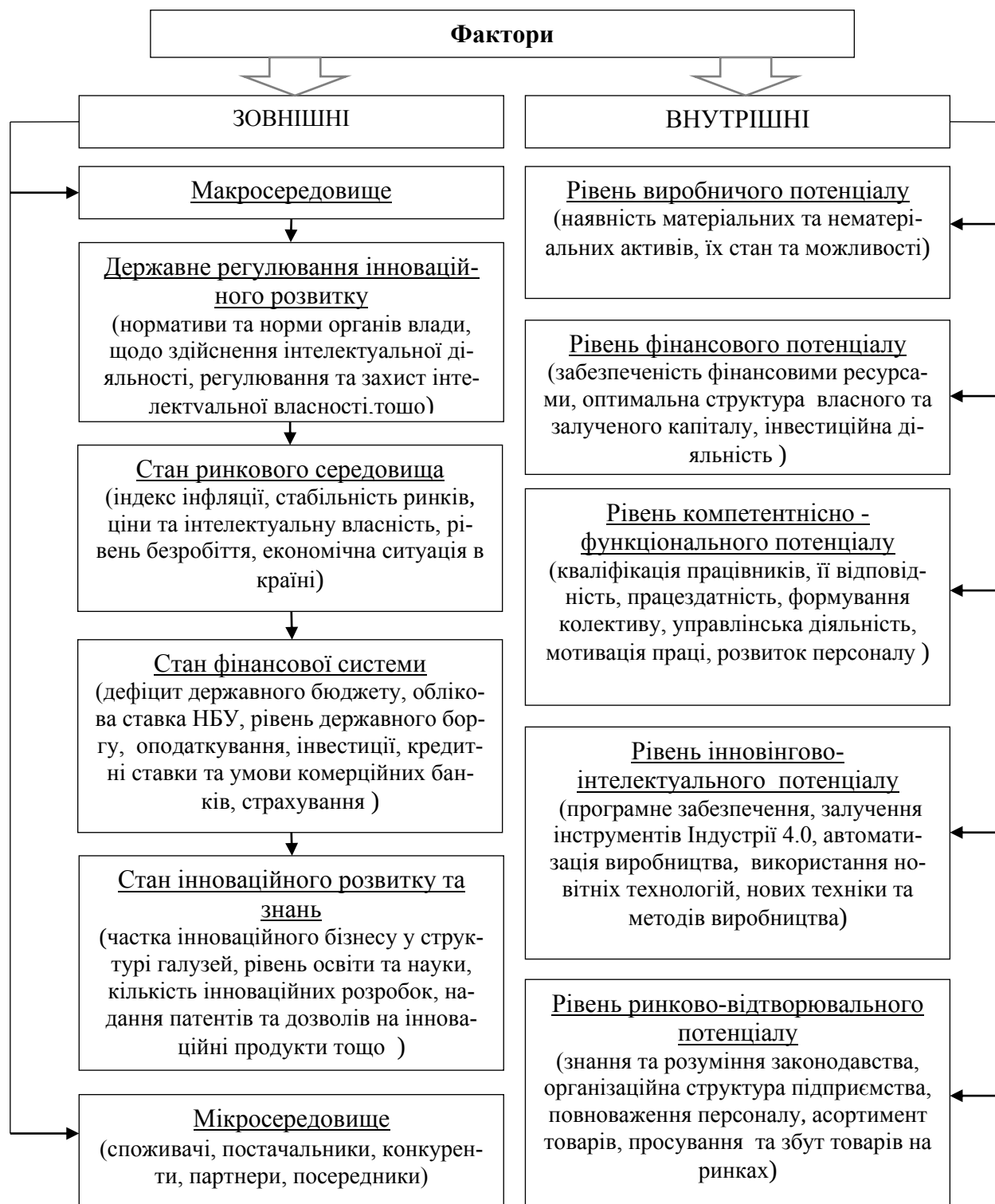


Рис. 2. Фактори, які впливають на управління випереджуючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств*

*Побудовано авторами

Розглянуті фактори мають суб'єктивний та об'єктивний характер та визначають ступінь включеності управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств у діяльність підприємства, зокрема вони відображають ефективність економічної інтеграції інноваційного потенціалу [10]. Внутрішні фактори відображають складові економічного потенціалу у контексті процесно-просторового підходу та поділяються на фактори, які відображають вплив: виробничого потенціалу, фінансового потенціалу, компетентнісно-функціонального потенціалу, інновітивно-інтелектуального потенціалу, ринково-відтворювального потенціалу. Зовнішні фактори можна розділити на фактори мікросередовища (споживачі, постачальники, конкуренти, партнери, посередники) та макросередовища. Фактори макросередовища розглядаємо як стан державного регулювання інноваційного розвитку, стан ринкового середо-

вища, стан фінансової системи, стан інноваційного розвитку та знань.

При визначенні можливих (імовірних) напрямів інноваційного розвитку підприємства враховують: стан та динаміку розвитку його потенціалу інноваційного розвитку як у цілому, так і за окремими його складовими; динаміку розвитку факторів зовнішнього мікросередовища: конкурентів, постачальників, посередників, споживачів, контактних аудиторій тощо; динаміку розвитку факторів зовнішнього макросередовища, що характеризують його стан за його окремими складовими: економічною, політико-правовою, соціально-демографічною, природно-екологічною, техніко-технологічною тощо [11].

Аналіз елементів концептуального підходу управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємства дозволяє виокремити першочергові напрями управління у стратегічному аспекті (рис 3).

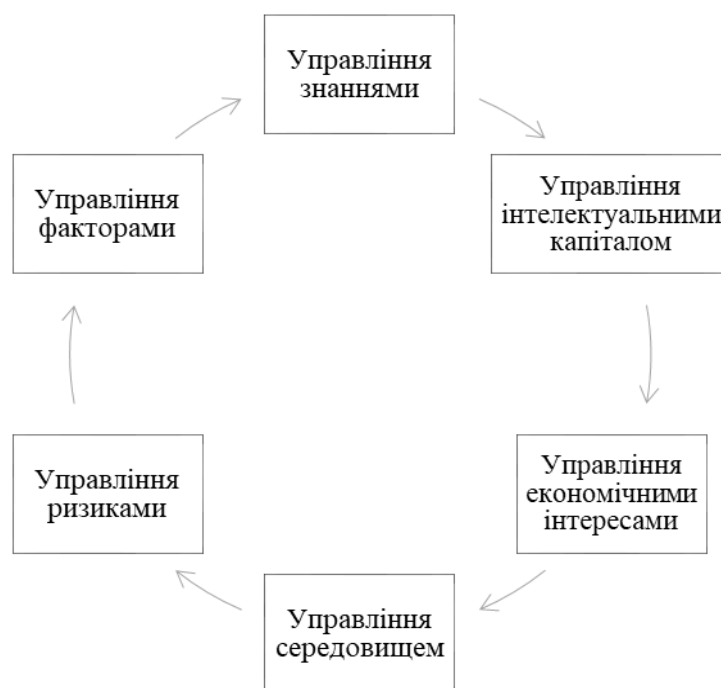


Рис. 3. Стратегічні напрями управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємства*

*Побудовано авторами

Водночас, у зв'язку із постійними змінами та трансформаціями управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємства потребує постійних актуалізацій, наприклад заходи щодо організації впровадження когнітивних технологій

[12] та інструментів на підприємстві можуть використовуватись з метою вдосконалення процедур прийняття рішень у рамках створення програми розвитку та технічного переоснащення підприємства задля розвитку інноваційного потенціалу. Слід додати, що

управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу на рівні підприємств потребує стимулювання інноваційної діяльності з боку державних органів, тобто у вітчизняній господарській системі управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу необхідно підкріплювати системою стимулювання інновацій як специфічного елементу системи державного регулювання [13]. Такий підхід дозволить сформувати провідні галузі економіки на рівні держави, підтримуватиме підприємства із найвищим інноваційним потенціалом, що дозволить досягнути їм випереджаючих конкурентних позицій на ринках.

В умовах випереджаючого розвитку з метою нагромадження та відтворення інноваційного потенціалу промисловим підприємствам необхідно враховувати ресурсне забезпечення та реалізацію цілей модернізації [13]. Тобто стратегічний характер управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу повинен мати підґрунтя у вигляді ресурсного забезпечення, а його метою має стати трансформації активів та модернізація на засадах інновінгу.

Висновки. Отже, в результаті досліджень були запропоновані основи концептуального підходу до управління випереджуваним розвитком інноваційного потенціалу підприємств та виявлені й описані основні його елементи: економічні інтереси, знання, інтелектуальний капітал, інноваційний потенціал та управління інноваційним потенціалом. Визначені основні аспекти впливу середовища, ризиків, факторів та інноваційних трансформацій на управління інноваційним потенціалом підприємства, здатності до його використання та відтворення в умовах постійних змін.

Динамічність господарюючих суб'єктів та їх систем управління спонукають до постійних пошуків підходів щодо забезпечення та відтворення інноваційного потенціалу, який апіорі має випереджувачий характер. Завдяки обґрунтованій та структурованій базі факторів, які впливають на управління випереджуваним розвитком інноваційного потенціалу підприємств у майбутніх дослідженнях можна буде сформулювати методологічну базу діагностики інноваційного потенціалу. Запропоновані стратегічні напрям-

и управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу підприємства, які потребують детального пояснення у контексті динамічного середовища та адаптацій до нього.

Отримані результати дозволяють включитися вітчизняним підприємствам у процеси управління інноваційного потенціалу з врахуванням випереджаючого розвитку, при цьому підприємства зможуть забезпечити собі конкурентні переваги на відповідних ринках, що сприятиме зростанню інвестиційно-інноваційного клімату країни.

Література

1. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія / С. М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ «Діса плюс», 2016. – 192 с.
2. Шипуліна Ю. С. Управління знаннями в системі випереджаючого інноваційного розвитку підприємства / Ю. С. Шипуліна, Н. С. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: 36. мат.-лів Всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018 р. – В 2-х томах. – Т. 2. – Дніпро: Національна металургійна академія України, 2018. – 322 с.
3. Птащенко Л. О. Збалансованість економічних інтересів: інноваційні напрями державного і корпоративного стратегічного управління : монографія / Л. О. Птащенко. – К. : ЦУЛ, 2009. – 296 с.
4. Макаревич О. В. Інтелектуальний капітал як основа венчурного інвестування / О. В. Макаревич, Є. М. Нілова // Інвестиції: практика та досвід. – 2020. – № 13-14. – С. 60–63. DOI: [10.32702/2306-6814.2020.13-14.60](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.13-14.60)
5. Сирцева С. В. Інноваційний потенціал як складова економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства / С. В. Сирцева // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – №4(47). – С. 115–121.
6. Ареф'єва О. В. Методологічні підходи реалізації інноваційного управління розвитком підприємств / О. В. Ареф'єва, С. О. Ареф'єв // Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка» – 2017. – Випуск 3(6). – URL : <http://am.eor.by/index.php/gallery/125-vipusk-3-6-2017>
7. Ілляшенко Н. С. Механізм управління стратегіями випереджаючого науково-технологічного інноваційного розвитку промислового підприємства / Н. С. Ілляшенко // Ефективна економіка. – 2020. – № 2. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7636>. DOI: [10.32702/2307-2105-2020.2.57](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.2.57)
8. Титикало В. С. Концептуальний підхід до оцінювання передумов впровадження інноваційних трансформацій на підприємстві / В. С. Титикало // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 5(127). – С. 120–129

9. Ніфатова, О. М. Аналіз міжнародного досвіду передачі інноваційних технологій від університетів до підприємницького середовища / О. М. Ніфатова, В. В. Святецький // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2021. – № 1(155) – С. 67–77

10. Ганущак-Єфіменко Л. М. Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу на основі економічної інтеграції / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6(144). – С. 72–79.

11. Ілляшенко Н. С. Методичні засади вибору стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислового підприємства / Н. С. Ілляшенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2019. – Випуск 33. – С. 108–112.

12. Kwilinski, A., Kuzior, A. Cognitive technologies in the management and formation of directions of the priority development of industrial enterprises. *Management Systems in Production Engineering*, 2020, №28(2), 133–138. <https://doi.org/10.2478/mspe-2020-0020>

13. Вовк О. М. Адаптивні технології ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / О. М. Вовк, А. М. Ковальчук, Н. В. Гончарова // Інфраструктура ринку. – 2020. – Вип. 42. – С. 151–155. <https://doi.org/10.32843/infrastruct42-26>

14. S. Tulchynska, O. Vovk, O. Popelo, S. Saloid, O. Kostyunik. Innovation and investment strategies to intensify the potential modernization and to increase the competitiveness of microeconomic systems. *International Journal of Computer Science and Network Security*, VOL.21, No.6, June 2021, pp. 161-168. Режим доступу: http://paper.ijcsns.org/07_book/202106/20210622.pdf, <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.6.22>

References

1. Illyashenko, S.M. (2016). Innovatsiynny rozvytok: marketynh i menedzhment znan. Sumy: TOV «Disa Plus».

2. Shypulina, Yu.S., & Illyashenko, N.S. (2018). Upravlinnya znannyamy v systemi vyperedzhaiuchoho innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstva. *Proceedings from MIIM '18: Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnya v epokhu hlobalnykh vyklykiv i zahroz*. Zbirnyk materialiv Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii. (Vols. 1-2). T.2. Dnipro, 26-27 kvitnia. 2018 r. Dnipro: Natsionalna metalurhiyna akademiia Ukrainy.

3. Ptashchenko, L.O. (2009). Zbalansovanist ekonomichnykh interesiv: innovatsiyni napryamy derzhavnoho i korporatynnoho stratehichnoho upravlinnya. Kyiv: Tsul.

4. Makarevych, O., & Nilova, Ye. (2020). Intellectualnyy kapital yak osnova venchurnoho investuvannya. *Investytsiyni: praktyka ta dosvid*, (13-14), 60-63. DOI: [10.32702/2306-6814.2020.13-14.60](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.13-14.60)

5. Syrtseva, S.V. (2008). Innovatsiynnyy potentsial yak skladova ekonomichnoho potentsialu silskohospodarskoho pidpryyemstva. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria*, 4(47), 115-121/

6. Arefieva, O.V., & Arefiev, S.O. (2017). Metodolohichni pidkhody realizatsiyni innovatsiynoho upravlinnya rozvytkom pidpryyemstv. *Adaptyvne upravlinnya: teoriia i praktyka*. Ser. «Ekonomika», Issue 3(6). Retrieved from <http://am.eor.by/index.php/gallery/125-vipusk-3-6-2017>

7. Illiashenko, N. (2020). Mekhanizm upravlinnya stratehiiamy vyperedzhaiuchoho naukovo-tekhnologichnoho innovatsiynoho prozvytku promyslovoho pidpryyemstva. *Efektivna ekonomika*, (2), Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7636> DOI: [10.32702/2307-2105-2020.2.57](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.2.57)

8. Tytykalo, V.S. (2018). Kontseptualnyy pidkhid do otsiniuvannya peredumov vprovadzhennia innovatsiynnykh transformatsiy na pidpryyemstvi. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu*. Ser.: Ekonomichni nauky, 5(127), 120-129.

9. Nifatova, O.M., & Svyatetskyy, V.V. (2021). Analiz mizhnarodnoho dosvidu peredachi innovatsiynnykh tekhnolohiy vid universytetiv do pidpryyemnytskoho seredovyscha. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu*. Ser.: Ekonomichni nauky, 1(155), 67-77.

10. Hanushchak-Yefimenko L.M. (2013). Upravlinnya rozvytkom innovatsiynoho potentsialu pidpryyemstv maloho i serednioho biznesu na osnovi ekonomichnoyi intehtatsiyni, *Aktualni problemy ekonomiky*, 6(144), 72-79.

11. Illyashenko, N.S. (2019). Metodychni zasady vyboru stratehiy vyperedzhaiuchoho innovatsiynoho rozvytku promyslovoho pidpryyemstva. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, Issue 33, 108-112.

12. Kwilinski, A., & Kuzior, A. (2020). Cognitive technologies in the management and formation of directions of the priority development of industrial enterprises. *Management Systems in Production Engineering*, 28(2), 133-138. <https://doi.org/10.2478/mspe-2020-0020>

13. Vovk, O.M., Kovalchuk, A.M., & Honcharova, N.V. (2020). Adaptyvni tekhnolohiyni resursnoho zabezpechennia innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstva. *Infrastruktura rynku*, Issue 42, 151-155. <https://doi.org/10.32843/infrastruct42-26>

14. S. Tulchynska, O. Vovk, O. Popelo, S. Saloid, & O. Kostyunik. (2021). Innovation and investment strategies to intensify the potential modernization and to increase the competitiveness of microeconomic systems. *International Journal of Computer Science and Network Security*, Vol.21, (6), June 2021, pp. 161-168. Retrieved from http://paper.ijcsns.org/07_book/202106/20210622.pdf, <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.6.22>

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА
КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕННЮ ОПЕРЕЖАЮЩИМ РАЗВИТИЕМ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

*Е. В. Арефьева, д. э. н., профессор, Национальный авиационный университет,
В. С. Тытыкало, к. э. н., доцент, Национальный медицинский университет
имени А. А. Богомольца*

Методология исследования. Теоретико-методологической базой исследования являются наработки отечественных и зарубежных ученых. В статье были использованы следующие методы: сравнения и систематизации – для выявления основных современных тенденций управления опережающим развитием инновационного потенциала предприятий; дедукции – для выделения отдельных факторов, влияющих на управление инновационным потенциалом; обобщения и синтеза – для формирования научного подхода к управлению опережающим развитием инновационного потенциала предприятий.

Результаты. Отечественные предприятия нуждаются в формировании подходов к управлению инновационным потенциалом, которое будет носить опережающий характер, что позволит обеспечить им должное развитие и конкурентоспособность. В статье представлены основы концептуального подхода к управлению опережающим развитием инновационного потенциала предприятий. Выявлены и описаны его основные элементы: экономические интересы, знания, интеллектуальный капитал, инновационный потенциал и управление инновационным потенциалом. Определены основные аспекты влияния среды, рисков, факторов и инновационных трансформаций на управление инновационным потенциалом. Обоснованы и структурированы факторы, влияющие на управление опережающим развитием инновационного потенциала предприятий. Предложены стратегические направления управления опережающим развитием инновационного потенциала предприятия в контексте динамической среды.

Новизна. Впервые представлены и обоснованы элементы концептуального подхода управления опережающим развитием инновационного потенциала предприятий в форме надстройки, обнаружены связи между предложенными элементами.

Практическая значимость. Полученные результаты позволяют включиться отечественным предприятиям в процессы управления инновационным потенциалом с учетом опережающего развития и при этом обеспечить конкурентные преимущества на соответствующих рынках, что будет способствовать улучшению инвестиционно-инновационного климата страны.

Ключевые слова: развитие, потенциал, опережающее развитие, инновационный потенциал, экономика знаний, управление знаниями, экономические интересы, инновационные трансформации.

CONCEPTUAL APPROACH TO THE MANAGEMENT OF ADVANCED
DEVELOPMENT OF ENTERPRISES' INNOVATION POTENTIAL

*O. V. Arefieva, D.E., Professor, National Aviation University,
V. S. Tytykalo, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Bogomolets National Medical University*

Methods. The theoretical and methodological basis of the study is the work of domestic and foreign scientists. The following methods are used: comparison and systematization - to identify the main modern trends in managing the advanced development of innovation potential of enterprises; deduction - to identify individual factors affecting the management of innovation potential; generalization and synthesis - to form a scientific approach to the management of the advanced development of innovation potential of enterprises.

Results. Domestic enterprises need to form a proactive approach to managing innovation potential, which will allow them to provide the proper development and competitiveness. The paper presents the basics of conceptual approach to managing the advanced development of the innovative potential of enterprises. Its basic elements are identified and described: economic interests,

knowledge, intellectual capital, innovation potential and innovation potential management. The main aspects of the influence of environment, risks, factors and innovation transformations on the management of innovation potential were determined. Factors influencing the management of advanced development of innovation potential of enterprises were substantiated and structured. The strategic directions of management of the advanced development of innovative potential of the enterprise in the context of the dynamic environment were suggested.

Novelty. For the first time the elements of conceptual approach of management of advanced development of innovative potential of the enterprises in the form of a superstructure are presented and proved; links between the offered elements are revealed.

Practical value. The results allow domestic enterprises to engage in managing their innovation potential in advanced development, in which case enterprises will be able to provide competitive advantages in their respective markets, which will contribute to the growth of investment and innovation climate in the country.

Keywords: development, potential, advanced development, innovation potential, knowledge economy, knowledge management, economic interests, innovation transformation.

Надійшла до редакції 12.08.21 р.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

*Л. Г. Соляник, к. е. н., професор, l.g.s@ua.fm, orcid.org/0000-0003-3291-3931,
І. В. Мофа, магістрант, tofa.i.v@ntu.one, Н. О. Гужва, магістрант, huzhva.n.o@ntu.one,
НТУ «Дніпровська політехніка»*

Методологія дослідження. Результати дослідження отримані за допомогою методів абстрагування – при визначенні сутності категорії «діджиталізація»; загального й особливого – при встановленні єдності існуючих концепцій цифрової економіки та бізнес-процесів; системний метод використовувався при систематизації етапів впровадження елементів діджиталізації у бізнес-процеси підприємства, метод узагальнення – при визначенні загальних цифрових елементів в управлінні фінансовою діяльністю підприємства.

Результати. Виявлено варіативність категорії «діджиталізація» в залежності від трансформації процесів та елементів економічних систем. Проаналізовані різні підходи вітчизняних науковців щодо визначення дефініції «діджиталізації». Розглянуто класичні елементи діджиталізації, такі як кібер-фізичні системи, інтернет речей, великі дані, робототехніка, 3D-друк. Визначено основні етапи впровадження бізнес-процесів при різних бізнес-моделях функціонування підприємств. Встановлено, що в управлінні фінансовою діяльністю підприємств за допомогою засобів діджиталізації бізнес-процесів використовують облікові цифрові інструменти, інструменти інтернету та зв'язку, інструменти електронного документообігу та інші комп'ютерні програми, що дозволяють аналізувати та контролювати надходження фінансових ресурсів і напрями їх використання.

Новизна. У процесі дослідження елементів та засобів діджиталізації бізнес-процесів визначено напрями її використання для організації фінансової діяльності підприємств, а також продемонстровано значення цифрової трансформації в управлінні фінансовою діяльністю підприємств.

Практична значущість. Полягає у розробці пропозицій щодо використання при управлінні фінансовою діяльністю підприємств програмного забезпечення бухгалтерського та управлінського обліку, яке дозволить здійснювати ефективний фінансовий аналіз та контроль їх діяльності.

Ключові слова: діджиталізація, цифрова економіка, бізнес-процес, оцифровка, фінансова діяльність, бізнес-модель, IT-технології, управління.

Постановка проблеми. Існуючі бізнес-процеси є не ефективними в умовах цифрової трансформації економіки та суспільства. Повністю змінюються методи комунікації, моделі та поведінка споживачів, що прямо впливає на кількісні показники діяльності підприємств. Для клієнтів більш важливим стає сервіс, спілкування з представником підприємства, індивідуалізація від компаній. Тому підприємства зацікавлені в пошуку нових шляхів оптимізації бізнес-процесів, підвищенні ефективності та росту конкурентоспроможності.

Україна перебуває на етапі виникнення та розвитку діджиталізації. Процеси цифрової трансформації змінюють не лише економіку, а й усе суспільство. Діджиталізація бізнесу передбачає зміну бізнес-моделей, бізнес-процесів компаній, підходів до виробництва та продажу, маркетингового просування, управлінських рішень та комунікації. Всі ці зміни ведуть до повної комп'ютеризації та впровадженню інноваційних цифрових технологій [1]. У цих умовах суб'єкти господарювання ... повинні швидко адаптуватися до змін на ринку цифрової трансформації [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив цифрових технологій на бізнес висвітлюється в багатьох працях, як вітчизняних науковців О. Абакуменко, В. Верба, А. Наторіна, М. Діба, О. Гудзь, С. Федюнін, Л. Лігоненко, О. Грибіненко, Д. Семилітко [3–10], так і зарубіжних Дж. Манчіні та Дж. Блумберг [11–12]. Проте наразі практично не розглядаються аспекти управління фінансовою діяльністю при використанні цифрових технологій в бізнес-процесах підприємств.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження цифрових трансформацій бізнес-процесів суб'єктів господарювання при управлінні їх фінансовою діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні створення цифрової економіки ще не досягло рівня розвинених країн та існують проблеми цифрової трансформації на рівні компаній. Цифровий розвиток в Україні повинен спрямовуватися на створення стимулів та потреб у використанні цифрових технологій серед українських підприємств для росту їх ефективності, конкурентоспроможності та процвітання [1, с.21].

Відповідно до зарубіжного досвіду, процес діджиталізації характеризується впровадженням цифрових технологій для оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, у тому числі й у фінансовій діяльності, що сприяє підвищенню ефективності бізнес-операцій. [1, с.40] Діджиталізація бізнес-процесів це потужний механізм, який сприяє розвитку бізнесу. Основні переваги діджиталізації для підприємств: економія часу в більшості бізнес-процесів за рахунок їх автоматизація; оптимізація фінансового управління за рахунок автоматизації обліку, розрахунків, фінансового планування та контролю; оптимізація внутрішньої та зовнішньої комунікації; досягнення нового рівня обслуговування клієнтів та заохочення більших продажів; покращення обслуговування клієнтів; загальної оптимізації робочого процесу [1, с.42].

Термін «діджиталізація» «digitalization» прийшло із США, що перекладається як оцифрування. Тож буквально в перекладі «оцифрування» – це процес переведення будь-якої інформації в цифрову форму [13]. Різні вчені трактують сутність

поняття «діджиталізація» по-різному. Вітчизняні науковці переважно включають у свої роботи поняття «діджиталізація» та «діджитал-трансформація» (цифрове перетворення), іноді вживаючи їх як синоніми або диференціюючи їх.

О. Абакуменко вважає, що це [3, с.69] процес перетворення конкретного інформаційного поля з аналогового в цифровий формат для більш зручного подальшого використання на сучасних електронних пристроях.

В. Верба детально розглядає передумови, мотиви та наслідки використання цифрових технологій у бізнесі, але не зупиняється на ідентифікації понятійного апарату [4].

А. Наторіна чітко розмежовує досліджувані поняття, стверджуючи, що: «Цифрова трансформація підприємств полягає у зміні ключових блоків їх діяльності: практичного досвіду роботи з клієнтами/клієнтами; операційні бізнес-процеси; бізнес-моделі» [5]. А оцифровка бізнес-процесів разом з віртуалізацією роботи окремих співробітників і систем транзакційної продуктивності є лише частиною трансформації внутрішніх операційних бізнес-процесів, що цілком доречно.

Розглядаючи діджиталізацію економіки та суспільства, М. Діба розглядає її як оцифровку великих обсягів знань і даних, що призводить до якісних змін у поведінці економічних суб'єктів. [6].

Виходячи з можливостей сучасної ІТ-індустрії, О. Гудзь, С. Федюнін [7, с.19] зазначає, що це процес використання підприємствами сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для досягнення поставлених цілей, спрямований на перетворення існуючих бізнес-процесів шляхом їх оцифровки. Таку ж думку має й Л. Лігоненко [8, с.21], та вважає діджиталізацію процесом переведення інформації в цифрову форму.

На думку О. Грибіненко [9] діджиталізація представляє собою трансформацію цифрових технологій для оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікації зі споживачами.

Д. Семилітко визначає діджиталізацію як перехід організації до нових способів мислення та роботи на основі використання

соціальних, мобільних та інших цифрових технологій; зміна стилю управління, системи стимулювання та прийняття нових бізнес-моделей. У той самий час, визначає окремо цифрову трансформацію, яка передбачає використання цифрових технологій для оптимізації бізнес-процесів, підвищення продуктивності компанії та покращення обслуговування клієнтів» [10].

Таким чином, дефініція «діджиталізації» інтерпретується більшістю вченими як процес використання, застосування, передачі та переведення інформації в цифровий формат; трансформація цифрових технологій щодо оптимізації бізнес-процесів [13]. Процес цифрової трансформації вплинув на всі сфери бізнесу: від того, як компанія залучає та утримує нових клієнтів до того, як керівництво уявляє і управляє репутацією компанії в Інтернеті [14].

Рівень діджиталізації української економіки сильно варіюється в залежності від конкретної галузі. У таких сферах, як фінансові послуги, послуги зв'язку та логістика, українські компанії використовують досягнення інформаційних технологій так само широко, як і іноземні конкуренти. Однак у багатьох галузях інтенсивність використання цифрових технологій (як і всього, що з ними пов'язано – автоматизації, робототехніки) надзвичайно низька [15].

Таблиця 1

Співставлення частки доступу до цифрових послуг в Україні та ЄС

Вид цифрового сервісу	Ук раїна	Кр аїни
Електронна торгівля у роздрібній	4	7
Організації, які застосовують CRM-системи	10	33
Люди, які купують онлайн	23	55
Люди, які отримують послуги он-	29	48

Джерело: [15]

За оцінками експертів, в Україні рівень витрат підприємств на розробку нових технологій та продуктів є абсолютно незадовільним у порівнянні зі світовими лідерами та у

перспективі розвитку. На науково-дослідні роботи українських підприємств витрачалося 400–450 млн доларів США, у той час як 1000 найбільших світових дослідницьких компаній витратили більше 700 млрд доларів США. До того ж між розміром підприємства та рівнем його інноваційності існує прямий зв'язок і найбільша частка технологічно активних підприємств становила 31,4% великих підприємств [15].

Складовими елементами діджиталізації є кібер-фізичні системи, інтернет речей, великі дані, робототехніка, 3D-друк. Ці елементи найчастіше зустрічаються на підприємствах сфери послуг, але можуть бути використані в різних галузях економіки. Незалежно від ступеня діджиталізації більшість компаній зосереджуються на впровадженні кібер-фізичних систем у діяльність, яка дозволить миттєво отримувати, обробляти та передавати різноманітну інформацію, у тому числі фінансову. Використання Інтернету речей сприятиме в межах однієї компанії створенню єдиного інформаційного простору незалежно від рівня управління.

Впровадження великих даних підвищить ефективність аналізу великого обсягу даних із внутрішнього та зовнішнього середовища, що особливо важливо при збиранні та аналізі фінансової інформації про різних контрагентів, асортименту продукції тощо.

Використання роботів дозволяє надавати послуги без втручання людини і водночас покращувати процес обслуговування клієнтів. Використання можливостей 3D-друк дозволить підприємствам заощадити багато ресурсів, впроваджуючи віртуальні моделі. Але ці елементи на сьогодні проблематично використовувати при управлінні фінансовою діяльністю в українських реаліях.

Зміна структури галузі вимагає одночасного перегляду підходів до системи управління та впровадження нових моделей організації бізнесу. Аналіз сучасного ринку послуг дозволяє визначити передові компанії, орієнтовані на застосування «бізнес-моделі майбутнього»: Google, Amazon, Uber. Швидка реакція таких компаній на зміни в поведінці споживачів, орієнтація на значну перевагу над конкурентами, використання інформаційних технологій є доказом ефективності

цифровізації. Складніший процес впровадження новітніх технологій на підприємствах, орієнтованих на виробництво промислової продукції та корпоративних клієнтів (хімічних, металургійних, гірничодобувних). Основна проблема виробничих компаній полягає у визначенні межі між обсягами виробництва та послугами, які водночас підтримуються матеріальним продуктом. У системі управління виникає необхідність подолати розмитість систем генерування та об'єднання даних [16].

Компанії мають можливість покращувати свої продукти та послуги, використовуючи новітні технології та знижуючи загальні витрати. Крім того, продуктивність компанії зростає, оскільки діджиталізація дозволяє перейти на новий рівень управління та вимагає менше зусиль. Використання хмарних середовищ стає дедалі популярнішим через максимальну зручність, так як дозволяє отримати доступ до інформації з будь-якої точки світу та з будь-якого пристрою. Ключова стратегічна ініціатива цифрової трансформації набуває великого значення через пандемію COVID-19, оскільки стає майже єдиним можливим виходом для безперебійної діяльності більшості компаній. Багатьом компаніям довелося вийти в Інтернет для збереження доходу, але деякі зіткнулися з низкою проблем: відсутність чіткої стратегії та плану; недостатня фінансова спроможність для цифрової трансформації; відсутність кваліфікованих кадрів для оцифрування; недовіра з боку споживачів тощо [17].

Одним із вагомих наслідків популяризації електронних комунікаційних систем для бізнесу є заміна традиційного механізму бізнес-процесів. Активне впровадження в господарську діяльність широкого спектру цифрових технологій стало фактором підвищення її ефективності, в т. ч на основі нових підходів до побудови бізнес-процесів та обміну інформацією, розроблених із застосуванням електронних комунікаційних технологій. Термін «бізнес-процес» зазвичай використовується для позначення набору суміжних видів діяльності або завдань, спрямованих на створення конкретного продукту чи послуги для споживачів. Модель будь-якого підприємства складається з поєднання окремих бізнес-процесів, а їх успіх залежить від

успішності та конкурентоспроможності підприємства. На сьогодні не існує єдиного визначення поняття «бізнес-процес». Засновники процесного менеджменту дали такі визначення бізнес-процесу: бізнес-процес – сукупність різноманітних видів діяльності, в яких на «вхід» використовується один або кілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, цінний для споживача. Метою бізнес-процесу є створення продукту або іншого корисного результату для клієнтів компанії, керівництва, власників, інших співробітників або підрозділів компанії. [18]

Діджиталізація бізнес-процесів пов'язана насамперед з оптимізацією фінансових ресурсів підприємства з метою підвищення його ефективності шляхом впровадження нових технологій [21]. Діджиталізація фактично змінює бізнес-процеси суб'єктів господарювання, шляхом трансформації діючих бізнес-моделей, серед яких можна виділити наступні елементи:

1. Бізнес-модель підприємств із частковими цифровими змінами, шляхом використання цифрового контенту для спільного використання.

2. Бізнес-модель нових цифрових підприємств, які впроваджують цифрові послуги, розширюють свій бізнес за допомогою цифрових технологій.

3. Адаптивна бізнес-модель підприємств з урахуванням тенденцій цифрової глобалізації шляхом використання спільних глобальних ІТ-сервісів з метою підвищення ефективності діяльності та зниження ризиків.

При цифровій трансформації підприємств необхідно забезпечити чотири компоненти, а саме:

1. Стандартизація даних і бізнес-процесів для інтеграції даних і процесів, так як дозволяє підприємству обмінюватися контентом на різних рівнях та призводить до цифрового самообслуговування.

2. Інтеграція бізнесу та ІТ-шляхом впровадження ІТ-відділів на підприємстві, або співпраця на довгостроковій основі з ІТ-аутсорсингу.

3. Гнучкість ІТ-рішень шляхом модифікації бізнес-процесів, впровадження іннова-

ційних методів ведення бізнесу з використанням цифрових технологій, що неможливо без постійного підвищення кваліфікації ІТ-співробітників.

4. Використання аналітичних інструментів, що дозволяє швидше реагувати на зміни діяльності, впроваджувати більш ефективну стратегію за допомогою прогнозів продажів [5].

З метою цифрової трансформації бізнес-процесів на підприємстві слід здійснити п'ять основних етапів. Перший етап – визначення процесів або технологій, які є важливими для діджиталізації підприємства, аналіз слабких сторін та недоліків діяльності підприємства, усунення яких можливо за рахунок цифрових технологій. Другий етап пов'язаний зі створенням відповідного ІТ-відділу або підвищення кваліфікації зайнятих працівників, вибір та тестування нових технологій. Третій етап починається шляхом формування стратегічних цілей діджиталізації в цілому по підприємству та окремих процесів, інвестування в трансформацію обраних бізнес-процесів. Четвертий етап – розробляється стратегія цифрової трансформації з урахуванням усіх можливих аспектів, вибираються та затверджуються пріоритетні технології відповідно до напрямку діяльності підприємства. П'ятий етап спрямований на постійний і безперервний розвиток компанії в галузі нових технологій [17].

Одним із шляхів удосконалення фінансової діяльності та фінансового аналізу бізнесу є використання автоматизованих облікових та аналітичних систем, саме використання яких дозволяє підвищити ефективність, точність та об'єктивність фінансової інформації та надати її у зручній формі для аналізу та прийняття рішень.

Діджиталізація фінансового процесу на підприємстві дозволяє скоротити витрати робочого часу та заощадити кошти, дає можливість надати необхідну інформацію керівництву. Тому в сучасних умовах завданням компаній є вибір програмних пакетів для автоматизації фінансів, обліку та управління, які найбільше відповідатимуть потребам підприємства.

Розвиток фінансової системи підприємства потребує комплексного використання

розповсюдження та охоплення ІТ-технологіями не самого підприємства, а й їх контрагентів із застосуванням новітніх засобів комп'ютеризації та трансформації вже існуючих цифрових засобів.

У процесі організації діджиталізації фінансової діяльності підприємству необхідно переформатувати політику документообігу та облікову політику, переглянути коло операцій в бізнес-процесах. На зараз існуючі цифрові технології, які вже пройшли перевірку та довели свою ефективність, можна використовувати в бізнес-процесах при управлінні фінансовою діяльністю підприємства. Основна ідея використання цифрових інструментів в фінансовій діяльності полягає у спрощенні процесу фінансового, управлінського та бухгалтерського обліку з ефективністю, оскільки оцифрування максимальною нерозривно пов'язане з бухгалтерською та податковою інформацією.

Наступні інструменти є пріоритетними та необхідними для функціонування цифрової фінансової діяльності:

1. Використання електронного документообігу.
2. Оцифрування великої кількості інформації, які лежать в основі бухгалтерського обліку за допомогою цифрових інструментів.
3. Використання хмарних сервісів.
4. Використання чат-ботів як інструменту взаємодії з користувачами, постачальниками, співробітниками тощо).

Все це не є вже ексклюзивним набором інструментів, але вони допоможуть покращити управління фінансовою діяльністю і прискорити бізнес-процеси компанії. [20]

У діджиталізації управління фінансовою діяльністю підприємства важливу роль відіграють цифрові CRM-, ERP- та BPM-системи. CRM-система є програмним забезпеченням для підприємств, яке автоматизує роботи відділів продажів з клієнтами та має інструментів маркетингу та лідогенерації.

Впровадження CRM-системи дозволяє зберігати та обробляти всю базу даних наявих клієнтів; автоматизує повторювані операції з клієнтською базою; надає співробітникам можливість управління клієнтами; приймає потоки потенційних клієнтів; ство-

рює аналітичні звіти на основі даних про клієнтів. ERP-система представляє собою програмне забезпечення, яке спрямоване на управління усіма ресурсами компанії, особливо фінансовими. Вона побудована на операціях, її головне завдання включати точні дані, без яких не можливі операції з доходами та витратами для подальшого аналізу і управління. BPM-система представляє собою механізм управління бізнес-процесами компанії. Передбачає, що всю діяльність, яку виконують співробітники, можна систематизувати і перевести в електронні бізнес-процеси, а кожна дія є бізнес-процесом із попередньо написаними інструкціями та кроками [21].

Діджиталізація бізнес-процесів на підприємстві дозволить зафіксувати внесені зміни із зазначенням усіх відповідних деталей, щоб керівники різних рівнів могли контролювати усі фінансові ресурси, джерела їх надходжень та напрями використання. Таким чином, запровадження діджиталізації бізнес-процесів при управлінні фінансовою діяльністю підприємства буде супроводжуватися мінімумом часу керівників та зусиль, більш прозорим бізнесом. Загалом слід зазначити, що мета оцифровки бізнес-процесів повністю відповідає загальній меті підприємства, зосередження зусиль керівників на оптимізації наявних фінансових ресурсів для підвищення ефективності господарських операцій. У результаті очікується значне збільшення прибутку за рахунок оптимізації витрат робочого часу та підвищення ефективності [19].

Висновки. Отже, в умовах нової економіки, під час жорсткої конкуренції, швидкого старіння технологій, професій, ідей, проникнення Інтернету в усі сфери економіки, діджиталізація вийшла на новий рівень важливості для підприємств. Для підтримки конкурентоспроможності підприємства необхідно використовувати можливості діджиталізації за всіма напрямками та формами діяльності, у тому числі фінансової. Трансформація бізнес-процесів підприємств є підґрунтям прийняття фінансових управлінських рішень. Таким чином, значення цифрової трансформації в управлінні фінансовою діяльністю підприємств зростає з кожним днем та дозволяє

компаніям швидко адаптуватися, обмінюватися фінансовою інформацією та приймати ефективні фінансові рішення. До того ж для України перегляд стратегічних пріоритетів та переоцінка цифрової політики, усвідомлення нових викликів цифрової економіки буде мати прямий вплив на ефективність економіки та сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції та послуг українських підприємств.

Література

1. Діджиталізація бізнесу: сьогодення і майбутнє. Збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 28 січня 2021 року). – К. : «Хай-Тек Прес», 2021. – 88 с.
2. Савицька О. М. Особливості діджиталізації бізнесу компанії в умовах розвитку індустрії / О. М. Савицька, В. О. Салабай // Ефективна економіка. – 2020. – № 10. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8266>
3. Абакуменко О. Діджиталізація банківського сектору України // О. Абакуменко, А. Деркач, М. Корнеева // Фінансові дослідження. – № 1 (1) – 2016. – С. 69–75. URL : <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/20.pdf>
4. Верба В. А. Передумови, драйвери та наслідки цифрової трансформації бізнесу. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (19–20 квіт. 2018 р.). Київ : КНЕУ, 2018. – С. 491–496.
5. Нотаріна А. О. Digital–трансформація діяльності підприємств / А. О. Нотаріна // Економіка та держава. – 2017. – № 4. – С. 90–93. – URL : http://www.economy.in.ua/pdf/4_2017/20.pdf.
6. Діба М. І. Діджиталізація економіки: світовий досвід та можливості розвитку в Україні / М. І. Діба, Ю. О. Гернего // Фінанси України. – 2018. – № 7. – С. 50–63.
7. Гудзь О. Діджиталізація, як конкурентна перевага підприємств / О. Гудзь, С. Федюнін, В. Щербина // «Економіка. Менеджмент. Бізнес» – № 3(29). – 2019. – С. 18–24. URL : <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2215>
8. Лігоненко Л. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях / Л. Лігоненко, А. Хріпко, А. Доманський // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки. – Випуск № 22(62). – 2 т.. – 2018. – С. 21–24.
9. Грибінченко О. М. Діджиталізація економіки в новій парадигмі цифрової трансформації / О. М. Грибінченко // Міжнародні відносини. Серія. Економічні науки. 2018. – №16. – URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3523/3197
10. Семилітко Д. Діджиталізація в дії: як цифрова трансформація бізнесу впливає на успіх компанії / Д. Семилітко // Аудитор України. – 2019. – № 5. – С. 76–79.
11. Mancini J. Digitalizing Core Business Processes. True Transformation is more than Digitization,

- Part 1 of 3. AIIM. 23.07. – 2018. – URL : <https://info.aiim.org/aiim-blog/digitalizing-core-business-processes-part-1-of-3-true-transformation-is-morethan-digitization>.
12. Bloomberg J. Digitization, Digitalization, and Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. Forbes. Apr 29, 2018. – URL : <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalization-and-digital-transformationconfuse-them-at-your-peril/#9e41a532f2c7>.
13. Варга В. П. Діджиталізація як один з чинників конкурентоспроможності підприємства / В. П. Варга // Ефективна економіка. – 2020. – № 8. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8121>
14. Жосан Г. Стан розвитку діджиталізації в Україні / Г. Жосан // Економічний аналіз. – 2020. – Том 30. – № 1. – Частина 2. – С. 44–52.
15. Піщуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Київ: Центр Разумова, Вид-во «Заповіт», 2020. – 274 с.
16. Гуренко А. Напрями розвитку систем управління в умовах діджиталізації бізнесу в Україні. / А. Гуренко, О. Гашутіна // Економіка і суспільство. – Випуск №19. – Мукачівський державний університет, 2018. – С. 739–745.
17. Драбенко Т. Б. Діджиталізація бізнес-процесів підприємств в умовах пандемії COVID-19 / Т. Б. Драбенко, Н. Я. Бойчук. // Збірник тез доповідей: «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи». – Київ, 2021 – С. 64–65.
18. Лазебник Л. Л. Діджиталізація економічних відносин як фактор удосконалення бізнес-процесів підприємства / Л. Л. Лазебник // Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування. – 2018. – Вип. 2. – С. 69–74.
19. Ткачук В. О. Цифровізація бізнес-процесів підприємства в умовах переходу в діджитал-середовище. Інфра-структура ринку / В. О. Ткачук, С. В. Обіход, Н. П. Зіміна Н. П. // Економіка та управління підприємствами. – Випуск 47. – 2020. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/47_2020_ukr/24.pdf.
20. Павликівська О. І. Діджиталізація обліку: тренди чи перспективи розвитку? / О. І. Павликівська, Л. І. Марущак, О. Р. Кіляр // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 24–26 жовтня 2019 року, Львів. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2019. – С. 154–155.
21. Жигалкевич Ж. М. Діджиталізація як основний фактор розвитку бізнес-структур / Ж. М. Жигалкевич, Р. О. Залуцький // Ефективна економіка. – 2020. – № 11. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8380>
2. Savytska, O., & Salabai, V. (2020). Osoblyvosti didzhitalizatsii biznesu kompanii v umovakh rozvytku industrii. Efektyvna ekonomika, (10). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8266> doi.org/10.32702/2307-2105-2020.10.65
3. Abakumenko, O., Derkach, A., & Korniyeva, M. (2016). Didzhitalizatsiia bankivskoho sektoru Ukrainy. Finansovi doslidzhennya, 1(1), 9-75. Retrieved from <https://fr.stu.cn.ua/tmpdf/20.pdf>
4. Verba, V. A. (2018). Peredumovy, draivery ta naslidky tsyvrovoi transformatsii biznesu Proceedings from MIIM '18: IV Mizhnarodna naukovu-praktychna konferentsiia. Stratehichni imperatyvy suchasnoho menedzhmentu. (pp. 491-496). Kyiv: KNEU.
5. Notarina, A. O. (2017). Digital-transformatsiia diialnosti pidpriemstv. Ekonomika ta derzhava, (4), 90-93. Retrieved from http://www.economy.in.ua/pdf/4_2017/20.pdf.
6. Dyba, M.I., & Herneho, Yu.O. (2018). Didzhitalizatsiia ekonomiky: svitovi dosvid ta mozhlyvosti rozvytku v Ukraini. – Finansy Ukrainy, (7), 50-63.
7. Gudz, O, Fedyunin, S., & Shherbyna, V. (2019). Didzhitalizatsiia, yak konkurentna perevaha pidpriemstva. Ekonomika. Menedzhment. Biznes, 3(29), 18-24. Retrieved from <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2215>
8. Lihonenko, L., Khripko, A., & Domanskyi, A. (2018). Zmist ta mekhanizm formuvannia stratehiididzhitalizatsii v biznes-orhanizatsiakh. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Ekonomichni nauky, Issue 22(62), T.2., 21-24.
9. Hrybinenko, O. M. (2018). Didzhitalizatsiia ekonomiky v noviy paradyhmi tsyvrovoi transformatsii . Mizhnarodni vidnosyny, Ser. Ekonomichni nauky, (16). Retrieved from http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3523/3197.
10. Semylytko, D. (2019). Didzhitalizatsiia v dii: yak tsyvrova transformatsiia biznesu vplyvaie na uspih kompanii. Audytor Ukrainy, (5), 76-79.
11. Mancini, J. (2018). Digitalizing Core Business Processes. True Transformation is more than Digitization, Part 1 of 3. AIIM. 23.07.2018. Retrieved from <https://info.aiim.org/aiim-blog/digitalizing-core-business-processes-part-1-of-3-true-transformation-is-morethan-digitization>.
12. Bloomberg, J. (2018). Digitization, Digitalization, And Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. Forbes. Apr 29, Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalization-and-digital-transformationconfuse-them-at-your-peril/#9e41a532f2c7>.
13. Varha, V. (2020). Didzhitalizatsiia yak odyin z chynnykiv konkurentospromozhnosti pidpriemstva. Efektyvna ekonomika, (8), Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8121> doi.org/10.32702/2307-2105-2020.8.154

References

1. Didzhitalizatsiya biznesu: siohodennia i maybutnie. Proceedings from Zbirnyk materialiv kruhloho stolu (m. Kyiv, 28 sichnia 2021 roku). (2021). Kyiv: Khay-Tek Pres.

14. Zhosan, H. (2020). Stan rozvytku didzhytalizatsii v Ukraini. Ekonomichnyy analiz, T.30, (1), Part. 2, 44-52.
doi.org/10.35774/econa2020.01.02.044
15. Pishchulina, O. (2020). Tsyfrova ekonomika: trendy, ryzyky ta sotsialni determinanty. Kyiv: Tsentr Razumkova, Vydavnytstvo «Zapovit».
16. Hurenko, A., & Hashutina, O. (2018). Napriamy rozvytku system upravlinnia v umovakh didzhytalizatsii biznesu v Ukraini. Ekonomika i suspilstvo, Mukachivskiy derzhavnyi universytet, Issue 19, 739-745.
17. Drabenko, T., & Boychuk, N. (2021). Didzhytalizatsiia biznes-protsesiv pidpriemstv v umovakh pandemi COVID-19. Proceedings from Zbirnyk tez dopovidey: «Biznes, innovatsii, menedzhment: problemy ta perspektyvy». Kyiv.
Confmanagement.kpi.ua. Retrieved from <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/230464>.
18. Lazebnyk, L. (2018). Didzhytalizatsiia ekonomichnykh vidnosyn yak faktor udoskonalennia biznes-protsesiv pidpriemstva. Ekonomichnyj visnyk. Seriya: finansy, oblik, opodatkovannia, Issue 2, 69-74.
19. Tkachuk, V.O., Obikhod, S.V., & Zimina, N.P. (2020). Tsyfrovizatsiia biznes-protsesiv pidpriemstva v umovakh perekhodu v didzhytal-seredovyshe. Infrastruktura rynku. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy, Issue 47. Retrieved from http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/47_2020_ukr/24.pdf
doi.org/10.32843/infrastruct47-22
20. Pavlykivska, O.I., Marushchak, L.I., & Kiliar, O.R. (2019). Didzhytalizatsiia obliku: trendy chy perspektyvy rozvytku? Proceedings from MIIM '19 IV Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia. Oblikovo-analitychne zabezpechennia systemy menedzhmentu pidpriemstva. Lviv: Vydavnytstvo «Lvivskoi politekhniki». (pp. 154-155).
21. Zhyhalkevych, Zh., & Zalutskiy, R. (2020). Didzhytalizatsiia yak osnovnyy factor rozvytku biznes-struktur. Efektyvna ekonomika, (11), Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8380>
doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.97

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Л. Г. Соляник, к. е. н., профессор, И. В. Мофа, магистрант, Н. О. Гужва, магистрант, НТУ «Днепропетровская политехника»

Методология исследования. Результаты исследования получены с помощью методов абстрагирования – при определении сущности категории «диджитализация»; общего и особенного – при установлении единства существующих концепций цифровой экономики и бизнес-процессов; системный метод использовался при систематизации этапов внедрения элементов диджитализации в бизнес-процессы предприятия, метод обобщения – при определении общих цифровых элементов в управлении финансовой деятельностью предприятия.

Результаты. Выявлена вариативность категории «диджитализация» в зависимости от трансформации процессов и элементов экономических систем. Проанализированы различные подходы отечественных ученых по определению дефиниции «диджитализация». Рассмотрены классические элементы диджитализации, такие как кибер-физические системы, интернет вещей, обширные данные, робототехника, 3D-печать. Определены основные этапы внедрения бизнес-процессов при различных бизнес-моделях функционирования предприятий. Установлено, что в управлении финансовой деятельностью предприятия с помощью средств диджитализации бизнес-процессов используют учетные цифровые инструменты, инструменты интернета и связи, инструменты электронного документооборота и другие компьютерные программы, позволяющие анализировать и контролировать поступление финансовых ресурсов и направления их использования.

Новизна. В процессе исследования элементов и средств диджитализации бизнес-процессов определены направления ее использования для организации финансовой деятельности предприятий, а также продемонстрировано значение цифровой трансформации в управлении финансовой деятельностью предприятий.

Практическая значимость. Состоит в разработке предложений использования при управлении финансовой деятельностью предприятий программного обеспечения бухгалтерского и управленческого учета, которое позволит осуществлять эффективный финансовый анализ и контроль их деятельности.

Ключевые слова: диджитализация, цифровая экономика, бизнес-процесс, оцифровка, финансовая деятельность, бизнес-модель, ИТ-технологии, управление.

MANAGEMENT OF FINANCIAL ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF BUSINESS PROCESSES

*L. H. Solianyuk, Ph. D (Econ.), Professor, I. V. Mofa, Master, N. O. Huzhva, Master,
Dnipro University of Technology*

Methods. The results of the study were obtained using the methods of abstraction – in determining the essence of the category of «digitalization»; general and special – in establishing the unity of the existing concepts of digital economy and business processes; the systems method was used in the systematization of the stages of implementation of elements of digitalization in enterprise's business processes, the method of generalization – in determining the general digital elements in the management of financial activities of the enterprise.

Results. The variability of the category of «digitalization» is revealed depending on the transformation of processes and elements of economic systems. Different approaches of domestic scientists to the definition of «digitalization» are analyzed. The classical elements of digitalization are considered, namely cyber–physical systems, the Internet of Things, big data, robotics, and 3D printing. The main stages of implementation of business processes in different business models of enterprises are identified. It is established that in the management of financial activities of the enterprise, means of digitalization of business processes are accounting digital tools, Internet and communication tools, electronic document management tools and other computer programs that allow one to analyze and control the flow of financial resources and their use.

Novelty. In the process of studying the elements and means of digitalization of business processes, the directions of its use for the organization of financial activities of enterprises are determined, as well as the importance of digital transformation in the management of financial activities of enterprises is demonstrated.

Practical value lies in the developed proposals for the use in the management of financial activities of enterprises software accounting and management accounting, which will allow for effective financial analysis and control of their activities.

Keywords: digitalization, digital economy, business process, financial activity, business model, IT technology, management.

Надійшла до редакції 03.09.21 р.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ FINTECH ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

О. В. Крилова, к. т. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка», krylova.o.v@nmu.one, orcid.org/0000-0003-2091-4320,

П. Б. Шапка, магістрант, НТУ «Дніпровська політехніка», shapka.p.b@nmu.one, orcid.org/0000-0002-0585-545X,

О. І. Замковий, ст. викладач, НТУ «Дніпровська політехніка», Zamkovyi.O.I@nmu.one, orcid.org/0000-0002-7558-6814

Методологія дослідження. Результати дослідження отримані за допомогою методів абстрагування – при визначенні сутності категорії «FinTech»; загального й особливого – при встановленні єдності існуючих концепцій фінансових технологій; системний метод використовувався при побудові взаємозв'язків між впровадженням FinTech-продуктів на підприємстві та ефективністю його діяльності, метод узагальнення – при визначенні зовнішніх та внутрішніх бар'єрів щодо впровадження FinTech на підприємствах.

Результати. Встановлено значущу роль застосування фінансових технологій в сучасних умовах розвитку економіки як на національному, так і на глобальному рівнях. Показано, які види FinTech можуть бути використані в діяльності малих та середніх підприємств України та за рахунок яких складових досягаються певні види ефективності використання фінансових технологій підприємствами. Виявлено, що за рахунок використання FinTech малі та середні підприємства мають можливість вийти на нові ринки, які свого часу були прерогативою лише великих підприємств. Встановлено, що інтернет та цифрові технології в умовах посилення конкуренції відкривають можливості для підприємств упорядкувати свою діяльність та забезпечити більш низькі витрати виробництва. Також визначені основні зовнішні та внутрішні бар'єри, з якими може стикатися підприємства при впровадженні FinTech у своїй поточній діяльності.

Новизна. У ході аналізу наукових джерел щодо FinTech-трансформації фінансового ринку були встановлені основні продукти FinTech, які доступні для українських підприємств малого та середнього бізнесу та які можуть бути використані для підвищення ефективності їхньої діяльності, зростання конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках та зниження витрат, пов'язаних з фінансуванням.

Практична значущість. Запропоновано шляхи удосконалення функціонування підприємств в умовах FinTech-трансформації фінансового ринку, які включають в себе перелік продуктів фінансових та цифрових технологій та кроки щодо їхнього впровадження.

Ключові слова: FinTech, фінансові технології, цифрові технології, стартапи, фінансові інновації, цифрова економіка.

Постановка проблеми. Використання новітніх інноваційних технологій, які базуються на цифруванні, вимагає новітній напрям розвитку національної економіки [1]. Прихід цифрової ери приніс фундаментальні зміни разом з технологічними та фінансовими інноваціями та переосмисленням шляхів введення бізнесу. Країни, що розвиваються, прагнуть скористатися передовим

досвідом, накопиченим провідними промислово розвиненими країнами, сприяючи розвитку цифрових інновацій. у багатьох аспектах. Отже, завдяки розвитку технологічного підприємництва виникає необхідність створення сприятливого клімату шляхом не тільки зусиль держави, а й прагнення приватного сектору [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частина наукової роботи зарубіжних та вітчизняних дослідників присвячена теоретичним та прикладним аспектам пояснення сутності, формування та функціонування сфери фінансових технологій. Серед зарубіжних науковців слід виділити дослідження П. Шуфель [1] щодо теоретичного визначення поняття FinTech. Також вагомий внесок в теоретичні та практичні дослідження розвитку FinTech в країнах з економікою, що розвивається, вніс Д. Філіпов [2]. Теорія та практика сучасних фінансових технологій також розглянута у працях вітчизняних науковців Мазаракі А., Волосович С. [3], Семеног А. [4], Коваленко В. [5], В'язовий С. [6].

Розгляд праць щодо тематики FinTech показав, що усі вони пов'язані з діяльністю фінансового ринку та банківських установ. Питання щодо використання та впровадження фінансових технологій фінансового ринку підприємствами майже не розглядається та не досліджено на достатньому рівні, тому потребує більш глибоке вивчення питання щодо удосконалення функціонування підприємств за умов використання фінансових технологій.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення напрямів використання FinTech технологій підприємствами України з метою удосконалення їх функціонування в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні FinTech переживає радикальні зміни, які впливають на рівень автоматизації підприємств, їх відкритість та орієнтацію на клієнтів. Розвиток таких технологій, як великі дані, хмарні послуги, штучний інтелект, нові аналітичні інструменти тощо, сприяють підвищенню якості обслуговування клієнтів та виробництва товарів. Обсяг венчурних інвестицій у FinTech збільшився в 10 разів за останні 5 років, досягнувши 20 млрд доларів США щорічно, що підтверджує безпрецедентний інтерес до фінансових інновацій. У всьому світі споживачі FinTech перейшли від категорії ранніх користувачів (у 2015 р.) до категорії ранньої більшості (до 2017 р.). За даними консалтингової компанії E&Y, послуги FinTech по всьому світу вже

були прийняті «ранньою більшістю» споживачів на 16 ринках з 20, в результаті чого вони вийшли зі стадії інновацій, а в двох країнах – FinTech користувачі досягли стадії «пізньої більшості». Все це свідчить про те, що більшість населення цих регіонів активно користується FinTech послугами [2].

В Україні FinTech знаходиться на стадії становлення і налічує понад 80 компаній різного ступеня зрілості. Фактично, найбільшим прикладом FinTech у країні був Приватбанк (до націоналізації), технологічні послуги якого випередили не лише місцевий український ринок, а й європейський. Багато компаній FinTech, створених в Україні, орієнтовані на європейський ринок. Найбільший обсяг інвестицій в фінансових технологіях у світі та Україні отримали платежі, позики та банківські технології. Інші світові тенденції включають грошові перекази, мобільні фінансові послуги, управління фінансами та рахунками, консалтинг, страхові технології, краудфандинг, кредитування P2P, блокчейн та криптовалюти [7].

При використанні терміну «FinTech» до них відносять нові застосування, процеси, продукти або бізнес-моделі у галузі фінансових послуг, що складаються з однієї або декількох фінансових послуг з доданою вартістю, які надаються повністю або значною мірою через Інтернет. Послуги можуть надаватися одночасно різними незалежними поставачальниками за участю одного або декількох банків або страхових компаній. Сумісність забезпечується через API та часто підлягає спеціальним законам та нормативним актам.

П. Шуфель вивів таке визначення: FinTech – це нова фінансова галузь, яка використовує технології для покращення фінансових показників [1]. Олдрідж та С. Кравців вказують на декілька сфер покриття FinTech, таких як автоматизація страхування, торгівля та управління ризиками [8].

FinTech – це галузь економіки, яка об'єднує компанії, які використовують новітні розробки для надання кращих фінансових послуг. Установи FinTech – це компанії, що належать до цієї галузі. FinTech – це технологія, що використовується у секторі фінансових послуг, переважно використовуються самими фінансовими установами [6].

Існують абсолютно різні моделі та класифікації FinTech. Однак головною відмінною рисою є здатність FinTech-компаній створювати інновації. Найбільш перспективними фінансовими технологіями, які можуть використовуватися підприємства для покращення свого конкурентного стану це великі дані та їх аналіз, мобільні технології, штучний інтелект, роботизація, біометрія, хмарні технології. [8]

Компанії, що займаються розробкою та впровадженням інновацій FinTech, можна розділити на дві групи:

- стартапи, які надають технічні рішення для існуючих фінансових компаній.
- стартапи, які працюють безпосередньо зі споживачами фінансових послуг [6,9].

Компанії, які користуються новітніми FinTech технологіями, пропонують свої товари та послуги через Інтернет, працюючи по всьому світу. В результаті вони не тільки негайно забезпечують кращий рівень обслуговування клієнтів, роблять свої продукти більш доступними для різних верств населення та бізнесу, а й зменшують власні операційні витрати [6].

Трансформація FinTech-фінансового ринку активно пов'язана з розробками програми мобільних фінансових операцій, агрегаторів платежів, торгових платформи з альтернативними валютами та безбанківського фінансування.

Впровадження фінансових інновацій у діяльність підприємств змінює традиційний підхід до введення бізнесу, до маркетингу, до продажів та обслуговування клієнтів, до системи управління та документообігу, а також до системи бухгалтерського та управлінського обліку. Основні фінансові інновації, продукти та послуги, які сьогодні вважаються інноваційними тенденціями у діяльності підприємств [5]:.

1. Блокчейн як частина вирішення дуже специфічного завдання, побудова без єдиного центру управління фінансової системи, правильність якої може перевірити кожен. Тобто спосіб зберігання та узгодження бази даних, копія якої належить кожному учаснику. Основними напрямками діяльності блокчейн – технологічних компаній є обробка даних, розробка програмного забезпечення, комп'ютерні технології, консалтинг у

сфері комп'ютерних технологій. Водночас існують непрофільні компанії, наукові розробки в галузі біотехнологій, питання інтелектуальної власності, послуги «взаємодопомоги» тощо. Багато експертів вважають, що технологія блокчейн може значно покращити та оптимізувати витрати на корпоративне управління. Українські компанії блокчейн сприймають як один з найбільш перспективних напрямків діяльності FinTech [5].

2. Діджитал-маркетинг. Використання різних способів просування товару за допомогою цифрових каналів. Використовує наскрізні методи онлайн-стратегії, розробки веб-сайтів та мобільних додатків, креативність та копірайтинг, контекстну та SMM-рекламу та інші інтерактивні продукти. Найпопулярніші форми цифрових каналів – це просування в пошукових системах; контекстна та тизерна реклама; засоби масової інформації та банери; просування в соціальних мережах та блогах; створення мобільних додатків для смартфонів, планшетів та інших носіїв інформації; вірусна реклама.

3. CRM-система продажів, тобто готові процеси для обробки всіх типів угод. BRM поєднує в собі можливості системи управління відносинами з клієнтами та системи управління бізнес – процесами

4. Grid-обчислення – це географічно розподілена інфраструктура, яка поєднує в собі безліч різних типів, до яких користувач може отримати доступ з будь-якого місця, де б він не знаходився. в межах глобально розпорошених організацій (підприємства, що використовують глобальні ресурси, бази даних, спеціалізоване програмне забезпечення).

5. Діджитал-стратегія страхування стосується продажу та роботу з електронним полісом. Цифрове страхування дозволяє страховим компаніям скоротити витрати, збільшити швидкість обслуговування клієнтів. Споживачі мають можливість отримувати актуальну інформацію про зміни у страховому полісі компанії [5].

6. Маркетплейси. Оптимізована платформа електронної комерції, онлайн-супермаркет з різними товарами чи послугами, що надає інформацію про сторонні товари чи послуги, транзакції яких обробляються оператором ринку.

Активна трансформація учасників ринку фінансових технологій, їх бізнес-моделей сприяє створенню екосистеми FinTech. Екосистема FinTech об'єднує всіх учасників фінансового ринку та її слід розглядати як сукупність традиційних фінансових посередників, їх асоціацій, компаній FinTech, інфраструктурних компаній, стартапів, регуляторів, прискорювачів, інкубаторів та споживачів, які взаємодіють між собою, підвищують задоволення потреб споживачів, забезпечують безпеку фінансових операцій тощо [10].

Концепція роботи з клієнтами, партнерами та підрядниками змінюється від традиційного спілкування B2B та B2C до відкритого, орієнтованого на клієнта, інноваційними екосистемами. Але нова концепція не може працювати на існуючій моделі управління та функціонування. Підприємства реструктуризують систему управління, впроваджуючи горизонтальну бізнес-культуру, менеджера з цифрових трансформацій, директора з цифрових технологій, активно співпрацюють зі стартапами FinTech, відкривають доступ до послуг власних IT платформи. Ті, хто першим реструктуризується та адаптується до нових умов бізнесу, виграють від переваг на фінансовому ринку.

Водночас стимулюється не тільки FinTech-рішення, типові для ринків, що розвиваються (онлайн-платежі та перекази), а й послуги та технологічні продукти, характерні для розвинених ринків (розумне страхування, особисті фінанси). Однак існує ряд окремих напрямків, які практично не розвиваються у нашій країні: фінансові продукти для операцій на ринку житлової нерухомості, просоціальні рішення, проекти, пов'язані з сек'юритизацією активів тощо.

Загальні тенденції, пов'язані безпосередньо з розробкою та впровадженням технологічних фінансових продуктів практично у кожній сфері. Перш за все, це пов'язане з максимальною оптимізацією та спрощенням використання – це спрощені інтерфейси, «ліквідні» платежі, системи біометричної ідентифікації тощо. Ще одна сильна тенденція – персоналізація продуктів та послуг. Розвиток персоналізованих рішень стимулюється бажанням банків стати основним бан-

ком транзакцій для клієнтів та зосереджуються на покращенні обслуговування клієнтів.

Третя важлива тенденція – це передача послуг та розповсюдження на віддалені канали. Вже досить великий сегмент клієнтів надає перевагу віддаленому обслуговуванню та рідко відвідує відділення. У свою чергу, підприємства разом з Інтернет-банкінгом створюють свої веб-сайти з візитними картками, проводять опитування клієнтів щодо якості обслуговування, форми зворотного зв'язку, чат-боти тощо. Водночас перелік таких онлайн-послуг зростає з кожним днем. Варто звернути увагу на мобільні рішення, функціонал яких постійно розвивається. У той же час можливості платформи та функції самих смартфонів активно використовуються для надання клієнтам максимально зручного сервісу.

Варто зазначити, що використання цифрових та телекомунікаційних технологій дозволяє підприємствам опрацювати замовлення цілодобово та без вихідних. Поєднання персоналізації та пропозицій послуг у режимі реального часу є явною конкурентною перевагою. Що стосується сфери маркетингу, гейміфікація (використання ігрових елементів) є однією з найпопулярніших тенденцій сьогодні. Гейміфікація, яка, по суті, є системою заохочень, призводить до того, що клієнт частіше взаємодіє з підприємством, що підвищує лояльність до нього [11].

Діяльність підприємств у сфері впровадження цифрових технологій найчастіше блокується внутрішніми бар'єрами, пов'язаними з фінансовими обмеженнями та людським фактором. При аналізі окремих бар'єрів на перший план виходять фінансові обмеження. На фінансовому ринку великий бізнес часто рідше малий бізнес стикається з бар'єром у вигляді негативного досвіду компанії або інших компаній галузі. Середній бізнес більше усвідомлює відсутність цифрових рішень та поганий захист цифрових технологій від незаконного втручання.

Але на сучасному етапі розвитку фінансових технологій в Україні існують проблеми, які уповільнюють цей процес як серед підприємств так і на самому фінансовому ринку. Серед них:

– слабка правова система країни в цьому питанні; – низький попит споживачів на послуги, у тому числі фінансові;
– слабе залучення іноземних інвесторів;

– нестабільна економічна ситуація [6].
Основні бар'єри, з якими можуть стикатися підприємства при впровадженні FinTech, зведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Бар'єри, які знижують розвиток та впровадження цифрових технологій підприємствами

Види бар'єрів	Характеристика
Зовнішні	Нормативні обмеження, відсутні стандарти
	Економічна нестабільність у країні, мінливість національної валюти
	Відсутність державної підтримки використання цифрових технологій
	Прихильність до відомих продуктів (послуг) кінцевих споживачів
	Негативний досвід інших компаній галузі, що використовують цифрові технології
	Низький розвиток інфраструктури
	Високий рівень ризику
	Оцифрування збільшить витрати як для самої компанії, так і для постачальників, які використовують традиційну бізнес—модель
	Недостатній захист цифрових технологій від незаконної діяльності
Внутрішні	Недостатнє фінансування проекту з використанням цифрових технологій
	Відсутність обізнаності серед осіб, які приймають рішення, про переваги та ризики цифрових технологій
	Висока вартість проектів з використанням цифрових технологій
	Недостатня кваліфікація персоналу, що використовує та впроваджує цифрові технології
	Негативний досвід роботи з цифровими технологіями
	Можливість успішно вести бізнес без використання цифрових технологій
	Небажання працівників змінювати спосіб роботи

Джерело: [2]

Але незважаючи на визначені бар'єри, з якими може стикатися підприємства при впровадженні FinTech-технологій, ефект від впровадження та використання фінансових інновацій як для підприємств, так і для клієнтів значно ширший ніж просто зростання прибутку. Відбувається досягнення певних видів соціально-економічного ефекту, а саме:

– функціональний ефект шляхом забезпечення якісного виконання своїх функцій підприємством, підвищення ефективності управління, посилення конкурентоспроможності ринку, та задоволення потреб клієнтів та покупців,

– структурний ефект досягається шляхом поліпшення якості, розширення асортименту продукції та послуг, збільшення кількості клієнтів та покупців;

– економічні ефекти у вигляді збільшення продажу, отримання додаткового прибутку,

– ІТ-ефекти – використання штучного інтелекту, ідентифікація клієнтів, надання послуг та продажів дистанційно або в режимі он-лайн,

– підвищення організації спілкування з клієнтами та покупцями,

– соціальний ефект досягається за рахунок підвищення рівня інклюзивності продажів та надання послуг [5].

Аналіз ефективності впровадження фінансових інновацій повинен ґрунтуватися на оцінці отриманих результатів з точки зору їх впливу на рівень конкурентоспроможності, фінансової стабільності, рентабельності та репутації підприємства. Оцінка ефективності

фінансових інновацій для клієнтів та покупців пов'язана з відповідністю результатів їх застосування з потребам та вимогам клієнтів, якістю, доступністю та вартістю.

Ключовим ефектом від використання фінансових технологій стане збільшення охоплення населення та підприємств фінансовими послугами. Це може буде досягнуто за рахунок:

1) скорочення або повної ліквідації витрат на отримання та надання фінансових послуг жителів віддалених сільських територій та більш вразливих соціальних груп;

2) спрощення процедури перевірки клієнтів;

3) диверсифікація фінансових послуг для малозабезпечених громадян.

Перспективою реалізації цього можна розглядати кредитування та використання розподільчих платформ, що відкриває доступ до фінансування суб'єктів господарювання навіть з недостатньої кредитною історією. Такі платформи надають спеціалізовані послуги з використанням хмарних технологій, що зменшують операційні витрати підприємств малого бізнесу. На етапі створення ланцюгів поставок платформи кредитування дозволяють збільшити обсяг довгострокового фінансування, з яким відчувають певні труднощі малі та середні підприємства на традиційних фінансових ринках. Для дуже малого бізнесу або стартапів пожертвування готівкою та краудфандинг можуть бути важливим і часто єдиним джерелом капіталу для відкриття бізнесу.

Платформи розподілу, як ще один вузькоспеціалізований сегмент ринку, який активно розвивається в останні роки, можуть бути корисними як для оптової дистрибуції товарів (платформи для розподілу продукції), так і для розподілу коштів (платформи для розподілу коштів). Такі типи платформ надають інвесторам, фінансовим консультантам або менеджерам приватних активів доступ до широкого спектра сторонніх продуктів та послуг на спеціалізованих сайтах. Використання алгоритмів дозволяє знизити вартість товару чи послуги, а також підвищити рівень обізнаності у пошуках кращого рішення [11].

Таким чином, аналізуючи розвиток FinTech-технологій доцільно підсумувати,

що в Україні, як і в усьому світі, цей шлях розвитку підприємств набуває все більшої практичної популярності та потребує постійного вивчення та вдосконалення.

Висновки. Таким чином, сучасний етап трансформації економіки з використанням FinTech-технологій визначає тенденції та напрямки розвитку підприємств, саме тому вони повинні визначити пріоритетність цифрових ініціатив та встановити їх чітку відповідність стратегії розвитку. Впровадження цифрових ініціатив сприяє збільшенню вартості бізнесу до та після фінансових інновацій. Послідовність організаційних заходів щодо впровадження фінансових інновацій допоможе підвищити рівень функціонування та ефективності діяльності підприємств України.

Література

1. Schueffel P. Taming the Beast: A Scientific Definition of FinTech. *Journal of Innovation Management*. – 2016. – Vol. 4. – № 4. – pp. 32–34.
2. Филиппов Д. И. Финансовые инновации в условиях развития цифровой экономики / Д. И. Филиппов // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 8. – С. 1503–1520. doi: 10.18334/ce.13.8.40881
3. Мазаракі А. FinTech у системі суспільних трансформацій / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник КНТЕУ. – 2018. – № 2. – С. 5–16.
4. Семенов А. Экосистемы цифровых платформ как фактор трансформации бизнеса в условиях цифровой экономики / А. Семенов // Вісник КНУТД. – 2019. – № 4(137). – С. 39–50.
5. Коваленко В. В. Розвиток фінансових інновацій у небанківських фінансових установах / В. В. Коваленко // Приазовський економічний вісник. – 2020. – Вип. 1. – С. 244–250.
6. В'язовий С. М. Розвиток FinTech-індустрії в Україні та її ризики для банківської діяльності / С. М. В'язовий, І. В. Пасічник // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. – № 21. – С. 480–484.
7. Звіт «ФінТех в Україні» // Проект USAID «Трансформація фінансового сектору»: [сайт]. Україна. 2018. URL : https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf
8. Филиппов Д. И. О влиянии финансовых технологий на развитие финансового рынка / Д. И. Филиппов // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 5. – С. 1437–1464. – doi: 10.18334/rp.19.5.39137
9. Паперник С. І. Що таке фінтех. [Електронний ресурс] / С. І. Паперник. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/papernyk/shcho-take-fintekh-2445080.html>.
10. Волосович С. В. Regtech в екосистемі фінансових технологій / С. В. Волосович, А. В. Василенко

// Modern economics. – 2019. – № 15. – С. 62–68. – Режим
документа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2019_15_11

11. Белозеров С. ФинТех как фактор трансформации глобальных финансовых рынков. / С. Белозеров, Е. Соколовская, Ю. Ким // Форсайт. – 2020. – № 14(2). С. 23–35.

References

1. Schueffel, P. (2016). «Taming the Beast: A Scientific Definition of FinTech», Journal of Innovation Management, Vol. 4, no. 4, pp. 32–34.
2. Filippov, D.I. (2019). Finansovye innovatsii v usloviyakh razvitiya tsyvrovoy ekonomiki. Kreativnaya ekonomika, 13(8), 1503-1520. doi: 10.18334/ce.13.8.40881 (in Russian)
3. Mazaraki, A., & Volosovych, S. (2018). FinTech u systemi suspilnykh transformatsiy. Visnyk KNTEU, Vol. 2, 5-16.
4. Semenog, A. (2019). Ekosystemy tsyvrovykh platform yak faktor transformatsiyi biznesu v umovakh tsyvrovoy ekonomiky. Visnyk KNUTD, Vol. 4, 137, 39-50.
doi.org/10.30857/2413-0117.2019.4.4
5. Kovalenko, V.V. (2020). Rozvytok finansovykh innovatsii u nebankivskykh finansovykh ustanovakh. Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk, (1), 244-250.

doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-43.

6. Pasichnyk, I.V., & Viazovyi, S.M. (2019). Rozvytok FinTech-industrii v Ukraini ta yiyi ryzyky dlia bankivskoi diyalnosti. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia, (4), 480-484.
7. Zvit «FinTekh v Ukraini» // Proekt USAID «Transformatsiia finansovoho sektoru»: Ukrayina. (2018). Retrieved from https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_en.pdf
8. Filippov, D.I. (2018). O vliyanii finansovykh tekhnologiy na razvitiye finansovoho rynku. Rossiyskoe predprinimatelstvo, 19(5), 1437-1464. doi: 10.18334/rp.19.5.39137.
9. Papernyk, S.I. Shcho take fintekh. Retrieved from <https://biz.nv.ua/ukr/experts/papernyk/shcho-take-fintekh-2445080.html>.
10. Volosovych, S.V., & Vasylenko, A.V. (2019). Regtech v ekosystemi finansovykh tekhnolohiy. Modern Economics, vol. 15, 62-68.
doi.org/10.31521/modecon.V15(2019)-09
11. Belozyorov, S., Sokolovska, O., & Kim, Yu. (2020). FinTekh kak faktor transformatsii globalnykh finansovykh rynkov. Forsayt, vol. 14, (2), 23-35. DOI: 10.17323/2500-2597.2020.2.23.35

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ FINTECH ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

*Е. В. Крылова, к. т. н., доцент, П. Б. Шапка, магистрант, О. І. Замковой,
ст. преподаватель, НТУ «Днепропетровская политехника»*

Методология исследования. Результаты исследования получены с помощью методов абстрагирования – при определении сущности категории «FinTech»; общего и особенного – при установлении единства существующих концепций финансовых технологий; системный метод использовался при построении взаимосвязей между внедрением FinTech-продуктов на предприятии и эффективностью его деятельности, метод обобщения – при определении внешних и внутренних барьеров относительно внедрения FinTech на предприятиях.

Результаты. Установлена значимая роль применения финансовых технологий в современных условиях развития экономики как на национальном, так и на глобальном уровнях. Показано, какие виды FinTech могут использоваться в деятельности малых и средних предприятий Украины и за счет каких составляющих достигаются определенные виды эффективности использования финансовых технологий предприятиями. Выявлено, что за счет использования FinTech малые и средние предприятия могут выйти на новые рынки, которые в свое время были прерогативой только крупных предприятий. Установлено, что интернет и цифровые технологии в условиях усиления конкуренции открывают возможности для предприятий упорядочить свою деятельность и обеспечить более низкие издержки производства. Также определены основные внешние и внутренние барьеры, с которыми может сталкиваться предприятие при внедрении FinTech в своей текущей деятельности.

Новизна. В ходе анализа научных источников относительно FinTech-трансформации финансового рынка были установлены основные продукты FinTech, которые доступны для украинских предприятий малого и среднего бизнеса и которые могут быть использованы для повышения эффективности их деятельности, роста конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. и снижение расходов, связанных с финансированием.

Практическая значимость. Предложены пути совершенствования функционирования предприятий в условиях FinTech-трансформации финансового рынка, которые включают в себя перечень продуктов финансовых и цифровых технологий и шаги по их внедрению.

Ключевые слова: FinTech, финансовые технологии, цифровые технологии, стартапы, финансовые инновации, цифровая экономика

WAYS OF IMPROVING THE FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE
IN THE CONDITIONS OF FINTECH TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL
MARKET

O. V. Krylova, Ph. D (Tekh.), Associate Professor, Dnipro University of Technology,

P. V. Shapka, master, Dnipro University of Technology,

O. I. Zamkovyi, Senior Lecturer, Dnipro University of Technology

Methods. The results of the study were obtained using the methods of abstraction – in determining the essence of the category of «FinTech»; general and special – in establishing the unity of existing concepts of financial technologies; the systems method was used in the construction of relationships between the implementation of FinTech products in the enterprise and the effectiveness of its activities, the generalization method – in determining the external and internal barriers to the implementation of FinTech in enterprises.

Results. The significant role of the application of financial technologies in the modern conditions of economic development both at the national and global levels has been established. The types of FinTech that can be used in the activities of small and medium enterprises of Ukraine are shown, and components which contribute to certain types of efficiency of use of financial technologies by enterprises are pointed out. It was found that with the use of FinTech, small and medium enterprises have the opportunity to enter new markets, which at one time were the prerogative of only large enterprises. It is established that the Internet and digital technologies, in the conditions of increasing competition, open opportunities for enterprises to streamline their activities and ensure lower production costs. The main external and internal barriers that companies may face when implementing FinTech in their current activities are also identified.

Novelty. During the analysis of scientific sources on FinTech-transformation of the financial market, the main FinTech products available for Ukrainian small and medium-sized businesses were identified, and the ones that can be used to increase the efficiency of their activities, increase competitiveness in domestic and foreign markets, and reduce funding costs.

Practical value. There are offered ways to improve the functioning of enterprises in terms of FinTech-transformation of the financial market, which include a list of products of financial and digital technologies and steps for their implementation.

Keywords: FinTech, financial technology, digital technology, startups, financial innovation, digital economy.

Надійшла до редакції 17.08.21 р.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ

*Л. В. Касьяненко, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
Kasyanenko.l@i.ua, orcid.org/0000-0003-3566-220X*

Методологія дослідження. У ході дослідження використані методи системно-логічного аналізу – при оцінці матеріального збитку, обумовленого шкідливими та небезпечними умовами праці на шахтах; статистико-економічного аналізу – при дослідженні стану умов праці працівників вугільних шахт і соціально-економічних та екологічних наслідків видобування вугілля; економіко-математичного моделювання – при розробці методичних підходів до оцінювання соціально-економічних наслідків інвестування в поліпшення умов праці працівників вугільних шахт.

Результати. Проаналізовано існуючі підходи до оцінки ефективності інвестицій для покращення умов праці робітників вугільної шахти. Розглянуто економічні втрати, які зумовлені небезпечними умовами праці на вугільних шахтах, а також виокремлено особливості інвестиційної політики у галузі охорони праці для вугільної промисловості України. Створено методологічні підходи до визначення значень запобіжної втрати внаслідок здійснення заходів щодо запобігання надзвичайним ситуаціям, а також заходів, спрямованих на недопущення нещасних випадків та професійних захворювань з метою оцінки ефективності інвестицій у поліпшення умов праці працівників вугільної шахти.

Обґрунтовано процедуру визначення пріоритетних інвестиційних тенденцій та шляхів підвищення мотивації та економічного стимулювання підприємств до покращення умов праці. Визначено фактори комплексної оцінки функціонування систем контролю безпеки праці на підприємствах вугільної промисловості.

Новизна. Полягає в удосконаленні теоретичних та методичних підходів до підвищення ефективності інвестицій в поліпшення умов праці на вугільних шахтах.

Практична значущість. Проведені теоретичні дослідження та розроблені методичні положення дозволяють обґрунтовано обирати пріоритетні напрями інвестування в поліпшення умов праці працівників вугільних шахт, а також оцінювати ефективність функціонування системи управління охороною праці вугледобувних підприємств.

Ключові слова: інвестиції, економічна оцінка, умови праці, вугільні шахти, відвернений збиток, охорона праці, система управління.

Постановка проблеми. Збільшення обсягів вуглевидобутку в Україні є одним з пріоритетних завдань забезпечення потреб національної економіки в енергетичних і технологічних ресурсах. Зважаючи на те, що за останні 25 років в Україні нові шахти практично не будувались, а кількість діючих шахт у зв'язку з вичерпанням запасів вугілля постійно зменшується, нарощування обсягів вуглевидобутку нині можливе за рахунок впровадження у виробництво прогресивних технологій, нових, більш продуктив-

них технічних засобів для виймання, транспортування та переробки вугілля, а також залучення до видобутку покладів вугілля, що знаходяться на значних глибинах та в тонких пластах, некондиційних запасів.

Гірничо-геологічні умови вугільних родовищ України є вельми складними. Для них характерні значна глибина розробки, незначна потужність пластів, висока газівість родовищ, значний гірський тиск, вибухонебезпечність пилу, значна обводненість родовищ тощо.

Все це, поряд з інтенсифікацією процесів вуглевидобутку та переміщенням гірничих робіт на більші глибини, призводить до погіршення умов праці, спричиняє високий рівень аварійності, травматизму та профзахворюваності працівників у галузі й обумовлює необхідність залучення інвестицій в поліпшення умов праці працівників вугільних шахт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з оцінкою інвестиційної діяльності підприємств і організацій в сфері забезпечення умов праці, висвітлені в працях багатьох відомих вчених, серед яких слід відзначити В. П. Лещинський [1], Ю. О. Швець [2], І. С. Ладунка [3], А. В. Колеватова [4], О. Г. Вагонова [5], А. В. Колеватова [6], Т. О. Музиченко [7], І. С. Зайцева [8], А. В. Нікітіна [9], К. С. Малько [10], та інших. Проте, не зважаючи на те, що витрати на проведення заходів з покращення умов праці на вугільних шахтах в кілька раз більші, ніж на підприємствах інших галузей промисловості, ці заходи часто виявляються недостатньо ефективними, а інколи й економічно недоцільними. Однією з причин цього є недосконалість існуючих методичних підходів до визначення економічної ефективності зазначених витрат.

Враховуючи викладене, проведення досліджень, спрямованих на підвищення ефективності інвестицій в поліпшення умов праці працівників вугільних шахт, є актуальним завданням, вирішенню якого присвячено дисертаційне дослідження.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є розробка методичних положень та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інвестицій в поліпшення умов праці працівників вугільних шахт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на певні відмінності в підходах різних вчених до оцінки ефективності інвестицій у поліпшення умов праці, за їх думкою, найважливішим показником при зазначеній оцінці є соціальний ефект, що за будь-якого варіанту вкладення коштів повинен бути позитивним. Його розрахунок зводиться до визначення зменшення числа та частки працівників, які працюють в небезпечних або шкідливих умовах, зниження

статистичних показників травматизму за частотою та тяжкістю, зниження рівня професійної та загальної захворюваності, пов'язаної з несприятливими умовами праці, а також плінності кадрів в абсолютному та відносному виразі. Соціальний ефект завжди веде до зменшення втрат підприємства та суспільства в цілому, обумовлених шкідливими та небезпечними умовами праці, зростання продуктивності праці, поліпшення якості продукції, збереження трудових ресурсів і інших позитивних наслідків, тому економічна ефективність інвестицій в поліпшення умов праці є економічним виразом соціального ефекту.

Аналіз існуючих методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційної діяльності в поліпшення умов праці в різних галузях промисловості показав, що визначення показників соціального ефекту інвестицій досить ускладнено у зв'язку з імовірнісним характером небезпечних подій, а результати такої оцінки мають незначну прогностичну цінність, що обмежує можливість їх застосовувати на вугледобувних підприємствах. Крім того, умови праці працівників вугільних шахт, задіяних на підземних гірничих роботах, характеризуються значною кількістю небезпечних та шкідливих чинників, тому інвестиції в заходи з охорони праці здебільшого не забезпечують скорочення частки працівників, які працюють в небезпечних або шкідливих умовах і їх соціальний ефект необхідно визначати через інтегральні показники.

Джерела фінансування заходів, спрямованих на поліпшення умов праці на вугільних підприємствах різної форми власності, мають суттєві відмінності. Суттєво відрізняються ці джерела також залежно від груп шахт, виділених за їх інвестиційною привабливістю. Фінансування заходів з охорони праці на вугільних шахтах здійснюється шляхом бюджетного фінансування, самофінансування, а також шляхом використання залучених коштів.

Незважаючи на наявність бюджетного фінансування заходів з охорони праці, які запроваджуються на вугледобувних підприємствах державної форми власності, стан умов праці, рівень травматизму, професійної захворюваності та аварійності на них не від-

різняється, а в деяких випадках є суттєво вищим, ніж на недержавних підприємствах, що свідчить про неефективне використання бюджетних коштів і недостатню економічну обґрунтованість напрямів їх використання.

Робота більшої частини працівників основних спеціальностей відноситься до категорії важких, а умови праці до шкідливих і небезпечних. Складні гірничо-геологічні умови більшості вугільних родовищ України обумовлюють наявність значної кількості небезпечних і шкідливих виробничих чинників, що істотно впливають на життя та здоров'я працюючих і обумовлюють високий рівень травматизму та профзахворюваності в галузі.

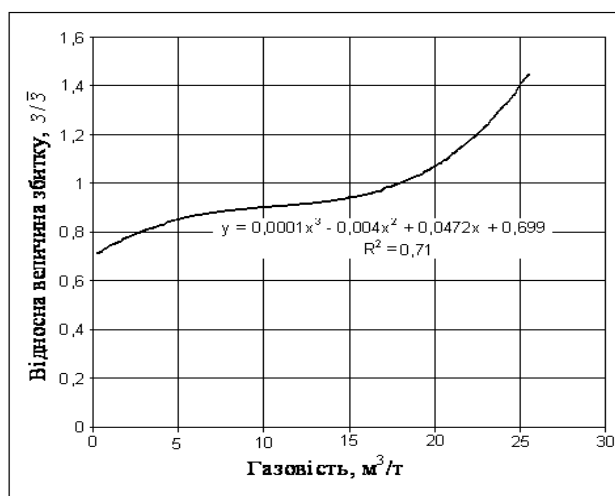
Протягом останніх п'яти років у вугільній галузі спостерігається певна позитивна динаміка за показниками травматизму: загальна кількість нещасних випадків, пов'язаних із виробництвом, зменшилась на 40%, а кількість нещасних випадків із смертельним наслідком, пов'язаних із виробництвом, на 42%. В той же час при видобуванні вугілля спостерігається найвищий рівень профзахворюваності.

При визначенні економічної ефективності заходів, спрямованих на поліпшення умов праці, необхідно мати достовірну оцінку величини відверненого збитку внаслідок впровадження заходу, який в загальному вигляді визначається з урахуванням зменшення втрат підприємства, пов'язаних з травматизмом, профзахворюваністю та ава-

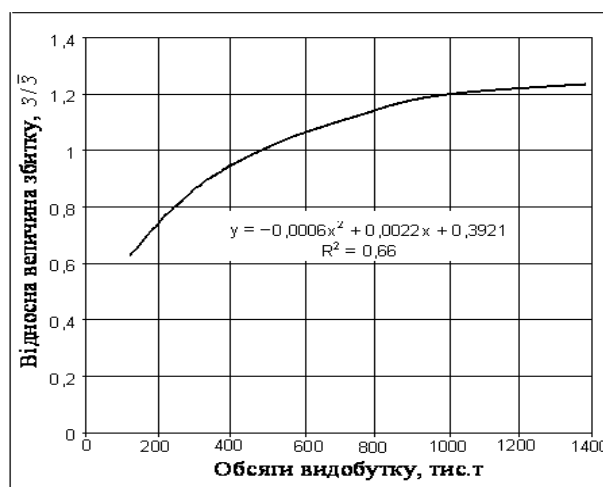
ріями.

Виникнення аварій, як і нещасних випадків, що спричиняють травми, носить імовірнісний характер. Тому, при визначенні величини відверненого збитку від аварій необхідно враховувати як можливі очікувані економічні збитки при виникненні певного виду аварій, так і ймовірнісну природу їх виникнення. Прогнозна оцінка збитку внаслідок аварій на вугільних шахтах повинна диференціюватись за видом аварії, місцем та часом її виникнення, станом та часом експлуатації обладнання, підготовленістю працівників шахт до ліквідації аварій, оснащеністю та станом обладнання, призначеного для її ліквідації.

Для встановлення функціональних залежностей $Z_i = f_i(x_1, x_2, \dots, x_n)$ між величиною фактичних збитків від різних видів аварій Z_i та чинниками, що характеризують гірничо-геологічні та гірничотехнічні умови на шахтах x_i , здійснено обробку наявних статистичних даних про величину фактичних збитків від різних видів аварій за попередні роки методами статистичного аналізу. Виявлено, що середній ступінь зв'язку між відносною величиною збитків від аварії та газовістю, обсягом видобутку та глибиною розробки покладів вугілля спостерігається лише для таких видів аварій, як екзогенні пожежі, обвалення та вибухи. Характерний вигляд таких залежностей наведено на рис. 1.



а)



б)

Рис. 1. Залежність відносної величини збитку, заподіяного екзогенними пожежами, від газовості шахти та обсягів видобутку

Як базове прогнозне значення величини збитку вугільного підприємства від певного виду аварій може бути прийнята середньостатистична величина збитків за час ліквідації аварії, визначена за результатами аналізу наслідків аварій. Розрахункова величина прогнозованого збитку вугільного підприємства враховує базове значення збитку, скориговане в залежності від гірничо-геологічних та гірничотехнічних умов. Розрахункова величина прогнозованого суспільного збитку від аварії враховує прогнозований збиток вугільного підприємства, скоригований з урахуванням витрат фондів та витрат, що фінансуються з державного бюджету та місцевих бюджетів, тощо.

Отже, величина відверненого збитку враховує очікувані економічні збитки при виникненні певного виду аварій та ймовірність їх виникнення. В найбільш простому випадку ймовірність виникнення аварії визначається шляхом вивчення наявних статистичних даних про певний вид аварій за вибраний період спостережень за групами шахт з подібними умовами та екстраполяції цих даних на майбутній період часу. Проте, при цьому не враховується, як зміниться ймовірність події при впровадженні заходів, спрямованих на попередження аварій певного виду. На прикладі екзогенної пожежі показано, що достатньо складна процедура визначення зменшення ймовірності виникнення аварії на шахті може бути зведена до оцінки вірогідності події, яка є причиною цієї аварії й усувається при впровадженні відповідного заходу.

Оцінювання величини відверненого збитку внаслідок інвестицій, спрямованих на попередження професійних захворювань базується на причинних, а не ймовірнісних зв'язках. Проте, воно повинно враховувати факт постійної (тривалої) дії шкідливих чинників виробництва на працівників, чисельність персоналу, який працює в зоні дії шкідливих чинників, тяжкість роботи та інші показники, що характеризують умови праці. За існуючого порядку соціальних виплат, пов'язаних з професійною захворюваністю, практично відсутня пряма матеріальна зацікавленість шахт у впровадженні заходів, спрямованих на попередження професійних захворювань. Це обумовлює необ-

хідність перегляду існуючої системи.

У випадку оцінювання ефективності інвестицій в поліпшення умов праці при визначенні річного грошового потоку доходи за проектом замінюються на відвернений збиток підприємства чи суспільства в цілому внаслідок впровадження заходів, спрямованих на зменшення вірогідності виникнення аварій, нещасних випадків, попередження випадків виникнення професійних захворювань чи зменшення кількості працюючих в підземних умовах:

$$NPV = - \sum_{k=tp}^{t\theta} INV_{pk} (1+r)^k - \sum_{k=t\theta}^{to} INV_{\theta k} (1+r)^k - \sum_{t=to}^{t3} \frac{INV_{ot}}{(1+r)^k} INV + \sum_{t=to}^{t3} \frac{CF_k}{(1+r)^k}, \quad (1)$$

де INV_{pk} , $INV_{\theta k}$, INV_{ot} – відповідно інвестиції, пов'язані з розробкою, впровадженням та освоєнням заходів; tp , $t\theta$, to – відповідно індекси років розробки заходів, впровадження та початку його освоєння; $t3$ – індекс року закінчення експлуатації засобу; r – зважена середня вартість капіталу; CF_k – відвернений збиток на рік.

Складною проблемою, пов'язаною з оцінюванням інвестиційних проектів, спрямованих на поліпшення умов праці, є обґрунтування вибору систем та засобів контролю умов праці гірників. Завищення вимог до засобів контролю призводить до їх подорожчання та невиправданого збільшення витрат на їх придбання й обслуговування. В протилежному випадку збільшується вірогідність помилок при визначенні стану об'єкта чи відмов засобів контролю, що збільшує ймовірність виникнення аварій з тяжкими соціально-економічними наслідками.

Вирішення проблеми вибору засобів контролю вибухонебезпеки середовища в гірничих виробках шахт досягається при мінімізації функціоналу:

$$F = \frac{1,2nI_{II}}{T} (1+k_E) + k_H \sum_{i=1}^3 [1 - (1 - p_i)^{k_i}] Z_i + \Delta I (I_p - \kappa_{yz} C_{np}) \rightarrow \min, \quad (2)$$

де C_n – ціна газоаналізатора, грн; T – термін експлуатації, років; n – загальна кількість аналізаторів на шахті з урахуванням їх резерву; k_E – коефіцієнт, що враховує витрати, пов'язані з обслуговуванням аналізаторів; k_H – коефіцієнт, що враховує частку вибухів, обумовлених недоліками або неспрацюванням апаратури газового контролю; p_i – очікувана вірогідність виникнення вибуху на об'єкті i -го типу ($i = 1$ – очисні вибої, $i = 2$ – вибої підготовчих виробок, $i = 3$ – інші виробки); k_i – середньорічна кількість об'єктів i -го типу на шахті; Z_i – очікуваний збиток від вибуху на об'єкті i -го типу; ΔD – втрати вуглевидобування від вибуху, т; C_p – ціна реалізації продукції, грн; $k_{уз}$ – частка умовно-змінних витрат в собівартості продукції; $C_{пр}$ – собівартість продукції, грн/т.

При цьому вимоги нормативно-правових актів з охорони праці виступають як обмеження при пошуку мінімуму функціонала. При виконанні умов (2) забезпечується мінімізація суми витрат на придбання й обслуговування засобів контролю та втрат, пов'язаних з неспрацюванням засобів при виникненні вибухонебезпечного середовища та з простоями видобувних і підготовчих дільниць шахт внаслідок захисного відключення.

При виборі пріоритетних напрямів інвестування шахтним менеджментом прогнозований збиток визначається відносно безпосередньо гірничого підприємства, а в інших випадках враховується загальна величина очікуваного збитку від небезпечних подій. Розглядаючи вплив витрат на профілактику захворюваності та травматизму на

стан умов праці, зазвичай зображують цю залежність як практично лінійну (рис. 2, крива 1), тобто більшим витратам відповідає вищий рівень безпеки та за деякої їх величини умови праці робітників стають безпечними. Таке уявлення є спрощеним і не відображає реальну ситуацію. По-перше, за будь-яких витрат на профілактичні заходи досягти абсолютної безпеки неможливо, тобто зростання витрат вже не буде відчутно впливати на рівень безпеки. По-друге, за відсутності державного регулювання шахтним менеджментом спочатку, як правило, впроваджуються найбільш ефективні заходи. В такому випадку вплив вартості профілактичних робіт B на рівень безпеки B та ефективність зазначених робіт dB/dB описується кривими 2 на рис. 2, а-б.

За наявності державного регулювання підприємство повинно спочатку виконати чинні вимоги нормативно-правових актів охорони праці, що часто мають суто соціальне спрямування та не забезпечують суттєвого поліпшення умов праці, тому вказані залежності набувають вигляду кривих 2 на рис. 3, а-б. За наявності в структурі собівартості продукції витрат, пов'язаних з обов'язковими відрахуваннями до Фонду соціального страхування від нещасних випадків та професійних захворювань (далі Фонду), що не мають прямого впливу на рівень безпеки праці конкретного підприємства, зазначені залежності набувають вигляду кривих 4 на рис. 2, а-б. Точка перетину кривої з віссю B (рис. 2, а) відповідає величині фіксованих відрахувань підприємства до Фонду B_{cc} .

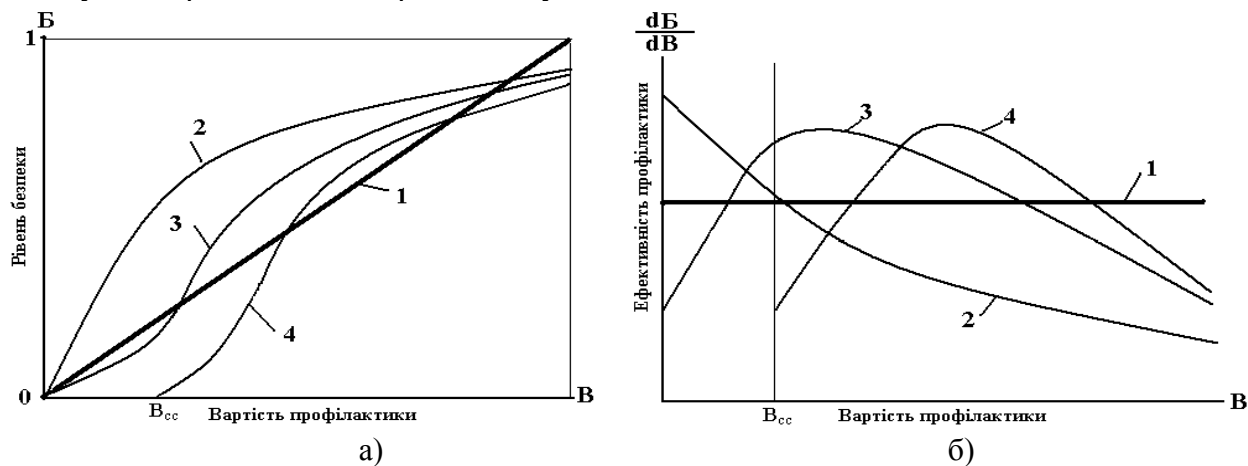


Рис. 3. Залежність рівня безпеки та ефективності профілактичних робіт від їх вартості:

1 – відома; 2 – ідеальна без законодавчого регулювання; 3, 4 – за наявності державного регулювання.

Оптимальна величина витрат на поліпшення умов праці повинна визначатись, виходячи з умов забезпечення максимальної ефективності дій, спрямованих на управління шахтою в цілому, що може бути досягнуто шляхом перерозподілу наявних людських і фінансових ресурсів, правильного вибору числа й якості управлінського персоналу. В останньому випадку важливе значення має діюча на шахтах система управління охороною праці (СУОП).

Аналіз структур, функцій та завдань наявних СУОП вугільних шахт та співставлення їх з СУОП за міжнародним стандартом OHSAS 18001:2007 показали, що наявні

системи значною мірою є підготовленими до переходу на міжнародні норми та без значних витрат можуть бути трансформовані до них. Запропоновані зміни до СУОП вугільних шахт, що дозволяють привести їх у відповідність до міжнародних норм. Відмінністю запропонованої системи від типових є наявність незалежного від суб'єкту управління зовнішнього аудиту умов праці та передачі функцій поточного контролю умов праці виключно суб'єкту управління, а також проведенні періодичного внутрішнього аудиту умов праці. Узагальнена СУОП наведена на рис. 3.



Рис. 3. Узагальнена СУОП вугледобувного підприємства

Важливим аспектом поліпшення умов праці є підвищення статусу служби охорони праці в структурі підприємства, що може бути досягнуто через безпосереднє її підпорядкування першим керівникам і заступнику директора з охорони праці та підпорядкування останньому також служби охорони праці дільниць. Також, відмінністю рекомендованої структури СУОП вугледобувного підприємства є поділ підрозділів, безпосередньо підпорядкованих службі охорони праці, на дільниці, що здійснюють виробничі функції, та дільниці, що забезпечує контроль умов праці за усіма показниками. Отже, запропоновані зміни дозволяють в більшій мірі концентрувати наявні матеріальні та людські ресурси, підвищити ефективність виконання робіт, спрямованих на профілак-

тику аварій, нещасних випадків та професійних захворювань.

Зважаючи на мінливість умов вугледобування, постійний вплив на роботу підприємства зовнішніх збурень, для ефективного функціонування СУОП шахти необхідна наявність достовірної зворотної інформації, що характеризує фактичну ефективність витрат на поліпшення умов праці працівників. Комплексна оцінка ефективності функціонування СУОП можлива тільки за наявності універсальних кількісних показників, що мають імовірнісний характер і дозволяють не тільки встановити стан умов праці на вугледобувному підприємстві, але й оцінити в динаміці ефективність заходів щодо їх поліпшення.

Для оцінювання ефективності функціонування СУОП з позиції профілактики не-

щасних випадків та травматизму запропонований критерій, який визначається шляхом порівняння поточного значення приведенного коефіцієнту виробничих втрат $K_{\text{вв.пр}}^n$ з його величиною за минулий проміжок часу $K_{\text{вв.пр}}^m$ (наприклад за попередній рік) і характеризує відносну зміну виробничих втрат на підприємстві чи у його підрозділах, обумовлених травматизмом

$$KK_{\text{mp}} = \frac{K_{\text{вв.пр}}^m - K_{\text{вв.пр}}^n}{K_{\text{вв.пр}}^{\text{cp}}} 100\% \quad (3)$$

де $K_{\text{вв.пр}}^{\text{cp}} = (K_{\text{вв.пр}}^n + K_{\text{вв.пр}}^m) / 2$ – середнє значення приведенного коефіцієнта виробничих втрат.

Приведені коефіцієнти виробничих втрат визначаються як

$$K_{\text{вв.пр}} = K_{\text{в}} (K_{\text{ч}} + \frac{K_{\text{чс}}}{K_{\text{см}}}), \quad (4)$$

де $K_{\text{ч}}, K_{\text{в}}$ – коефіцієнти частоти та важкості травматизму відповідно; $\bar{K}_{\text{см}} = N_{\text{см}} / N$ – середня в галузі частка травм із смертельними наслідками; $N_{\text{см}}, N$ – кількість травм в галузі за минулий період часу, відповідно зі смертельними наслідками та загальна.

Для оцінювання ефективності функціонування СУОП з позиції профілактики професійної та професійно обумовленої загальної захворюваності запропонований такий критерій

$$KK_{\text{нз}} = \frac{\sum B_{\text{ф}}^m - \sum B_{\text{ф}}^n}{(\sum B_{\text{ф}}^m + \sum B_{\text{ф}}^n) / 2} 100\%, \quad (5)$$

де $\sum B_{\text{ф}}^m, \sum B_{\text{ф}}^n$ – сума балів за усіма робочими місцями (на шахті чи окремій дільниці) за минулий та поточний період часу відповідно.

Критерій $KK_{\text{нз}}$ характеризує відносну зміну сумарної бальної оцінки санітарно-гігієнічних умов праці на робочих місцях і дозволяє оцінити в динаміці ефективність заходів, спрямованих на профілактику професійних та професійно обумовлених захворювань працівників.

Запропоновано також комплексний критерій оцінювання ефективності функціонування СУОП, що визначається як сума критеріальних оцінок (3) і (5), приведених до співставної величини шляхом введення коефіцієнту $K_{\text{с}}$ (що визначається співставленням фактичних величин втрат від нещасних випадків та професійної захворюваності для конкретного підприємства)

$$KK_{\text{он}} = KK_{\text{mp}} + K_{\text{с}} \cdot KK_{\text{нз}}. \quad (6)$$

Результати розрахунків комплексного показника ефективності функціонування СУОП на шахтах ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля» наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Комплексний критерій ефективності функціонування СУОП на шахтах ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»

Назва шахти	Значення критерію $KK_{\text{он}}$ за роками							Середнє значення
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Тернівська	25,1	-11,3	12,6	24,6	20,3	-47,4	-7,7	2,3
Степова	-21,2	39,8	-38,7	-23	100,8	21	-17,2	8,8
Ювілейна	-26,7	86,7	-3,6	9,9	7,4	-87,8	27,4	1,9
Павлоградська	11,6	90,3	17,6	-122,9	70,5	25,2	47,9	20,0
Самарська	-43,8	28,4	52,7	-80,9	143,3	16	-32,9	11,8
Дніпровська	-48,7	108,2	-94,3	144,4	-11,3	10,5	-9,5	14,2
ім. Героїв космосу	-22,3	18	-88,9	49,8	97,5	2,4	-83,4	-3,8
Західно-Донбаська	-5,3	83,6	49,1	-13,4	5,6	-93	-4,1	3,2
ім. М.І. Сташкова	-54	-27,3	19,6	96,9	12,4	5,4	20	10,4
Благодатна	25,4	-81,5	121,1	41,5	-112,3	127,3	46,9	24,1
Усього на шахтах	-21,2	38,5	-10,3	11,6	47,2	-5,7	-5,6	7,8
Інші підприємства	8,7	29,6	6,1	-4,7	58,7	-4,4	-107,8	-2,0
Усього на ПАТ	-19,9	41,9	-10,2	9	47,2	-5,4	-14,8	6,8

Аналіз динаміки комплексного критерію вказує на циклічність зміни його величини. Найвища ефективність СУОП співпадає з роками підготовки шахт та проведення зовнішнього незалежного аудиту СУОП на відповідність міжнародному стандарту OHSAS 18001:2007 (2007 та 2010 роки). В наступні роки спостерігалось певне зменшення критерію. Загальна позитивна динаміка комплексного критерію свідчить про постійне вдосконалення СУОП і досягнення ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля» цілей, що ставились при переході на міжнародний стандарт OHSAS 18001:2007.

Висновки. 1. Дослідження теоретико-методичних засад управління інвестиційною діяльністю вугледобувних підприємствах дозволило встановити необхідність розробки теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інвестицій в поліпшення умов праці працівників вугільних шахт.

2. Виконано аналіз існуючих методичних підходів до оцінки ефективності інвестицій в поліпшення умов праці в різних галузях промисловості. Показано, що існуючі підходи, у зв'язку неповним врахуванням втрат, обумовлених шкідливими та небезпечними умовами праці, а також складністю визначення показників соціального ефекту інвестицій з причини імовірнісного характеру небезпечних подій та їх наслідків, мають незначну прогностичну цінність, що обмежує можливість їх застосовувати на вугледобувних підприємствах.

3. Удосконалений методичний підхід до визначення величини прогнозованого збитку від нещасних випадків та професійних захворювань. Доведено, що в останньому випадку повинен враховуватись факт постійної (тривалої) дії шкідливих чинників виробництва на працівників, чисельність персоналу, що працює в зоні дії шкідливих чинників, тяжкість роботи та інші показники, що характеризують умови праці.

4. Запропоновано методичний підхід до оцінювання ефективності інвестицій в поліпшення умов праці працівників вугледобувних підприємств, що базується на оцінці величини відверненого збитку внаслідок усунення виробничих небезпек, та

розроблено алгоритм вибору пріоритетних напрямів інвестування.

5. Запропоновані зміни до системи управління охороною праці вугільних шахт, що дозволяють привести СУОП вугільних шахт у відповідність до міжнародних норм. Відмінність запропонованої підходу полягає в наявності незалежного від суб'єкта управління зовнішнього аудиту умов праці та передачі функцій поточного контролю умов праці виключно суб'єкту управління й проведенні періодичного внутрішнього аудиту умов праці.

6. Розроблено комплексний критерій оцінки ефективності функціонування СУОП, що визначається як сума критеріальних оцінок ефективності функціонування СУОП з позиції профілактики нещасних випадків і з позиції профілактики професійної та професійно обумовленої загальної захворюваності з приведення зазначених критеріальних оцінок до співставної величини, шляхом введення коефіцієнту, що визначається співставленням фактичних величин втрат від нещасних випадків і професійної захворюваності для конкретного підприємства.

Література

1. Лещинський В. П. Основні напрями підвищення ефективності інвестиційної діяльності / В. П. Лещинський // Теорія та практика державного управління. – №3 (54). – 2016. – С. 1–6.
2. Швець Ю. О. Оцінка інвестиційного клімату в Україні: стан, проблеми та шляхи його покращення / Ю. О. Швець, О. В. Бурдило // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – №12 (2). – 2017. – С. 165–168.
3. Ладунка І. С. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств / І. С. Ладунка, М. С. Буркова // Економіка та суспільство. – №14 – 2018 – С. 421–425.
4. Колеватова А. В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України / А. В. Колеватова // Глобальні та національні проблеми економіки. – №22 – 2018 – С. 1080–1084.
5. Вагонова О. Г. Оцінка величини відверненого збитку внаслідок впровадження протиаварійних заходів / О. Г. Вагонова, Л. В. Касьяненко // Економічний вісник НГУ. – №2 – 2013. – С. 100–106.
6. Музиченко Т. О. Інвестиції та інвестиційна діяльність : понятійний апарат / Т. О. Музиченко // Міжнародний науково-виробничий журнал. – №3 (25) – 2014. – С. 162–167.
7. Устенко А. О. Система управління підприємством / А. О. Устенко // Вісник

Прикарпатського університету. – № 10 – 2014. – С. 96–103.

8. Зайцева І. С. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах / І. С. Зайцева, О. В. Коцюба // БІЗНЕСІНФОРМ – 2014. – № 9. – С. 87–91.

9. Нікітіна А. В. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / А. В. Нікітіна // Вісник Запорізького національного університету. – № 2(6). – 2010 – С. 161–165.

10. Малько К. С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України : чинники їх формування в сучасних умовах / К. С. Малько // Актуальні проблеми економіки. – №3 – 2015. – С. 100–105.

References

1. Leshchynskyi, V.P. (2016). Osnovni napriamy pidvyshchennia efektyvnosti investytsiinoi diialnosti. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, 3(54), 1-6.

2. Shvets, Yu.O., & Burdylo, O.V. (2017). Otsinka investytsiinoho klimatu v Ukraini: stan, problemy ta shliakhy yoho pokrashchennia. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, 12(2), 165-168.

3. Ladunka, I.S., & Burkova, M.S. (2018). Pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia trudovoho potentsialu pidpriemstv. Ekonomika ta suspilstvo, (14),

421-425.

4. Kolevatova, A.V. (2018). Suchasnyi stan zaluchennia inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, (22), 1080-1084.

5. Vahonova, O.H., & Kasianenko, L.V. (2013). Otsinka velychyny vidverenoho zbytku vnaslidok vprovadzhennia protyavariinykh zakhodiv. Ekonomichnyi visnyk NHU, (2), 100-106.

6. Muzychenko, T.O. (2014). Investytsii ta investytsiina diialnist: poniatiyni aparat. Mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychi zhurnal, 3(25), 162-167.

7. Ustenko, A.O. (2014). Systema upravlinnia pidpriemstvom. Visnyk Prykarpatskoho universytetu, (10), 96-103.

8. Zaytseva, I.S., & Kotsiuba, O.V. (2014). Analiz investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy v suchasnykh umovakh. BIZNESINFORM, (9), 87-91.

9. Nikitina, A.V. (2010). Investytsiina diialnist v Ukraini: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu, 2(6), 161-165.

10. Malko, K.S. (2015). Investytsiinyi klimat ta investytsiina pryvablyvist Ukrainy: chynnyky yikh formuvannia v suchasnykh umovakh. Aktualni problemy ekonomiky, (3), 100-105.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА РАБОТНИКОВ УГОЛЬНЫХ ШАХТ

Л. В. Касьяненко, к. э. н., доцент, НТУ «Днепро́вская политехника»

Методология исследования. В ходе исследования использованы методы системно-логического анализа – при оценке материального ущерба, обусловленного вредными и опасными условиями труда на шахтах; статистико-экономического анализа – при исследовании состояния условий труда работников угольных шахт, социально-экономических и экологических последствий добычи угля; экономико-математического моделирования – при разработке методических подходов к оценке социально-экономических последствий инвестирования в улучшение условий труда работников угольных шахт.

Результаты. Проанализированы существующие подходы к оценке эффективности инвестиций для улучшения условий труда рабочих угольной шахты. Рассмотрены экономические потери, которые обусловлены опасными условиями труда на угольных шахтах, а также выделены особенности инвестиционной политики в области охраны труда для угольной промышленности Украины. Созданы методологические подходы к определению значений предотвращающих потерь вследствие осуществления мер по недопущению чрезвычайных ситуаций, а также мер, направленных на недопущение несчастных случаев и профессиональных заболеваний с целью оценки эффективности инвестиций в улучшение условий труда работников угольной шахты.

Обоснована процедура определения приоритетных инвестиционных тенденций и путей повышения мотивации, экономического стимулирования предприятий к улучшению условий труда. Определены факторы комплексной оценки функционирования систем контроля безопасности труда на предприятиях угольной промышленности.

Новизна. Состоит в совершенствовании теоретических и методических подходов к повышению эффективности инвестиций в улучшение условий труда на угольных шахтах.

Практическая значимость. Проведенные теоретические исследования и разработанные методические положения позволяют обоснованно выбирать приоритетные

направления инвестирования в улучшение условий труда работников угольных шахт, а также оценивать эффективность функционирования системы управления охраной труда угледобывающих предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, экономическая оценка, условия труда, предотвращенные потери, охрана труда, система управления.

INCREASING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT IN IMPROVING THE WORKING CONDITIONS OF EMPLOYEES OF COAL MINES

L. V. Kasyanenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology

Methods. In the course of the study, the methods of system-logical analysis are used – when evaluating material damage caused by harmful and dangerous working conditions in mines; statistics-economic analysis – when studying the state of working conditions of employees of coal mines and the socio-economic and social organizations environmental consequences of coal mining; economic-mathematical modeling – when developing methodological approaches to assessing socio-economic consequences of investing in improving the working conditions of coal mine workers.

Results. The existing approaches to assessment of investments efficiency to improve working conditions coal mine workers are analyzed. Economic losses caused by dangerous working conditions in coal mines are considered, the features of investment policy of labor protection for the coal industry of Ukraine are also highlighted. Methodological approaches to determine the values of preventive losses due to the implementation of measures to prevent emergency situations are developed, as well as measures aimed at preventing accidents and occupational diseases in order to assess the effectiveness of investments in improving the working conditions of coal mine workers.

The procedure for determining priority investment trends and ways to increase motivation, economic incentives for enterprises to improve working conditions has been substantiated. The factors of a comprehensive assessment of the functioning of labor safety control systems at the enterprises of the coal industry have been determined.

Novelty consists in improving the theoretical and methodological approaches to improving investment efficiency of improving working conditions in coal mines.

Practical value. The conducted theoretical research and developed methodical provisions allow one to reasonably choose priority areas of investment in improving the working conditions of coal mine workers, as well as to evaluate the effectiveness of the management system of labor protection of coal mining enterprises.

Keywords: investment, economic assessment, labour conditions, coal mines, prevented damage, labour protection, management system.

Надійшла до редакції 08.09.21 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Н. М. Штефан, к. т. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
shstefannat@gmail.com, orcid.org/0000-0003-4779-2618*

Методологія дослідження. Теоретико-методологічною базою дослідження стали фундаментальні роботи вітчизняних і зарубіжних науковців з питань визначення і оцінки вартості бізнесу. З метою досягнення поставленої мети у статті використано загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу й синтезу – для оцінки сучасних методів і підходів, що застосовуються при визначенні вартості бізнесу, а також для обґрунтування шляхів удосконалення методів її оцінки; порівняльного аналізу – при дослідженні основних факторів впливу на вартість бізнесу, при визначенні переваг і недоліків існуючих методів оцінки вартості бізнесу; теоретичного узагальнення – при визначенні напрямів удосконалення методів оцінки вартості бізнесу.

Результати. Виявлено, що для отримання реальної вартості бізнесу застосовують три підходи оцінки вартості (дохідний, витратний, порівняльний), кожний з яких має свої переваги та недоліки. Доведено, що для визначення обґрунтованої вартості бізнесу необхідно оцінювати достовірність і вагомість її оцінки за кожним методом. Встановлено, що для врахування здатності бізнесу генерувати прибуток за витратним методом необхідно більш детально аналізувати складову власного капіталу підприємства на основі статті «Нерозподілений прибуток», визначати динаміку її змін за останній період та питому вагу у складі власного капіталу підприємства. Проведене дослідження дало змогу встановити можливість застосування дохідного підходу оцінки вартості бізнесу для збиткових підприємств, якщо їхні збитки виникли за рахунок фінансової діяльності. При цьому в якості бази для попередніх розрахунків грошових надходжень запропоновано використовувати прибуток тільки від операційної діяльності з його подальшим коригуванням на дисконтовані фінансові витрати. Це дозволить підвищити вагомість витратного підходу до оцінки вартості бізнесу.

Новизна. У процесі дослідження визначено не тільки переваги й недоліки методів оцінки вартості бізнесу, але й запропоновано шляхи їх удосконалення за рахунок розширення сфери застосування різних методів. Встановлено залежність між коефіцієнтом зносу основних фондів і вагомістю кожного підходу щодо оцінки вартості бізнесу (окремо для прибуткових і збиткових підприємств) при визначенні їхньої кінцевої вартості.

Практична значущість. Проведене дослідження дало змогу встановити вагомість кожного з підходів щодо оцінки вартості бізнесу для кожного конкретного підприємства в залежності від стану його активів. Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в можливості їх використання під час визначення вартості українських підприємств.

Ключові слова: оцінка вартості бізнесу, дохідний підхід, витратний підхід, порівняльний підхід, удосконалення методів оцінки вартості бізнесу.

Постановка проблеми. При оптимізації планів розвитку бізнесу для ухвалення ефективних управлінських рішень керівництву потрібна інформація про вартість бізнесу. Визначення вартості бізнесу – це і результат роботи компанії, і база для його по-

дальшого розвитку. Основне завдання управління компанією – це такий вибір рішення з набору альтернативних рішень, який при інших рівних умовах забезпечує більше зростання вартості компанії, що являється головною метою її власників.

Оцінка вартості бізнесу – це розрахунок його вартості з урахуванням факторів, що впливають на нього в умовах конкретного ринку в конкретний момент часу з обґрунтуванням як величини ставки дисконтування, так і вагомості кожного методу при визначенні обґрунтованої вартості.

Світовий досвід визначення вартості бізнесу пропонує безліч методів до оцінювання вартості компанії, проте економічний розвиток, специфічні умови розвитку різних країн висувають нові вимоги і задачі щодо оцінки бізнесу, що призводить до необхідності постійного удосконалення існуючих методик, врахування нових вимог. Тому розробка і застосування найбільш ефективних методів оцінки вартості бізнесу є не тільки актуальними в теоретичному аспекті, але й практичне значення цього питання зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі з проблем оцінки вартості бізнесу переважають роботи таких науковців як А. Дамадаран [1], М. Гордона [2], У. Шарпа, Дж. Бейли [3], Валдайцева С. В. [4], Григор'єва В. В. та Федотової М. А. [5], Єсіпова В. Є. [6], Щербаківа В. А. [7], Чеботарьова Н. Ф. [8], де розглядаються теоретичні та методологічні підходи щодо оцінки вартості бізнесу, які склалися в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Автори досліджують поряд з традиційними методами (в рамках ринкового (порівняльного), доходного, витратного підходів) і застосування інших методів та методик. Пропонують різні варіанти визначення ставки дисконтування і ставки капіталізації; наводять приклади визначення тривалості прогностичного горизонту. Але, незважаючи на значну кількість досліджень методів оцінки, не вдалось розробити універсальну методику, яка б могла ефективно застосовуватись на всіх підприємствах в умовах економічного зростання чи в умовах нестабільної економіки. Тому удосконалення методів оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах є актуальною задачею сьогодення.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є обґрунтування розширення умов застосування різних методів оцінки вартості бізнесу для різних етапів розвитку

бізнесу, обґрунтування механізму визначення вагомості кожного з підходів щодо оцінки вартості конкретного бізнесу при визначенні його кінцевої вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомі підходи щодо оцінки вартості бізнесу – це доходний підхід (оцінка вартості підприємства на основі отриманих доходів); витратний підхід (оцінка вартості підприємства на основі витрат на придбання активів); порівняльний підхід (оцінка вартості підприємства, що базується на вартості підприємств з аналогічною діяльністю чи аналогічними активами).

Кожний метод має свої переваги та недоліки, а отже, потребує удосконалення з врахуванням сучасного розвитку науки. Метод дисконтування грошових надходжень дозволяє врахувати перспективи розвитку підприємства і найбільше відображає інтереси інвестора, але в деякій мірі ці прогнози суб'єктивні. Метод справедливої вартості активів базується на ринковій вартості реальних активів підприємства, але не враховує майбутніх доходів бізнесу. Тому пропонується більш детально розглядати складову власного капіталу підприємства «Нерозподілений прибуток», яка відображає частину грошових потоків, яка залишається на підприємстві після всіх необхідних виплат і в деякій мірі характеризує здатність бізнесу генерувати грошовий потік. Метод порівняльного аналізу враховує стан на ринку, але теж має недоліки, не завжди є інформація по підприємствам-аналогам, коригування за допомогою мультиплікатора мають штучне походження.

Характеристика методів оцінки бізнесу за різними підходами (дохідний, витратний, порівняльний) з визначенням переваг і недоліків та запропонованими шляхами їх удосконалення наведено в нижчеподаних таблицях 1–3.

Якщо підприємство має досить вагомі фінансові витрати (обслуговування боргу), то при визначенні вартості бізнесу методом дисконтування грошових потоків пропонуємо враховувати грошовий потік тільки від операційної діяльності. А суму дисконтованих фінансових витрат за цей же період вирахувати з кінцевого результату (суми

дисконтованих грошових потоків і дисконтованої ліквідаційної вартості підприємства).

Якщо підприємство має збитки від операційної діяльності, то доходний підхід не застосовується.

Таблиця 1

Методи оцінки бізнесу за доходним підходом та шляхи їх удосконалення

Назва методу	Характеристика методу	Переваги	Недоліки	Шляхи удосконалення
Метод капіталізації чистого доходу	Визначає потік доходу і перетворює його у поточну вартість шляхом застосування норми капіталізації.	Враховує майбутній дохід. Простота в розрахунках. Можливість визначення вартості підприємства в залежності від зміни ставки капіталізації.	Можливі помилки в розрахунках. Неможливість застосування при визначенні оцінювання підприємств, що не отримують дохід.	Для збиткових підприємств необхідно розглянути від якого виду діяльності отримано збитки і розрахунки грошових надходжень здійснювати окремо за операційною та фінансовою діяльністю.
Метод капіталізації дивідендів	Застосовується для оцінювання компанії, акції якої котируються на фондовому ринку	Враховує майбутній дохід. Зручність для оцінювання підприємств, що публікують фінансові звіти по дивідендах.	Можливі помилки в розрахунках. Неможливість застосування при визначенні оцінювання підприємств, що не отримують дохід.	
Метод капіталізації надлишкового доходу	Метод ґрунтується на отриманні додаткового прибутку від гудвілу	Відображає майбутні доходи в оцінюванні вартості; дозволяє визначити вартість нематеріальних активів. Можна застосувати при нестійких доходах у майбутньому.	Орієнтований на оцінювання інтелектуальної власності (спеціалізований метод), не є універсальним	
Метод дисконтування грошового потоку	Метод дає змогу реалістичніше оцінити майбутній потенціал підприємства. Як дисконтований дохід використовується або чистий дохід, або грошовий потік.	Універсальний метод. Розглядає конкретний період і динаміку зміни доходів. Розглядає інтереси власника і кредитора.	Можливі помилки в прогнозах. Можливі помилки при виборі коефіцієнта дисконтування.	Обґрунтування ставки дисконтування і тривалості прогнозного періоду. Для України обрати кумулятивний метод визначення ставки дисконтування, який найбільш повно враховує всі види ризиків.

Джерело: розроблено і автором

Нерозвиненість фінансового ринку України є основною перешкодою для широкого застосування методів порівняльного підходу при визначенні вартості українських підприємств, які ґрунтуються на використанні ціни придбання підприємства – аналога загалом чи його контрольного пакета акцій. (табл. 2).

Найбільшим недоліком витратного методу є те, що він не відображає потенційних прибутків та активів. Аналіз динаміки

зміни складових власного капіталу (зокрема статі «Нерозподілений прибуток») дозволить опосередковано врахувати потенційні прибутки підприємства через зміни обсягу нерозподіленого прибутку. У цьому випадку можна підвищити вагомість витратного підходу при визначенні середньозваженої вартості бізнесу або застосувати коефіцієнт збільшення вартості бізнесу з високою сумою нерозподіленого прибутку.

Методи оцінки бізнесу за порівняльним підходом та шляхи їх удосконалення

Назва методу	Характеристика методу	Переваги	Недоліки	Шляхи удосконалення
Метод галузевих коефіцієнтів	Застосовується при наявності даних по галузі. Базується на використанні рекомендованих співвідношень між ціною бізнесу підприємства і фінансовими параметрами	Дає реальну ринкову оцінку, виходячи з інформації, що отримується з ринку аналогічних компаній. Можливість залучення апарату математичної статистики і комп'ютерного моделювання.	Отримання хибного результату при визначенні стратегічних компаній.	Розширити доступ інвесторів до інформації щодо продажу акцій різних компаній.
Метод порівняння продажів	Ґрунтується на використанні ціни придбання підприємств – аналога загалом чи його контрольного пакета акцій.	Аналітично до методу галузевих коефіцієнтів.	Трудомісткий. Неможливо використовувати, якщо немає інформації про операції купівлі-продажу фірм-аналогів або нерозвинений ринок купівлі-продажу підприємств	
Метод мультиплікаторів (метод ринку капіталів)	Доцільно використовувати для оцінювання закритих компаній, акції яких не котируються на біржі. Для них використовують дані про прибутки та ціни на акції аналогічних компаній.	Добрі результати при оцінці великих акціонерних товариств	Можливий невизначений результат для оцінювання закритих акціонерних товариств.	

Джерело: розроблено і автором

До вартості підприємства, яку можна отримати за умови його ліквідації в кінці прогнозного періоду, якщо воно має у своєму власному капіталу вагому суму нерозподіленого прибутку, застосувати коефіцієнт збільшення вартості бізнесу за цим методом (таблиця 3). Для визначення обґрунтованої вартості бізнесу застосовується розрахунок за допомогою середньозваженої величини, яка враховує питому вагу кожного підходу:

$$\text{Вобгр} = \text{Ввitr} \times \text{ПВв} + \text{Вдох} \times \text{ПВд} + \text{Впор} \times \text{ПВпор}, \quad (1)$$

де Вобгр – обґрунтована вартість підприємства, грн.,

Ввitr – вартість підприємства за витратним підходом, грн.,

ПВв – питома вага витратного підходу при визначенні обґрунтованої вартості підприємства, ч. од.,

Вдох – вартість підприємства за доходним підходом, грн.,

ПВд – питома вага доходного підходу при визначенні обґрунтованої вартості підприємства, ч. од.,

Впор – вартість підприємства за порівняльним підходом, грн.,

ПВп – питома вага порівняльного підходу при визначенні обґрунтованої вартості підприємства, ч. од.

Обґрунтування на цьому етапі визначення вартості бізнесу полягає у визначенні вагомості кожного підходу при визначенні середньозваженої вартості підприємства, яка і буде таким чином являтися обґрунтованою вартістю даного підприємства.

При визначенні вагомості кожного підходу оцінки вартості бізнесу необхідно враховувати ступінь зносу основних фондів, який не тільки впливає на суму активів підприємства, а й на здатність генерувати грошовий потік. Коефіцієнт зносу залежить від фізичного і морального зношення.

Методи оцінки бізнесу за витратним підходом та шляхи їх удосконалення

Назва методу	Характеристика методу	Переваги	Недоліки	Шляхи удосконалення
1	2	3	4	5
Метод чистої балансової вартості	Від значення валюти балансу віднімають всі короткострокові та довгострокові зобов'язання підприємства. У підсумку визначається вартість власного капіталу компанії, тобто значення чистої балансової вартості активів.	Простий у застосуванні.	Не відображає потенційних прибутків активів. Результати оцінювання швидко стають недійсними в умовах інфляції. Оцінювання активу може не відповідати його ринковій вартості за рахунок зносу. Облік у чистій балансовій вартості нереалізованих активів.	Якщо нерозподілений прибуток постійно зростає стабільними темпами (для акціонерного товариства – розглянути чи не зростає нерозподілений прибуток за рахунок зменшення виплат дивідендів), це в деякій мірі відображає здатність підприємства отримувати дохід). Якщо щорічна сплата дивідендів є досить стабільною, це означає, що нерозподілена частина чистого прибутку зростає, а значить зростає щорічно і чистий прибуток.
Метод скоригованої балансової вартості	Удосконалений метод містить результат переоцінювання, який коригує залишкову вартість активів на фактор інфляції: (переоцінка активів з введенням отриманого результату в баланс: з боку активів – сума переоцінювання, з боку пасивів – резерв переоцінювання). Визначається чиста, скоригована балансова вартість, яка по суті є сумою власного капіталу компанії та резерву переоцінювання.	Можна застосовувати при високих темпах інфляції. Адекватно відображає структуру активів відносно ринкових цін, що склалися з них.	Не відображає потенційних прибутків активів. Доволі складний, якщо дані обліку обмежені. Найважливіші активи повинні бути переоцінені індивідуально на основі різних коефіцієнтів.	
Метод оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів.	Передбачає коригування матеріальних активів на рівень інфляції.	Дає реальну ринкову оцінку матеріальних активів. Найбільш прийнятний для підприємств з незначними нематеріальними активами.	Не відображає потенційного прибутку. Не відображає максимальної корисності підприємств в умовах застосування сучасного НТП	
Метод вартості заміщення	Оцінює підприємство, виходячи з витрат на повне заміщення його активів при збереженні господарського профілю. Орієнтований тільки на оцінку матеріальних активів і прийнятний для капіталомістких підприємств.	Поточна ринкова оцінювання вартості витрат на відновлення підприємства	Не відображає потенційного прибутку. Не дає оцінювання нематеріальних активів	
Метод відносної вартості	Розраховуються всі витрати, необхідні для створення точної копії фірми. Ці витрати розглядаються як відносна вартість оцінюваного об'єкта. Цей метод враховує вартість нематеріальних активів, таких як авторські права, патенти, комп'ютерні програми і т. і.	Поточна ринкова оцінювання вартості витрат на відновлення підприємства. Облік вартості нематеріальних активів.	Не відображає потенційного прибутку. Не відображає максимальної корисності підприємства в умовах застосування сучасного НТП	

1	2	3	4	5
Метод ліквідаційної вартості	Використовується у випадку, коли фірма припиняє свої операції, розпродує активи і погашає свої зобов'язання. Метод дає найнижчу цифру оцінки і дає змогу визначити нижчий рівень вартості бізнесу.	Визначення ціни підприємств та його активів при прискореній ліквідації (в екстремальних умовах)	Не відображає потенційного прибутку. Не дає найбільш оптимальної ринкової ціни.	При визначенні ліквідаційної вартості підприємства, у власному капіталу якого є вагома сума нерозподіленого прибутку, застосувати коефіцієнт збільшення вартості бізнесу за цим методом.

Джерело: розроблено і автором

Фізичний знос – це втрата засобами праці своїх споживчих властивостей, під впливом на них природно-кліматичних і технічних (експлуатаційні навантаження, якість технічного обслуговування і т. д.) умов. Коефіцієнт фізичного зносу може бути визначений за допомогою фактичного і нормативного часу роботи обладнання, співвідношенням суми зносу і первісної вартості основних фондів.

Моральний знос – це зменшення вартості основних засобів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці, а також у результаті створення нових, більш продуктивних та економічно вигідних машин і устаткування, ніж ті, що перебувають в експлуатації. Мо-

ральню зношуються основні фонди, як правило, швидше ніж фізично. І якщо моральний знос основних фондів в результаті втрати цінності старих основних засобів по причині зниження витрат на виробництво (зниження вартості відтворення) аналогічних засобів праці можна оцінити за допомогою первісної вартості основних фондів і відновлювальної вартості аналогічних основних фондів, то знецінення засобів праці через створення нових, більш досконалих та ефективних можна оцінити дуже суб'єктивно. Якщо сума зносу основних фондів велика, то підприємство має нижчу здатність своїх активів генерувати позитивний грошовий потік, що впливає на вагомість кожного підходу при визначенні обґрунтованої вартості бізнесу (табл. 4).

Таблиця 4

Визначення вагового коефіцієнту (ВК) різних підходів оцінки бізнесу при обґрунтуванні його вартості на базі середньозваженої

Чинники	Значення коефіцієнтів зносу	Для ТОВ		Для АТ		
		ВКдох	ВКвтр	ВКдох	ВКвтр	ВКпорів
Для прибуткових підприємств	$K_{Змор} \leq 10\%$ $K_{Зфіз} \leq 10\%$	0.6	0.4	0.5	0.4	0.1
Для збиткових підприємств (збитки від фінансової діяльності)	$K_{Змор} \leq 10\%$ $K_{Зфіз} \leq 10\%$	0.4	0.6	0.3	0.5	0.1
Для збиткових підприємств (збитки від операційної діяльності)	$K_{Змор} \leq 10\%$ $K_{Зфіз} \leq 10\%$	0	1	0	0.8	0.2
Для прибуткових підприємств	$11\% \leq K_{мор} \leq 20\%$ $11\% \leq K_{фіз} \leq 30\%$	0.55	0.45	0.6	0.3	0.1
Для збиткових підприємств (збитки від фінансової діяльності)	$11\% \leq K_{мор} \leq 20\%$ $11\% \leq K_{фіз} \leq 30\%$	0.3	0.7	0.3	0.6	0.1

Для збиткових підприємств (збитки від операційної діяльності)	$11\% \leq K_{мор} \leq 20\%$ $11\% \leq K_{фіз} \leq 30\%$	0	1	0	0.8	0.2
Для прибуткових підприємств	$21\% \leq K_{мор} \leq 50\%$ $31\% \leq K_{фіз} \leq 50\%$	0.5	0.5	0.6	0.3	0.1
Для збиткових підприємств (збитки від фінансової діяльності)	$21\% \leq K_{мор} \leq 50\%$ $31\% \leq K_{фіз} \leq 50\%$	0.3	0.7	0.3	0.65	0.05
Для збиткових підприємств (збитки від операційної діяльності)	$21\% \leq K_{мор} \leq 50\%$ $31\% \leq K_{фіз} \leq 50\%$	0	1	0	0.8	0.2
Для прибуткових підприємств	$K_{Зфіз} \geq 51\%$ $K_{Змор} \geq 51\%$	0.4	0.6	0.7	0.2	0.1
Для збиткових підприємств (збитки від фінансової діяльності)	$K_{Зфіз} \geq 51\%$ $K_{Змор} \geq 51\%$	0.25	0.75	0.3	0.65	0.05
Для збиткових підприємств (збитки від операційної діяльності)	$K_{Зфіз} \geq 51\%$ $K_{Змор} \geq 51\%$	0	1	0	0.8	0.2

Примітки: ВКдох – вагомість доходного підходу при визначенні вартості бізнесу; ВКвитр – вагомість витратного підходу при визначенні вартості бізнесу; ВКпорів – вагомість порівняльного підходу при визначенні вартості бізнесу

В умовах недостатнього розвитку ринку акцій в Україні вагомість порівняльного методу пропонуємо приймати на рівні 0.05-0.2.

Вирішення цих дискусійних питань дозволить приймати ефективні управлінські рішення з точки зору вартісних принципів управління.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- методи оцінки вартості підприємства на сучасному етапі потребують постійного удосконалення по мірі розвитку суспільства;
- збільшення вартості бізнесу – це основна мета як управлінського апарату підприємства, так і його власників;
- визначенням вагомості кожного підходу оцінки вартості бізнесу для кожного конкретного підприємства дозволить отримати більш достовірні дані щодо обґрунтованої вартості підприємства.

Література

1. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран: Пер. с англ. – 7-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 1340 с.
2. Gordon M. The Investmen Financing, and Valuation of the Corporation. Homewood, III, Irwin, 1962.

3. Шарп У. ИНВЕСТИЦИИ / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли: пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – XII, 1024 с.

4. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: Учебник. / С. В. Валдайцев. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 352 с.

5. Григорьев В. В. Оценка предприятия: теория и практика / В. В. Григорьев, М. А. Федотова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 320 с.

6. Есипов В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.

7. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с.

8. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник / Н. Ф. Чеботарев. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 256 с.

References

1. Damodaran, A. (2011). Investitsionnaia otsenka: instrumenty i metody otsenki lyubykh aktivov. Moskva: Alpina Publisher.
2. Gordon, M. (1962). The Investmen Financing, and Valuation of the Corporation. Homewood, III, Irwin.
3. Sharp, W., Aleksander, G., Byeyli, D. (1997). Investitsiyi. Moskva: INFRA-M.
4. Valdaytsev, S. (2003). Otsenka biznesa. Moskva, TK-Velbi.
5. Grigoriyev, V., & Fedotova, M. (1997). Otsenka predpriyatiya. Moskva: INFRA-M.
6. Yesipov, V., Makhovikova, G., & Terehova, V. (2006). Otsenka biznesa. Sankt-Peterburg, Piter.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. М. Штефан, к. т. н., доцент, НТУ «Днепропетровская политехника»

Методология исследования. Теоретико-методологической базой исследования стали фундаментальные работы отечественных и зарубежных ученых по определению и оценке стоимости бизнеса. В целях достижения поставленных целей в статье использованы общенаучные и специальные методы: анализа и синтеза – для оценки современных методов и подходов, применяемых при определении стоимости бизнеса, а также для обоснования путей усовершенствования методов ее оценки; сравнительного анализа – при исследовании основных факторов влияния на стоимость бизнеса, при определении преимуществ и недостатков существующих методов оценки стоимости бизнеса; теоретического обобщения – при определении направлений усовершенствования методов оценки стоимости бизнеса.

Результаты. Установлено, что для получения реальной стоимости бизнеса применяют три подхода оценки стоимости (доходный, затратный, сравнительный), каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Доказано, что для определения обоснованной стоимости бизнеса необходимо оценивать достоверность и значимость ее оценки по каждому методу. Установлено, что для учета способности бизнеса генерировать прибыль по затратному методу необходимо более подробно анализировать составляющую собственного капитала предприятия на базе статьи «Нераспределенная прибыль», определить динамику ее изменения за последний период и удельный вес в составе собственного капитала предприятия.

Проведенное исследование позволило установить возможность применения доходного подхода для оценки стоимости бизнеса для убыточных предприятий, если их убытки получены за счет финансовой деятельности. При этом в качестве базы для предварительных расчетов денежных поступлений предложено использовать прибыль только от операционной деятельности с ее дальнейшей корректировкой на дисконтированные финансовые расходы. Это позволит повысить значимость затратного подхода в оценке стоимости бизнеса.

Новизна. В процессе исследования определены не только преимущества и недостатки методов оценки стоимости бизнеса, но и предложены пути их усовершенствования за счет расширения сферы применения разных методов. Установлена зависимость между коэффициентом износа основных фондов и весомостью каждого подхода к оценке стоимости бизнеса (отдельно для прибыльных и убыточных предприятий) при определении их конечной стоимости.

Практическая значимость. Проведенное исследование позволило установить значимость каждого из подходов оценки стоимости бизнеса для каждого конкретного предприятия в зависимости от состояния его активов. Практическое значение полученных результатов исследования состоит в возможности их использования при определении стоимости украинских предприятий.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, доходный подход, затратный подход, сравнительный подход, усовершенствование методов оценки стоимости бизнеса.

IMPROVEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES VALUATION METHODS *N. M. Shtefan, Ph. D (Tech.), Associate Professor, Dnipro University of Technology*

Methods. The fundamental works of domestic and foreign scientists on the definition and evaluation of business value make the theoretical and methodological basis of the study. Both general and special methods are used in the article: analysis and synthesis – to assess modern methods and approaches used to determine the value of business, and to justify ways to improve the methods;

comparative analysis – when studying the main factors of the impact on business value, when determining the advantages and disadvantages of existing ways to estimate business value methods; theoretical generalization – in identifying areas for improvement of business valuation methods.

Results. It was found that to obtain the real value of the business, all three approaches to valuation are used (income, cost, market), each of which has its advantages and disadvantages. It was proved that to determine the value of the business, it is necessary to assess the reliability and weight of its assessment by each method. It is established that to take into account the ability of the business to generate profit by the cost method, it is necessary to analyze in more detail the component of equity – on the basis of «Retained earnings» entry, to detect the dynamics of its changes over the recent period and its share in equity. The study allowed establishing the possibility of applying an income approach to assessing the value of business for unprofitable enterprises if its losses are obtained through financial activities. In this case, as a basis for preliminary cash flow calculations, it was suggested to use profit only from operating activities with its further adjustment to discounted financial expenses. This will increase the weight of the cost approach to business valuation.

Novelty. The study identifies not only the advantages and disadvantages of methods of assessing the value of business, but also suggests ways to improve them by expanding the scope of various methods. There has been determined the relationship between the depreciation rate of fixed assets and the weight of each approach to assessing the value of business (separately for profitable and unprofitable enterprises) in determining their final value.

Practical value. The study made it possible to establish the importance of each of the approaches to assess the value of the business for each individual enterprise depending on the state of its assets. The practical value of the obtained research results lies in the possibility of their use in determining the value of Ukrainian enterprises.

Keywords: business valuation, income approach, cost approach, market approach, improvement of business valuation methods.

Надійшла до редакції 30.08.21 р.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

*О. В. Ізументцев, аспірант, Національний авіаційний університет, aleks7536@gmail.com,
orcid.org/0000-0003-1294-6453*

Методологія дослідження. Теоретико-методологічну базу дослідження склали наступні методи: порівняння та систематизації – для визначення складових розвитку потенціалу підприємств при узгодженні економічних інтересів учасників; дедукції – для виокремлення окремих елементів циркулярної економіки як передумови розвитку інноваційного потенціалу; аналізу та синтезу – для обґрунтування наукового підходу до при визначенні стратегічних напрямів розвитку потенціалу підприємств.

Результати. Сучасні економічні процеси обумовлюють необхідність здійснення впливу на діяльність усіх суб'єктів господарювання, зокрема, в аспектах стратегії й тактики. Проблема планування і прогнозування розвитку потенціалу підприємства спрямована на посилення наявних конкурентних переваг, які надає циркулярна економіка. В статті обґрунтовано необхідність забезпечення системного характеру розвитку потенціалу підприємства, що дозволить активізувати адаптаційні процеси до змін. Визначено перспективні напрями модернізаційного оновлення виробничо-комерційного процесу як наслідок удосконалення організаційного забезпечення розвитку потенціалу задля впровадження інновітгу. Обґрунтовано складові розвитку потенціалу підприємства в умовах циркулярної економіки, до яких віднесено: економічні інтереси учасників, результативність діяльності, заходи щодо удосконалення складових. Обґрунтована необхідність формування і впровадження заходів щодо оновлення складових потенціалу підприємства в їхньому органічному поєднанні, створення підґрунтям ефективного «бачення» власного розвитку підприємства та можливостей для адекватного оцінювання слабких та сильних сторін потенціалу підприємства.

Новизна. Запропоновані та обґрунтовані стратегічні напрями розвитку потенціалу підприємства в умовах циркулярної економіки.

Практична значущість. Отримані результати дослідження дозволяють підприємствам використовувати переваги циркулярної економіки, удосконалювати свою діяльність на конкурентних сегментах ринку та підтримувати конкурентні переваги на основі розвитку свого потенціалу з урахуванням економічних інтересів учасників.

Ключові слова: стратегічні напрями, потенціал підприємства, розвиток, циркулярна економіка, реструктуризаційні перетворення, стратегії, економічні інтереси, потреби в розвитку.

Постановка проблеми. Сучасні аспекти розвитку підприємств та тенденції трансформаційних процесів економічного середовища їх функціонування спричиняють необхідність пошуку новітніх підходів до управління інноваційним потенціалом. Априорі розвиток інноваційного потенціалу підприємства має випереджаючий характер, тому доцільно розглядати його формування, стан та впровадження саме через призму виперед-

жаючого характеру. Темпи змін, трансформацій, адаптацій, впровадження інноваційних продуктів та послуг зумовлюють прискорення систем управління підприємств, особливо провідних галузей економіки. Також, в умовах посилення глобалізаційних процесів та формування конкурентного середовища в реаліях вітчизняного господарського комплексу перед підприємствами постає проблема відставання від конкурентів щодо використання інноваційних продуктів,

технологій, послуг. Тобто вітчизняні підприємства потребують формування підходів щодо управління інноваційним потенціалом, яке буде мати випереджувачий характер, що дозволить забезпечити їм належний розвиток та конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень. Наукові підходи і практичні аспекти розвитку потенціалу підприємств та визначення стратегічних напрямів в контексті циклової економіки є предметом досліджень наступних дослідників Ареф'єва О., Побережна З. [1], Вовк О. М., Дудік А. О. [2], Гарафонова, О. І. [3], Горбань В. Б. [4], Гурочкіна В. В. [5], Будзинська М. С. [6], Лебедева В., Шабатура Т., Варгачук М. [7], Маковій Ю. Г. [8], Пілецька С. Т., Коритько Т. Ю. [9], Сергієнко Л. В. [10], Шкурєнко О. В. [11], Штихан Н. В., Беззубко Л. В. [12] та інших.

Незважаючи на наявні дослідження в даній предметній галузі, проведені залишаються невирішеними аспекти формуванні і обґрунтування стратегічних напрямів розвитку потенціалу підприємств при використанні сучасних переваг циклової економіки задля забезпечення економічних інтересів учасників при організаційному забезпеченні і адаптації до динамічного зовнішнього середовища.

Формулювання мети статті Метою дослідження є формування сучасного концептуального підходу до управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств в умовах трансформацій з урахуванням пріоритетності економічних інтересів через управління знаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема організації вчасного і ефективного управління ними є однією із актуальних і важливих проблем при здійсненні процесів планування та прогнозування на підприємстві. Потенціал підприємства, спираючись на оцінювання ефективності економічної діяльності підприємства дає змогу оцінити реальний рівень використання можливостей підприємства та зіставити його з потенціальними. Аналіз потенціалу підприємства дозволяє виявити приховані резерви ресурсів по його складовим та визначити і обґрунтувати альтернативні стратегічні напрями розвитку підприємства на прогнозований період.

«Формування стратегічного потенціалу підприємства залежить не тільки від його потенційних можливостей, а й від умов реалізації стратегічних напрямів розвитку, від вирішення проблеми багатоканальності їх ресурсного забезпечення. У межах сучасної парадигми стратегічний потенціал підприємства може бути визначений як підґрунтя створення й розвитку стійких конкурентних переваг підприємства на основі формування унікальних комбінацій ресурсів і відмітних компетенцій, стратегічної гнучкості управління з метою виробництва успішних продуктів і технологій» [4].

Слід зазначити, що розвиток потенціалу підприємства і його потенціал це за змістом і динамічним спрямуванням різні поняття, розгляд яких сприятиме обґрунтуванню стратегічних орієнтирів. Так, потенціал – це можливість і здатність підприємства мобілізувати ресурси і компетенції при здійсненні всіх видів діяльності задля забезпечення безперервності функціонування. Розвиток потенціалу підприємства – система заходів щодо забезпечення реалізації обраної економічної і конкурентних стратегій та формування перспективних напрямів модернізаційного оновлення виробничо-комерційного процесу в умовах економіки знань і діджиталізації.

Характерними рисами розвитку потенціалу є формування перспектив на підставі відображення минулих тенденцій як змін, так і динаміки продажів, це ґрунтується на сукупності технічних, економічних, компетентнісних властивостей, нагромаджених ним як системою в процесі становлення діяльності та таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку; визначення здатності до практичного застосування й використання наявних можливостей; застосування оновлень і орієнтація на розвиток (на перспективу), тобто можна стверджувати, що стратегічний потенціал є основою розробки ефективної стратегії та забезпечення відповідного рівня розвитку підприємства.

Стратегічне управління розвитком підприємства обов'язково повинне враховувати інноваційний розвиток, адже інновації дають змогу підприємству розширювати межі свого

впливу та захоплювати нові сегменти споживачів. До пріоритетних напрямів інноваційного розвитку належать: освоєння нових технологій; впровадження нових технологій та обладнання; впровадження сучасних інформаційних технологій; управління інноваціями; підготовка і перепідготовка кваліфікації робітників у сфері новачів [2, с.55].

В умовах сьогодення важливим етапом розвитку потенціалу є оцінювання ефективності діяльності та майбутнього стану підприємства в аспектах складових їхнього потенціалу, оскільки їх вимір є певною передумовою для управлінських рішень при виборі типу стратегії розвитку, забезпечення відповідного рівня темпу і якості розвиткових процесів, стабільності та інтенсивності реструктуризаційних і реінжинірингових перетворень. Науковцями запропоновано достатня кількість розроблених систем показників, які доцільно застосовувати при оцінюванні рентабельності діяльності підприємства з метою своєчасного реагування на зміни в умовах циркулярної економіки, які відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства, коригування сценаріїв імплементації обраної стратегії розвитку, втім, специфіка реалізації особливостей циркулярної економіки не відображена.

В основі циркулярної економіки полягає формування нових бізнес-моделей, що орієнтовані на зменшення кількості використаних ресурсів, впровадження повторного використання або замкнутого циклу виробництва (планування потреби виробництва у матеріалах) і переробки у виробництві, що дозволяє забезпечити захист навколишнього середовища та знижує первинну потребу підприємств промисловості у зовнішніх ресурсах. Концепція циркулярної економіки заснована на вторинній переробці практично будь-якого товару, що проявляється на етапах планування та розробки товарів для забезпечення тривалого життєвого циклу і високого потенціалу конкурентоспроможності промислового підприємства для подальшого повторного використання, модернізації, відновлення та рециклінгу [6, с. 53–54].

Створення потенціалу підприємства та його розвитку можна представити як процес формування переліку можливостей, а також планування сценаріїв їх реалізації з метою

здійснення неотехнологічного відтворення та необхідного темпу зміцнення конкурентних позицій підприємства та задоволення економічних інтересів учасників. Системність характеру розвитку потенціалу підприємства обумовлює його формування і змін, тобто необхідно на постійній основі здійснювати процеси змістовного наповнення складових потенціалу.

Визначення ефективності управління підприємством має важливе як наукове, так і практичне значення, оскільки дозволяє не тільки оцінити ефективність управління підприємством, проаналізувати сумарний ефект різних його структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів та рівень капіталізації. В сучасних умовах для визначення рівня капіталізації підприємства в межах оцінювання управління ним доцільно використовувати VBM-менеджменту з визначенням модифікованого показника EVA, який дозволяє урахувувати вплив факторів зовнішнього середовища [9, с.101].

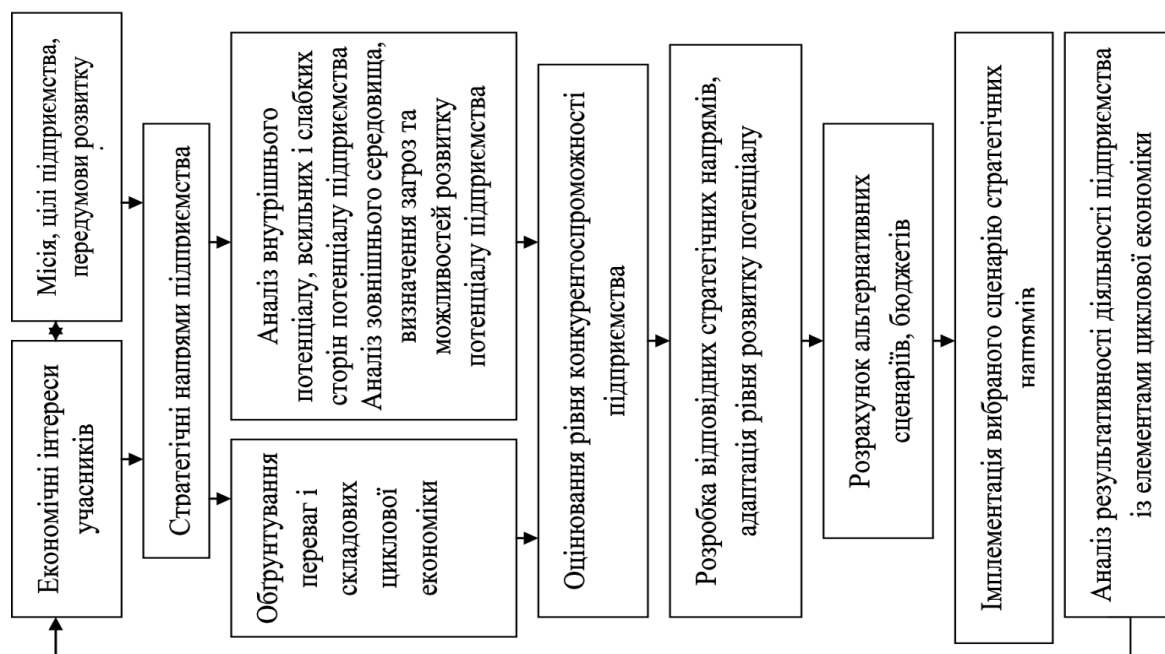
Потенціал розвитку підприємства можна охарактеризувати наступними рисами, які відображають як необхідність, так і потребу в розвиткових процесах задля реалізації безпечного функціонування та створення передумов реалізації стратегії: виробничо-комерційними можливостями за напрямками та видами діяльності; соціально-економічна спрямованість формування і використання компетенцій працівників; забезпеченість ресурсами за обсягами, номенклатурою, спроможністю технологій до їх заміни на більш сучасні; ступенем задоволення економічних інтересів учасників; організаційне забезпечення з позиції гнучкості, здатності виокремлювати групи при застосуванні проектного підходу в управлінні; рівень і культура здійснення реструктуризаційних перетворень із застосуванням переваг циклової економіки.

Конвергентний підхід в управлінні спирається на органічне поєднання можливостей інформаційних технологій із особливостями побудови просторово-цифрової економіки, регіональних ринків і багатофункціональної продукції при здійсненні перетину

передових досягнень в якості технології, організації, плануванні, опрацюванні нових комунікацій, а також можливості переходу на різні платформи інноваційного співробітництва. Слід зазначити, що саме конвергентність як розвитку, так і просторово-циркулярної економіки може стикнутись із певною необхідністю узгодження елементів і зв'язків системи задля уникнення їхньої антагоністичності та забезпечення сумісності з метою збереження її цілісності та створення передумов для розвитку [1].

Уточнення стратегічних напрямів розвитку потенціалу підприємства здійснюється такими шляхами: з метою забезпечення перспектив діяльності через сумарний або накопичувальний (наростаючий) підсумок за пев-

ні роки запланованого інтегрального показника на кінець визначеного періоду; цільове значення показників на кінець встановленого періоду за кожним з напрямів і шляхом кваліметричного моделювання побудова комплексного задля прогнозування майбутнього. Це також стосується формування організаційного забезпечення і необхідності забезпечення економічних інтересів стейкхолдерів при здійсненні змін відповідно до динаміки зовнішнього середовища і формування сценаріїв стратегії на підставі стратегічних напрямів діяльності задля підтриманні конкурентних переваг на вибраних ринках. Модель вибору стратегічних напрямів розвитку, орієнтована на створення та реалізацію елементів циклової економіки представлена на рис. 1



Розроблено автором на підставі: 3, 4, 12.

Рис. 1 Модель вибору стратегічних напрямів розвитку, орієнтована на створення та реалізацію елементів циклової економіки

При визначенні стратегічних напрямів розвитку потенціалу підприємства основним етапом є технологія розробки стратегічних планів. На підставі розробки стратегічних планів відбувається збалансування перспектив розвитку підприємства і можливих ре-

сурсів для оптимізації вартісної оцінки реалізації виробничо-комерційного процесу. Вони дозволяють підприємству уникнути непередбачуваних ситуацій щодо впливу зовнішнього середовища і суб'єктів ринкового. Можливість і необхідність використання в

управлінні планування стратегічних напрямів розвитку підприємства і його економічного потенціалу.

На нашу думку, розвиток потенціалу підприємства являє собою його здатність до змін реальних можливостей з реалізації стратегії розвитку, при чому основне завдання при її виборі полягає як в забезпеченні безперервної діяльності підприємства, так і стратегічного рівня конкурентоздатності основних напрямів і в формуванні відповідних сегментів ринку товарів та послуг, які формуються під впливом особливостей впливу ринкової кон'юнктури та є піддаються контролю з боку суб'єкта, а саме:

–рівень і ступінь державної та регіональної системи регулювання економічних процесів, можливості його диференціації і реалізація переваг індикативного планування;

–розвиненість інфраструктури й ринкових інститутів, в т.ч. логістичне, валютно-фінансове регулювання й контроль операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства; рівень відсоткової ставки; динаміка курсу основних валют;

–міра місткості сегментів ринку; ефективність видів каналів збуту та транспортування; рівень конкуренції і характеристики концентрації основних учасників ринку; вимогливість споживачів щодо якості товарів і сервісного навантаження;

–рівень продуктивності праці, регулярність оновлення технологічної складової потенціалу при реалізації концепції розвитку та технологічність операційної діяльності;

–соціально-культурний рівень, регіональні особливості прийняття управлінських рішень; переваги у вирішенні екологічних проблем, якість життя і масштаб впровадження діджиталізації;

–ресурсне забезпечення та вибір системи ціноутворення, її гнучкість і адаптивність.

Слід зазначити, що вплив тенденцій розвитку підприємства на його потенціал проявляється через конкурентоспроможність та кон'юнктурний стан ринку, який обумовлює визначення пріоритетних напрямів діяльності та операційні групи, які характеризуються найбільшим статичним і динаміч-

ним попитом, а також середньозваженим ціновим кластером із певною рентабельністю і гнучкістю цін, а, відповідно, підвищений попит сприяє розширенню збутових можливостей через визначення взаємозалежності і взаємозв'язку показників галузевих та регіональних ринків, які спираються на затверджені програми пріоритетного оновлення і розвитку.

Економіко-інформаційний простір як чинник формування передумов розвитку потенціалу має значне місце при побудові архітектури ефективної співпраці із складовими зовнішнього середовища на засадах партнерських відносин та збалансованого підтримання інтересів сторін (власників, контрагентів, кредиторів, інвесторів, постачальників, споживачів та ін.). Чіткість встановлення своєї стратегічної позиції відносно основних конкурентів дозволить створити систему моніторингу, здатну диференціювати відображати характер і силу впливу небезпек на функціонування підприємства, уточнення конкурентної мапи відповідного сегменту. Своєчасне і системне реагування на нові виклики у конкурентному оточенні сприятиме нівелюванню нових загроз при виникненні протиріч розвитку зовнішнього потенціалу сприятиме посиленню адаптивних функцій підприємства.

Висновки. Таким чином, стратегічне управління розвитком потенціалу підприємства доцільно здійснювати на підставі визначення та створення унікальних ресурсів, комбінацій і оновлених компетенцій з урахуванням нових можливостей дослідження розвитку потенціалу підприємства та ринку обумовлює створення передумов здатності підприємства до необхідних змін, збільшення і розширення кількості альтернатив розвитку підприємства. Перспективи подальших досліджень пов'язані з розвитком адаптивності та гнучкості стратегічного потенціалу підприємства.

Література

1. Ареф'єва О. Конвергентний розвиток інноваційного співробітництва в умовах просторово-циркулярної економіки / О. Ареф'єва, З. Побережна // Адаптивне управління: теорія і практика. – Випуск 10 (20). – 2021.
2. Вовк О. М. Управління потенціалом розвитку підприємства: стратегічний підхід / О. М. Вовк,

А. О. Дудік // Економічний простір. – № 162. – 2020. – С. 53–56.

3. Гарафонов О. І. Стратегічне управління: принципи та підходи до класифікації стратегій розвитку / О. І. Гарафонов // Чернігівський науковий часопис. – Серія 1: Економіка і управління. – 2013. – № 1 (4). – С. 49–58.

4. Горбань В. Б. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / В. Б. Горбань. – Режим доступу: <http://intkonf.org/gorban-vb-upravlinnya-strategichnim-potentsialom-mashinobudivnogo-pidpriemstva/>.

5. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В. В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 5 (21). – С. 51–57.

6. Гурочкіна В. В. Циркулярна економіка: українські реалії та можливості для промислових підприємств / В. В. Гурочкіна, М. С. Будзинська // Економічний вісник. – Серія: фінанси, облік, оподаткування. – 2020. – Вип. 5. – Режим доступу: <http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/394/556>

7. Лебедева В. Імперативи комплементарності реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств / В. Лебедева, Т. Шабатура, М. Варгачук // Економічний аналіз. – 2019. – № 29 (1). – С. 133–140. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1687/6565656759>.

8. Маковій Ю. Г. Механізми державного регулювання розвитку енергозбереження та підвищення енергоефективності в Україні / Ю. Г. Маковій // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 13. – С. 94–97.

9. Пілецька С. Т. Ефективність управління підприємством, підходи та методи щодо її оцінки / С. Т. Пілецька, Т. Ю. Коритько // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2018. – Вип. 5(67). – С. 100–106.

10. Сергієнко Л. В. Держава як інститут забезпечення реалізації положень циркулярної економіки / Л. В. Сергієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 8. – С. 117–125.

11. Шкурєнко Ольга Володимирівна. Інтеграція сталого розвитку та розвитку бізнесу як домінуюча основа моделі циркулярної економіки: теоретичний аспект / О. В. Шкурєнко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2021. – №13. – С. 152–165.

12. Штихан Н. В. Аналіз економічного потенціалу підприємства / Н. В. Штихан, Л. В. Беззубко // Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2019. – Вип. 4 (18). – С. 54–60. – URL: <https://donnaba.edu.ua/journal/images/4-2019-18/54-60.pdf>.

References

1. Arefieva, O., Poberezhna, Z. (2021). Konverhennyi rozvytok innovatsiynoho spivrobitnytstva

v umovakh prostorovo-tyrkuliarnoi ekonomiky. Adaptivne upravlinnia: teoriia i praktyka, Issue 10(20).

doi.org/10.33296/2707-0654-10(20)-02

2. Vovk, D.M., & Dudik, A.O. (2020). Upravlinnia potentsialom rozvytku pidpriemstva: stratehichnyy pidkhid. Ekonomichnyy prostir, (162), 53–56.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/162-9>.

3. Harafova, D.I. (2013). Stratehichne upravlinnia: pryntsyty ta pidkhody do klasyfikatsii stratehiy rozvytku. Chernihivskyi naukovy chasopys, Ser. 1, Ekonomika i upravlinnia. 1(4), 49–58.

4. Horban, V.B. (n.d.). Upravlinnia stratehichnym potentialom mashynobudivnoho pidpriemstva. Retrieved from <http://intkonf.org/gorban-vb-upravlinnya-strategichnim-potentsialom-mashinobudivnogo-pidpriemstva/>.

5. Hurochkina, V.V. (2015). Innovatsiynyy potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu. Ekonomika: realii chasu, 5(21), 51–57.

6. Hurochkina, V.V., & Budzynska, M.S. (2020). Tsyrkuliarna ekonomika: ukrainski realii ta mozhlyvosti dlia promyslovykh pidpriemstv. Ekonomichnyy visnyk, Ser.; finansy, oblik, opodatkovannia, Issue 5. Retrieved from <http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/394/556>

DOI 10.33244/2617-5932.5.2020.52-64

7. Lebedeva, V., Shabatura, T., & Varhatiuk, M. (2019). Imperatyvy komplementarnosti realizatsii ekonomichnoho potentsialu ahroprodovolchyykh pidpriemstv. Ekonomichnyy analiz, 29(1), 133–140. Retrieved from <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1687/6565656759>.

8. Makoviy, Yu.H. (2017). Mekhanizmy derzhavnoho rehulivannia rozvytku enerhozbezennia ta pidvyshchennia enerhoefektyvnosti v Ukraini. Investytsii: praktyka ta dosvid, (13), 94–97.

9. Piletska, S.T., & Korytko, T.Yu. (2018). Efektyvnist upravlinnia pidpriemstvom, pidkhody ta metody shchodo yiyi otsinky. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. Zbrnyk naukovykh prats. Kyiv: NAU, Issue 5(67), 100–106.

10. Serhiienko, L.V. (2017). Derzhava yak instytut zabezpechennia realizatsii polozhen tsyrkuliarnoi ekonomiky. Investytsii: praktyka ta dosvid, (8), 117–125.

11. Shkurenko, O.V. (2021). Intehratsiia staloho rozvytku ta rozvytku biznesu yak dominantna osnova modeli tsyrkuliarnoi ekonomiky: teoretychnyy aspekt. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina, Ser.: Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm. (13), 152–165. doi.org/10.26565/2310-9513-2021-13-16

12. Shtykhan, N.V., & Bezzubko, L.V. (2019). Analiz ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva. Zbirnyk naukovykh prats Donbaskoi natsionalnoi akademii budivnytstva i arkhitektury, Issue 4(18), 54–60. Retrieved from <https://donnaba.edu.ua/journal/images/4-2019-18/54-60.pdf>.

DOI: 10.26565/2311-2379-2020-99-08

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ

А. В. Игуменцев, аспирант, Национальный авиационный университет

Методология исследования. Теоретико-методологическую базу исследования составили следующие методы: сравнения и систематизация – для определения составляющих развития потенциала предприятий при согласовании экономических интересов участников; дедукции – для выделения отдельных частей циркулярной экономики как предпосылки развития инновационного потенциала; анализа и синтеза – для обоснования научного подхода к определению стратегических направлений развития потенциала предприятий.

Результаты. Современные экономические процессы обуславливают необходимость влияния на деятельность всех субъектов хозяйствования, в частности, в аспектах построения стратегии и тактики. Проблема планирования и прогнозирования развития потенциала предприятия направлена на усиление конкурентных преимуществ, которые предоставляет циркулярная экономика. В статье обоснована необходимость обеспечения системного характера развития потенциала предприятия, что позволит активизировать адаптационные процессы к изменениям. Определены перспективные направления модернизационного обновления производственно-коммерческого процесса и, как следствие, усовершенствования организационного обеспечения развития потенциала для внедрения инновинга. Обоснованы составляющие развития потенциала предприятия в условиях циркулярной экономики, к которым отнесены: экономические интересы участников, результативность деятельности, мероприятия по усовершенствованию составляющих. Обоснована необходимость формирования и внедрения мер по обновлению элементов потенциала предприятия в их органическом сочетании, создание основы для эффективного «видения» собственного развития предприятия и возможностей для адекватной оценки слабых и сильных сторон его потенциала.

Новизна. Предложены и обоснованы стратегические направления развития потенциала предприятия в условиях циркулярной экономики.

Практическая значимость. Полученные результаты исследования позволяют предприятиям использовать преимущества циркулярной экономики, усовершенствовать свою деятельность на конкурентных сегментах рынка и поддерживать конкурентные преимущества на основе развития своего потенциала с учетом экономических интересов участников.

Ключевые слова: стратегические направления, потенциал предприятия, развитие, циркулярная экономика, реструктуризационные преобразования, стратегии, экономические интересы, потребности в развитии.

STRATEGIC DIRECTIONS FOR DEVELOPING THE POTENTIAL OF AN ENTERPRISE IN A CIRCULAR ECONOMY

A. V. Igumentsev, Post-graduate student, National Aviation University

Methods. The theoretical and methodological basis of the study was made up of the following methods: comparison and systematization - to determine the components of the development of the potential of enterprises while coordinating the economic interests of the participants; deduction - to highlight individual parts of the circular economy as a prerequisite for the development of innovative potential; analysis and synthesis - to substantiate a scientific approach to the definition of strategic directions for the development of the potential of enterprises.

Results. Modern economic processes determine the need to influence the activities of all business entities, in particular, in the aspects of building strategies and tactics. The problem of planning and forecasting the development of the potential of an enterprise is aimed at enhancing the competitive advantages that a circular economy provides. The article substantiates the need to ensure the systemic nature of the development of the enterprise potential, which will make it

possible to activate the processes of adaptation to changes. The promising directions of the modernization renewal of the production and commercial process and, as a consequence, the improvement of the organizational support for the development of potential for the introduction of innovation have been identified. The components of the development of the enterprise's potential in a circular economy have been substantiated, which include: the economic interests of the participants, the effectiveness of activities, measures to improve the components. There has been substantiated the necessity of the formation and implementation of measures to update the elements of the enterprise potential in their organic combination, creating a basis for an effective “vision” of the enterprise's own development and opportunities for an adequate assessment of the strengths and weaknesses of its potential.

Novelty. Strategic directions for the development of the enterprise potential in a circular economy are proposed and substantiated.

Practical value. The obtained research results allow enterprises to use the advantages of the circular economy, improve their activities in competitive market segments and maintain competitive advantages based on the development of their potential, taking into account the economic interests of the participants.

Keywords: strategic directions, enterprise potential, development, circular economy, restructuring transformations, strategies, economic interests, development needs.

Надійшла до редакції 11.09.21 р.