

У НОМЕРІ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Руденко М.В.

Цифровізація: категоріальні особливості та специфіка трактування..... 3

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Visyn V., Visyna T., Marchuk N., Tomchuk I.

Problems and contradictions of the world monetary system 14

Кривов'язюк І.В.

Фактори успіху міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері в умовах поширення COVID-19..... 20

Korolchuk L., Chernyakova Zh.O.

Model of europeanization of migrants as a way to overcome the migration crisis in european countries..... 27

Савош Л.В., Павлюк Л.В., Кравчук П.Я.

Економіко-математичне моделювання залежності соціально-економічної сфери України від зовнішньо-економічних чиників..... 34

Galaziuk N., Zelinska O.

Current trends of transnational banks and their influence on the world economy in the context of financial globalization 42

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ishchuk L., Martyniuk A., Reveychuk Y.

Interbudgetary transfers as an tool of financial equalization of regions: the oretical aspects and international practice..... 49

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Матвійчук Л.Ю., Кравчук І.М., Лепкий М.І.

Розвиток готельного господарства в структурі туристичних дестинацій України..... 54

Смаль Б.А.

Інституційні засади підвищення рівня якості продукції та послуг туристичних дестинацій..... 62

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Коцій О.В.

Оптимізація організаційних структур вітчизняних підприємств..... 70

Купира М.І., Іванісік С.В.

Фінансова безпека підприємства: вектор менеджменту..... 79

Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А.

Еволюція розвитку інформаційних систем управління підприємством..... 85

Рудь Н.Т.

Бренд як нематеріальний актив в інноваційній економіці..... 94

Талах Т.А.

Оцінка економічної ефективності функціонування підприємств промисловості України.....	101
---	-----

Черчик Л.М., Бурда А.М.

Підходи до формування систем менеджменту лісгосподарських підприємств на засадах сталого розвитку.....	109
--	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Боженко В.В., Кушнерьов О.С., Кільдей А.Д.

Детермінанти поширення кіберзлочинності у сфері фінансових послуг.....	116
--	-----

Мостовенко Н.А., Коробчук Т.І.

Кредитна складова ринку банківських послуг: тенденції та перспективи зростання.....	122
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Голячук Н.В., Талах Т.А.

Економічна аналітика з використанням функцій прогнозування MS EXCEL.....	129
--	-----

Писаренко Т.М., Кулинич М.Б.

Зміна сутності, призначення та змісту бухгалтерського балансу в історичній ретроспективі.....	139
---	-----

Тлущкевич Н.В., Нужна О.А.

Застосування маржинального аналізу для прийняття управлінських рішень.....	145
--	-----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Сазонова Т.О., Потапюк І.П., Януш В.А.

Особливості корпоративної культури організації в сучасних реаліях.....	152
--	-----

Шульженко І.В., Сосніцький А.В., Дорошенко М.В.

Особливості мотивації в процесі командної роботи персоналу організації.....	158
---	-----

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.28:330.5

Руденко М.В., д.е.н., доцент
 Rudenko M., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1966-7695>

ЦИФРОВІЗАЦІЯ: КАТЕГОРІАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СПЕЦИФІКА ТРАКТУВАННЯ

Університет банківської справи, Черкаський інститут

У статті проведено аналіз категоріальних особливостей та специфіки трактування поняття «цифровізація». Виявлено відсутність єдиного однозначного тлумачення наведеної категорії, більшість науковців та практиків пов'язують вищенаведене поняття з теорією інформаційної економіки. Деталізовано розглянуто понятійне поле «цифровізації» в розрізі англійської наукової літератури та вітчизняних джерел, оскільки досліджуване поняття насичене різними тлумаченнями та інтерпретаціями, в тому числі пов'язаними із перекладом трактування з англійської на українську мову.

Виявлено, що у вітчизняній науці дослідження проблем цифровізації економіки та трактування поняття «цифровізація» не має довгої передісторії, як то на заході. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що теоретичне обґрунтування, тлумачення та використання поняття «цифровізація» в межах вітчизняної науки та суспільства спирається здебільшого на етимологію запозичених закордонних, переважно англійських, термінів.

Визначено, що здебільшого цифровізація розглядається закордонними та вітчизняними авторами як окремий сучасний науковий напрям, а основна частина досліджень сконцентрована на впливі цифровізації на сталий розвиток економічних систем в розрізі окремих країн, регіонів, галузей, підприємств.

Проведено групування поняття «цифровізація» та визначень науковців згідно технологічного, економічного, соціального, філософського та нормативного підходів з окресленням сутності трактування кожної групи, що дозволило систематизувати вектори визначення категорії «цифровізація» в умовах сучасного динамічного розвитку економіки та суспільства.

Ключові слова: поняття «цифровізація», особливості трактування, категорія, цифрова економіка, суспільні відносини, підхід.

THE DIGITALIZATION: CATEGORY FEATURES AND SPECIFICS OF INTERPRETATION

Banking University, Cherkasy Institute

The categorical features and specifics of the interpretation of the concept of «digitalization» has been analyzed in the article. The lack of a single unambiguous interpretation of this category has been revealed, and most scholars and practitioners associate the above concept with the theory of information economy. The conceptual field of «digitalization» in the context of English-language scientific literature and domestic sources is considered in detail, as the studied concept is full of different interpretations and interpretations, including those related to the translation of interpretation from English into Ukrainian.

It has been revealed that in domestic science the study of the problems of digitalization of the economy and the interpretation of the concept of «digitalization» does not have a long history, as in the West. The analysis allows us to state that the theoretical substantiation, interpretation and use of the concept of «digitization» within the domestic science and society is based mainly on the etymology of borrowed foreign, mostly English, terms.

It has been determined that digitalization is mostly considered by foreign and domestic authors as a separate modern scientific field, and the main part of research is focused on the impact of digitalization on sustainable development of economic systems in terms of individual countries, regions, industries and enterprises.

The grouping of the concept of «digitalization» and definitions of scientists according to technological, economic, social, philosophical and normative approaches with outlining the essence of interpretation of each

group, which allowed to systematize the vectors of definition of «digitalization» in modern dynamic economic and social development.

Key words: concept of «digitalization», features of interpretation, category, digital economy, public relations, approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Еволюційні зміни у трактуванні ролі інформації та інформаційних технологій в розвитку сучасної економіки та суспільства дозволяють краще зрозуміти підгрунтя сучасних цифровізаційних процесів, які відбуваються не лише в економіці, але і в соціумі [1]. Цифрові трансформації в економіці та суспільстві характеризується великим обсягом накопичених знань навіть у досить вузьких тематичних областях. Знання здатні впливати на всі аспекти діяльності як окремого суб'єкта господарювання, так і економічної системи загалом [2, с. 40]. Розвинені країни, завершивши індустріалізацію, успішно впроваджують цифрові трансформації, прискореними темпами розвивають інноваційні технології, в яких домінує штучний інтелект, автоматизація та цифрові платформи. Розвиток вітчизняного суспільства, створення нових та модернізація існуючих технологій зумовлюють необхідність змін у «звичній» діяльності суб'єктів господарювання, що викликає необхідність чіткого усвідомлення сучасних процесів цифровізації, які розпочинаються з розуміння категоріальних особливостей зазначеного поняття та специфіки його застосування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Загальні питання та різні аспекти цифровізації економіки та суспільних відносин останніми роками є доволі популярною темою досліджень не лише зарубіжних вчених, але і вітчизняних науковців та особливо практиків. Серед праць зарубіжних науковців, в розрізі досліджуваних питань, виділимо роботи Дж. С. Бреннена та Д. Крейса [3], Н. Негропonte [4], Д. Тапскота [5]. У вітчизняному науковому полі питання особливостей тлумачення категорії «цифровізація» знайшли відображення в роботах О. С. Вишневського та В. І. Ляшенко [6], О. В. Даннікова та К. О. Січкаренко [7], С. В. Коляденко [8], Н. М. Краус [9], Н. М. Пантелєєвої [10] та інших. Проте динамізм змін викликаних діджиталізацією економічних та суспільних процесів впливають на трактування самої категорії «цифровізація», що потребує додаткових уточнень та поглибленого дослідження суті поняття в межах окремих підходів до визначення.

Мета статті. Проаналізувати категоріальні особливості та специфіку трактування поняття «цифровізація» з метою виділення різних підходів до сутності досліджуваної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поглиблений аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури щодо категоріальних особливостей трактування поняття «цифровізація» дозволяє стверджувати, що на сьогодні не існує єдиного однозначного тлумачення наведеної категорії, проте більшість науковців та практиків пов'язують вищенаведене поняття з теорією інформаційної економіки, основи якої закладені Д. Беллом [11], М. Поратом [12], Е. Тоффлером [13] та ін.

Окремі науковці рекомендують використовувати термін «цифровізація» як омонім, оскільки наведена категорія досить багатогранна та має значну кількість трактувань. Загальною метою цифровізаційних процесів в економіці є перебудова виробництва у більш гнучке та пристосоване до реалій сьогодення, що підвищує конкурентоспроможність держави у «цифровому світі». Цифровізація є засобом одержання очікуваного результату, який відповідає вимогам та потребам суспільства і

власникові виробників та власників бізнесу щодо можливостей отримання стабільних прибутків.

В науковому розумінні термін «цифровізація» використовується для опису трансформацій, які набагато ширші, ніж просто заміна аналогового або фізичного ресурсу на цифровий або інформаційний. Наприклад, звичайні книги не просто перетворюються на електронні книги, а надають читачеві цілий набір інтерактивних та мультимедійних можливостей. Відповідно, у бізнесі виробничі та управлінські процеси можуть стати он-лайн діалогами між співробітниками і керівниками, які раніше мали досить обмежене спілкування через фізичну віддаленість, застарілі технології, комунікаційні проблеми тощо.

На сьогоднішній день у світі не існує єдиного розуміння такого явища, як «цифрова» економіка та «цифровізація», проте існує безліч трактувань. Одним із перших авторів терміну «цифрова економіка» прийнято вважати директора медіа-лабораторії Массачусетського технологічного інституту Нікола Негропonte, який в середині 90-х років XX століття в своїй книзі «Being Digital» («бути цифровим») [4] описує процеси поступової цифровізації суспільства. Автор переконаний, що в майбутньому все що можливо обов'язково буде оцифровано. В своїй роботі автор заклав підґрунтя для сучасного використання терміну «цифровізація».

В подальшому вважаємо за необхідне деталізовано розглянути понятійне поле цифровізації в розрізі англomовної наукової літератури та вітчизняних джерел, оскільки досліджуване поняття насичене різними тлумаченнями та інтерпретаціями, в тому числі пов'язаними із перекладом трактування з англійської на українську мову.

Канадський науковець Д. Тапскотт [5] розглядає цифровізацію як зміну парадигми, яка має місце в суспільстві, з широким використанням інформаційно-комунікаційних технологій, які постійно розвиваються та вдосконалюються. Цілком погоджується з наведеним твердженням та вважаємо, що цифровізація дійсно є зміною загальної парадигми наших думок, дій, уявлень, механізмів спілкування із зовнішнім світом та один з одним. Проте вважаємо за доцільне підкреслити, що технологія виступає скоріше інструментом цифровізації, ніж її метою.

Професор колумбійського університету Р. Кац в широкому сенсі під цифровізацію розуміє соціально-економічну трансформацію, яка ініційована масовим впровадженням і використанням цифрових технологій, тобто технологій створення, обробки, обміну і передачі інформації [14]. Визначення науковця має здебільшого технологічну спрямованість, дискусійними залишаються питання, за якими критеріями технології мають відноситися до цифрових, а які все ще залишаються в розряді аналогових. Схожої думки дотримується практик М. Гупта, який вважає, що цифровізація – це удосконалення процесів за рахунок використання цифрових технологій та оцифрованих даних [15].

Група науковців із дослідницького Брукінгського інституту (м. Вашингтон, США) на чолі з М. Муром пов'язує визначення поняття «цифровізація» із бізнес-операціями, ніж з соціальними взаємодіями або бізнес-моделями, хоча очевидно, що всі ці поняття взаємопов'язані. Дослідження проведені в інституті присвячені впливу цифровізації на суспільство та робочу силу. В підсумковому звіті інституту за результатами дослідження наголошується, що цифровізація перетворює світ праці, придбання навичок роботи з цифровими технологіями стало необхідною умовою для індивідуального, промислового, регіонального та національного успіху [16].

Дж. Скотт Бреннен та Д. Крейс говорять про цифровізацію, як про спосіб реструктуризації багатьох областей соціального життя навколо цифрової комунікації і медіа-інфраструктур. Автори засновують своє визначення цифровізації на соціальному житті – іншими словами, на тому, як люди взаємодіють. У міру переходу взаємодії від

аналогових технологій (звичайна пошта, телефонні дзвінки) до цифрових (електронна пошта, чат, соціальні мережі), домени як для роботи, так і для відпочинку стають цифровими [3]. Зауважимо, що вищенаведене визначення цифровізації базується лише на одній із складових цифровізації – соціальній, проте інші складові залишилися поза увагою поважних науковців.

Дослідники Дж. Грей та Б. Румпе під цифровізацією розуміють використання цифрових технологій для зміни бізнес-моделі і надання нових можливостей отримання прибутку та створення цінності; це процес переходу до цифрового бізнесу [17, с. 1319]. Наведене визначення тісно корелює з ідеями, які притаманні практикам із бізнес-середовища.

Дослідницька та консалтингова компанія, що спеціалізується на ринках інформаційних технологій Gartner (із штаб-квартирою Коннектикут, США) визначає цифровізацію як «використання цифрових технологій для зміни бізнес-моделі та надання нових можливостей для отримання доходів і створення вартості, це процес переходу до цифрового бізнесу» [18], що дещо відрізняється від трактування цифровізації в академічних та наукових колах, оскільки практики фокусуються саме на зміні бізнес-моделей та розрахунках економічного ефекту від цифровізації, а не на соціальних взаємодіях чи трансформаціях.

У сучасній енциклопедії інформатики та технологій цифровізація трактується як «інтеграція цифрових технологій у повсякденне життя суспільства шляхом оцифровки всього, що можна оцифрувати. Цифровізація означає комп'ютеризацію систем і робочих місць для більшої легкості та доступності» [19], схожій позиції щодо визначення наведеного поняття дотримується професор М. Ел-Шими з університету Айн Шамс (Каїр, Єгипет). Проте ми вважаємо, що вищенаведене визначення має лише технологічну складову без урахування багатогранності інших аспектів цифровізації.

Професор Б. ван Арк досліджуючи сучасні цифровізаційні процеси звертає увагу наукової спільноти на наступний важливий аспект: «за умов цифровізації оцифровка даних та інформації відбувається приголомшливими темпами, проте зростання загальної продуктивності економічних систем має досить скромні результати» [20, с. 3]. Вважаємо, що доволі слушна розстановка акцентів, проте переважна більшість науковців підкреслює довгостроковий ефект від цифровізаційних процесів, саме тому в короткостроковому періоді досить складно простежити стрімке зростання продуктивності як окремих економічних суб'єктів, так і загальних економічних систем.

К. Елдінг та Р. Морріс розглядають цифровізацію через призму технологій, які впливають на основні економічні агрегати, зокрема через конкуренцію, продуктивність на ефекти зайнятості, а також через взаємодію з установами та управлінням [21].

Один із найбагатших людей світ, відомий підприємець Б. Гейтс вбачає у цифровізації можливість компаніям сприймати навколишнє середовище і реагувати на нього, бачити проблеми конкурентів та потреби споживачів і своєчасно реагувати на них [22].

У вітчизняній науці дослідження проблем цифровізації економіки та трактування поняття «цифровізація» не має довгої передісторії, як то на заході, проте привертає досить значну увагу з боку науковців і практиків. У багатьох державах західного світу проблематику формування цифрової економіки та суспільства винесено на державний рівень, що підтверджується прийнятими стратегіями (програмами) розвитку цифрової економіки: Данія – 2000 рік, Сінгапур – 2005 рік, Європейський Союз, Великобританія, Австралія, Гонконг, Нова Зеландія – 2009 рік, Канада – 2010 рік, Малайзія – 2012 рік, Південна Корея – 2013 рік, Індія, Казахстан – 2015 рік, Росія – 2017 рік, наша держава лише у 2018 році прийняла Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки.

Поглиблений аналіз трактування поняття цифровізація у царині вітчизняної науки розпочнемо із схваленої урядової концепції, в якій цифровізація розглядається як насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір [23]. Трактування цифровізації в урядовій концепції, на наш погляд, має лише технічну спрямованість (насичення пристроями) та не враховує значної кількості економічних, соціальних, технологічних та інформаційно-комунікаційних аспектів, тому використання наведеного в концепції визначення вважаємо досить обмеженим.

В. І. Ляшенко та О. С. Вишневський розглядають процес цифровізації з позиції поділу економіки на три сектори (первинний – сільське господарство і видобуток корисних копалин, вторинний – промислове виробництво, третинний – послуги), тому принциповою відмінністю є не стільки збільшення частки третинного сектора або появи та розширення нового (цифрової економіки), а радикальне перетворення всіх трьох вже існуючих секторів [6, с. 8].

Позиція наведених науковців тісно корелює з ідеями закладеними К. Кларком та Ж. Фурастьє [24] у теорії постіндустріального суспільства, в якій поділ суспільного виробництва також ділився на три сектори за схожим принципом, науковці наголошували, що в майбутньому стрімко зростатиме частка третинного сектора економіки (сфера послуг) порівняно із сільським господарством та промисловістю. Погоджуємося із твердженням поважних науковців, оскільки за останніми статистичними даними більшості розвинених країн світу саме третинний сектор економіки набуває приголомшливого розвитку (його доля у ВВП більшості країн стрімко зростає), проте переконані, що цифровізаційні процеси прямо пропорційно впливають на перетворення у всіх трьох секторах економіки.

О. В. Данніков та К. О. Січкаренко з інституту економіки та прогнозування НАН України проаналізували сучасний стан цифровізації економіки України, в авторському дослідженні науковці трактують цифровізацію, як нову парадигму розвитку країни, економіки та суспільства у цілому. Цифровізація, на думку науковців, викликає сучасні соціально-економічні трансформації, пов'язані з інформатизацією суспільства [7, с. 75]. Погоджуємося із ідеями авторів, що концептуальне тлумачення економічної категорії «цифровізація» у вітчизняній та світовій науці й досі залишається нечітким.

С. В. Коляденко наголошує, що використання в сучасній економіці новітніх технологій, які охоплюють процеси цифровізації, дасть змогу більш ефективно використовувати знання класичної економічної теорії для вирішення нагальних економічних проблем в розрізі окремих держав, регіонів, галузей і т. д., а також кризових явищ, інфляції, проблем циклічності економіки. Дослідження проведені з використанням цифровізації мають можливість прискорено адаптуватися до економічних реалій сьогодення та виявити шляхи подолання кризового стану суб'єктів господарювання в умовах спадної хвилі глобального економічного розвитку [8, с. 109]. Автор справедливо наголошує на необхідності врахування у наукових економічних дослідженнях сучасних цифровізаційних процесів, оскільки нехтування наведеними тенденціями може призводити до помилкових або неточних умовиводів.

На думку президента Національної академії державного управління при Президентові України В. С. Куйбіди, цифровізацію (digitalization) у широкому розумінні слід трактувати як процес впровадження цифрових технологій для вдосконалення життєдіяльності людини, суспільства і держави [25, с. 7]. Науковець підіймає проблему коректності використання терміну «цифровізація» та схожих категорій, що призводить до певної дихотомії у вітчизняній науці та практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Цифровізацію, за переконанням Н. М. Краус, варто розглядати як інструмент досягнення мети сталого розвитку, а не як самоціль. В межах вітчизняної економіки, підкреслює науковець, при системному державному стимулюванні інформаційно-комунікаційні технології здатні прискорити розвиток «нового» суспільства, в основі якого закладені базові принципи (економічні, технологічні, соціальні і т.д.) покращення життя громадян нашої держави [9]. Погоджуємося із думкою авторів, що цифровізація не є самоціллю, її метою є позитивні зрушення в усіх аспектах соціально-економічного життя соціуму.

Найбільш очевидним трактуванням поняття «цифровізація», на думку К. О. Січкаренко, є представлення об'єкту дослідження як синтетичної категорії, під якою автор розуміє всі соціально-економічні процеси, в основі яких лежить використання сучасних цифрових технологій [26, с. 31], до яких дослідник відносить використання можливостей навігації, автоматизацію виробництва, нові принципи організації ринку праці тощо.

За умов цифровізації в епоху економіки знань, наголошують С. М. Веретюк та В. В. Пілінський, домінують знання суб'єктів господарювання та нематеріальне виробництво, як базовий показник під час визначення інформаційного суспільства. Необхідно приділяти прискіпливу увагу гармонійному розвитку ключових елементів цифрової економіки, інформаційного суспільства та процесів цифровізації [27, с. 52].

Визначення цифровізації, яке надала Г. Б. Соколова, фактично дублює визначення окреслене в урядовій Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України, в якій наведене поняття трактується як насичення економіки та суспільства цифровими пристроями, які взаємодіють один з одним [28, с. 94]. Вважаємо наведене визначення не розкриває усієї сукупності складових елементів, які, на нашу думку, необхідно включати в поняття «цифровізація».

Цифровізаційні процеси, за переконанням Г. Т. Карчевої, передбачають використання інформаційно-комунікаційних технологій в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства, що дозволяє підвищувати ефективність функціонування як окремих суб'єктів господарювання, та і підвищувати якість життя населення [29, с. 14].

У національній економічній стратегії розвитку нашої держави проголошений у 2021 році окреслено основні вектори економічного розвитку України до 2030 року, в яких зазначається, що цифровізація – це впровадження цифрових технологій в усі сфери життя: від взаємодії між людьми до промислових виробництв, від предметів побуту до дитячих іграшок, одягу тощо. Це перехід біологічних та фізичних систем у кібербіологічні та кіберфізичні (об'єднання фізичних та обчислювальних компонентів). Перехід діяльності з реального світу у світ віртуальний (онлайн) [30].

Міністр з цифрової трансформації Михайло Федоров, на відкритті другого дня Всеукраїнського форуму «Україна 30. Цифровізація» (травень 2021 року) зауважив, що цифрова трансформація нашої країни – це в першу чергу зручність для громадян. Це антикорупція. Це можливість забезпечити рівний доступ для всіх українців до ресурсів. Це також зміни, спрощення, перетворення і часто ліквідація певних галузей та напрямків. Тому важливо побудувати ефективний менеджмент на рівні всієї держави. Коли ми це виконаємо, ми отримаємо державу, як зручний сервіс [31].

З юридичної точки розу, вирішення проблеми уніфікації підходів до визначення ключових понять із сфери цифрової економіки пропонує член-кореспондент Національної академії правових наук України О. М. Вінник, яка пропонує закріпити ключові терміни цифровізації в кодифікованому акті, яким може бути Закон України «Про цифрову економіку», що дозволить удосконалити законодавство в окресленій

сфері з точки зору змісту та форми, з метою адаптації нормативно-правових актів до реалій та вимог сьогодення [32, с. 165]. Схожа думка щодо цифровізації процесів у сучасному судочинстві простежується в роботі В. С. Рудюк [33, с. 83].

Досліджена проблематика категоріальних особливостей застосування та специфіки трактування поняття «цифровізація» на теренах вітчизняної науки дозволяє стверджувати наступне:

- по-перше, останніми роками з'явилась значна кількість наукових праць присвячених темі роботи, що значним чином актуалізує об'єкт та напрям дослідження;
- по-друге, в українській науці немає чіткого розуміння та єдності думок щодо трактування поняття «цифровізація», значна кількість науковців або копіюють надбання закордонних вчених, або спираються на урядову Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України;
- по-третє, в процесі дослідження виявлено, що переважна більшість науковців використовують економічний та соціальний підхід до визначення поняття «цифровізація»;
- по-четверте, слід також звернути увагу на те, що в працях окремих сучасних авторів наголошується на необхідності закріплення поняття «цифровізація» в кодифікованому акті;
- по-п'яте, незважаючи на значну кількість праць, проблематика цифровізації економіки потребує подальших поглиблених досліджень, оскільки вона поширюється на все більшу кількість процесів та процедур, що значно прискорює швидкість трансформаційних змін, які відбуваються в економіці та суспільстві.

Проаналізувавши наведену сукупність трактувань поняття «цифровізація» в межах вітчизняного та зарубіжного простору вважаємо за доцільне провести групування досліджуваної категорії згідно технологічного, економічного, соціального, філософського та нормативного підходів, а також виділити прибічників кожного з напрямів, які наведені на рис. 1.



Рис. 1. Підходи до трактування поняття «цифровізація»

Джерело: згруповано та структуровано автором

З метою формування єдності трактування досліджуваної категорії з точки зору запропонованих на рис. 1 підходів з акумулюємо сутнісне бачення категорії «цифровізація» згідно виділених технологічного, економічного, соціального, філософського та нормативного підходів, які об'єднаємо в таблиці 1.

Таблиця 1

Сутність трактування поняття «цифровізація» згідно запропонованих підходів

Підходи	Сутність трактування
Технологічний	Відбуваються соціально-економічні трансформації ініційовані масовим впровадженням і використанням інформаційно-комунікаційних (цифрових) технологій (створення, збір, обробка, зберігання, перетворення, обмін і передача інформації). Відбувається оцифровка всього, що можна оцифрувати.
Економічний	Зміна природи та бізнес-моделі економічних відносин, їх суб'єктивно-об'єктивної орієнтованості (перехід до цифрового бізнесу). Надання нових можливостей отримання прибутку та створення цінності; вдосконалення управління виробництвом товарів і послуг; вирішення нагальних економічних проблем в розрізі окремих держав, регіонів, галузей та підприємств.
Соціальний	Здійснюється перехід від аналогових інструментів взаємодії в суспільстві до цифрових, ключовим у процесі цифровізації є обмін знаннями, технологіями, інформацією, а також люди, які здатні приймати участь у наведеному процесі та управляти ним з метою вдосконалення життєдіяльності людини, суспільства і держави.
Філософський	Зміна загальної парадигми розвитку суспільства (думок, дій, уявлень, бачень, механізмів спілкування) як із зовнішнім світом, так і один з одним.
Нормативний	Передбачає необхідність чіткого закріплення ключових термінів цифровізації в кодифікованому акті (Законі), як відправної точки раціоналізації права в сфері цифрових технологій.

Джерело: систематизовано автором на основі [3-32]

В процесі вивчення наукової літератури із обраної проблематики ми виявили ще один близький до цифровізації термін – цифрове перетворення, у більшості досліджених автором джерел ці терміни використовуються як взаємозамінні, хоча якщо розглядати наведені категорії з технічної точки зору, то виявимо деякі суттєві відмінності.

Термін «цифровий» зазвичай відноситься до зберігання даних або інформації в формі цифрових сигналів. У вищезазначеному сенсі цей термін використовується в основному в таких сферах як зберігання даних, або цифрова музика. По-суті описується процес, при якому інші форми репрезентації перетворюються в цифровий формат. У бізнес-контексті «аналітикою» може вважатися подальша оцифровка інформації, генерація нового розуміння, уявлення – на основі яких можна приймати більш ефективні управлінські рішення.

У глобальній науковій спільноті ведеться активна дискусія щодо визначення поняття цифровізація та окреслення елементів, складових та чинників які слід включати в вищенаведену категорію. В процесі дослідження автором не виявлено єдиного методологічного підходу до визначення наведеної категорії. Ще заплутанішим і складнішим є визначення того, які технології слід відносити чи не відносити до цифрових [34, с. 63].

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що теоретичне обґрунтування, тлумачення та використання поняття «цифровізація» в межах вітчизняної науки та суспільства спирається здебільшого на етимологію запозичених закордонних, переважно англомовних, термінів. Переконані в необхідності уточнення семантики та сутності досліджуваної дефініції, оскільки за сучасних умов використання поняття «цифровізація» можливе лише для опису теоретичних конструкцій майбутніх змін в економіці, підприємстві та суспільстві.

Висновки. Проаналізувавши категоріальні особливості та специфіку трактування поняття «цифровізація» можна зробити висновки, які містяться в наступних положеннях:

- «цифровізація» розглядається закордонними та вітчизняними авторами як окремий сучасний науковий напрям, а основна частина досліджень сконцентрована на впливі цифровізації на сталий розвиток економічних систем в розрізі окремих країн, регіонів, галузей, підприємств і т.д. Окремі дослідники [5;14; 17] поглиблено аналізують вплив інформаційно-комунікаційних технологій на зміни, які відбуваються в соціумі та їх вплив на майбутній розвиток суспільства;

- окремі англomовні наукові праці пов'язані із цифровою економікою акцентують увагу на впливі цифровізації на ефективність функціонування глобальної економіки взагалі та виявленні механізмів і наслідків її впливу на сталий розвиток окремих країн, регіонів, підприємств. Переконані в тому, що процес цифровізації не є самоціллю підприємства, регіону чи держави, а виступає лише інструментом досягнення мети сталого розвитку;

- проблематика цифровізації економіки та її теоретичного підґрунтя знаходиться у полі зору вітчизняної наукової спільноти, особливий поштовх спостерігається із започаткуванням активної роботи Міністерства цифрової трансформації;

- визначення «цифровізація» вітчизняних науковців здебільшого копіюють або базуються на трактуванні понять їх західних колег, в яких основні акценти цифровізаційних процесів робляться на впливі інформаційно-комунікаційних технологій на функціонування існуючих економічних систем через призму підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів;

- проведено групування досліджуваної категорії та визначень науковців згідно технологічного, економічного, соціального, філософського та нормативного підходів з окресленням сутності трактування кожної групи, що дозволило систематизувати вектори визначення категорії «цифровізація» в умовах сучасного динамічного розвитку економіки та суспільства.

Список бібліографічного опису:

1. Riepina I.M., Lavrenenko V.V., Petrenko L.A., Shvydanenko G.O., etc. Innovative entrepreneurship: approach to facing relevant socio-humanitarian and technological challenges: collective monograph. Lviv-Torun: Liha-Pres, 2019. 204 p.
2. Руденко М.В., Криворучко В.О. Інфляція знань у концепції сучасного підприємства. *Інвестиції досвід та практика*. 2017. № 17. С. 39–43.
3. Brennen, J. S., Kreiss, D. Digitalization. In The International Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/action/showCitFormats?doi=10.1002%2F9781118766804.wbiect111>.
4. Negroponte N. Being Digital. New York: Knopf, 1995. 256 p.
5. Tapscott D. The Digital Economy. Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. New York: McGraw-Hill, 1995. 345 p.
6. Ляшенко В.І., Вишневецький О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. К.: НАН України, 2018. 252 с.
7. Данніков О.В., Січкаренко К.О. Концептуальні засади цифровізації економіки України. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 73–79.
8. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 6. С. 105–112.
9. Краус Н.М., Голобородько О.П., Краус К.М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. №1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf.
10. Пантелєєва Н.М., Колодій С.Ю., Ребрик М.А. Цифрова економіка як ключовий тренд розвитку постіндустріального суспільства: монографія. К.: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 299 с.
11. Bell D. The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting. N.Y.: Basic Books, 1976. 528 p.
12. Porat M. The Information Economy: Definition and Measurement. Washington: U.S. Government Printing Office, 1977. 319 p.
13. Toffler A. Power Shift. Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. N.Y., 1990. 601 p.
14. Katz R. The transformative economic impact of digital technology. URL: https://unctad.org/meetings/en/Presentation/ecn162015p09_Katz_en.pdf
15. Gupta M. What is Digitization, Digitalization, and Digital Transformation? URL: <https://www.arcweb.com/blog/what-digitization-digitalization-digital-transformation>
16. Muro M. Digitalization and the American workforce. URL: <https://www.brookings.edu/research/digitalization-and-the-american-workforce>.

17. Gray J., Rumpe B. Models for digitalization. *Journal of Software & System Modelling*. 2015. №14 (1). P. 1319–1320.
18. Bloomberg J. Digitization, Digitalization, And Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. URL: <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalization-and-digital-transformation-confuse-them-at-your-peril/#1e1fe3d02f2c>.
19. Khosrow-Pour M. Encyclopedia of Information Science and Technology, Fourth Edition (10 Volumes). IGI Global, June, 2017. 8104p.
20. van Ark B. The productivity paradox of the new digital economy. *International Productivity Monitor*. 2016. № 3. P. 3–18.
21. Elding C., Morris R. Digitalisation and its impact on the economy: insights from a survey of large companies. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2018/html/ecb.ebbox201807_04.en.html
22. Gates B. Business at the Speed of Thought. URL: <https://english-e-reader.net/book/business-at-the-speed-of-thought-bill-gates>
23. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
24. Clark C. The conditions of economic progress. N.Y.: St. Martin's Press, 1957. 720 p.
25. Куйбіда В.С., Карпенко О.В., Наместнік В.В. Цифрове врядування в Україні: базові дефініції понятійно-категоріального апарату. *Вісник Національної академії державного управління при президенті України. Серія "Державне управління"*. 2018. № 1. С. 5-11.
26. Січкаренко К.О. Цифровізація як фактор змін у міжнародних економічних відносинах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 3(08). С. 30-34.
27. Веретюк С.М., Пілінський В.В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку*. 2016. № 2(42). С. 51–58.
28. Соколова Г.Б. Деякі аспекти розвитку цифрової економіки в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1(51). С. 92–96.
29. Карчева Г.Т., Огородня Д.В., В.А. Опенька В.А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3(27). С. 13–21.
30. Вектори економічного розвитку 2030. URL: <https://nes2030.org.ua/docs/doc-vector.pdf>
31. Федоров М. Цифровізація – це поступове перетворення усіх державних послуг на зручні онлайн-сервіси. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/mihajlo-fedorov-cifrovizaciya-ce-postupove-peretvorenniya-usih-derzhavnih-poslug-na-zruchni-onlajn-servisi>.
32. Вінник О.М. Регулювання відносин у сфері цифрової економіки: проблеми термінології. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 11. С. 163–166.
33. Рудюк В.С. Диджиталізація в сучасному судочинстві. *Філософські та методологічні проблеми права*. 2020. № 2 (20) С. 82–85.
34. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 61–65.

References:

1. Riepina, I.M., Lavrenenko, V.V., Petrenko, L.A., Shvydanenko, G.O., etc. (2019). Innovative entrepreneurship: approach to facing relevant socio-humanitarian and technological challenges: collective monograph. Lviv-Torun: Liha-Pres, 204 p. [in English].
2. Rudenko M.V., Kryvoruchko V.O. (2017). Inflatsiya znan' u kontseptsiiy suchasnoho pidpryyemstva [Inflation of knowledge in the concept of modern enterprise]. *Investment experience and practice*. №17, P. 39–43. [in Ukrainian].
3. Brennen, J. S., Kreiss, D. (2016). Digitalization. In *The International Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy*. Recived from: <https://onlinelibrary.wiley.com/action/showCitFormats?doi=10.1002%2F9781118766804.wbiect111>. [in Ukrainian].
4. Negroponte N. (1995). *Being Digital*. New York: Knopf, 256 p. [in English].
5. Tapscott D. (1995). *The Digital Economy. Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. New York: McGraw-Hill, 345 p. [in English].
6. Lyashenko V.I., Vyshnevs'kyi O.S. (2018). Tsyfrova modernizatsiya ekonomiky Ukrayiny yak mozhlyvist' proryvnoho rozvytku: monohrafiya [Digital modernization of Ukraine's economy as an opportunity for breakthrough development: a monograph]. K.: NAS of Ukraine, 252 p. [in Ukrainian].
7. Dannikov O.V., Sichkarenko K.O. (2018). Kontseptual'ni zasady tsyfrovizatsiyi ekonomiky Ukrayiny [Conceptual principles of digitalization of Ukraine's economy]. *Market infrastructure*. № 17. P. 73–79. [in Ukrainian].
8. Kolyadenko S.V. (2016). Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennya v Ukrayini i u sviti [Digital economy: preconditions and stages of formation in Ukraine and in the world]. *Economy. Finances. Management: current issues of science and practice*. № 6. P. 105–112. [in Ukrainian].
9. Kraus N.M., Holoborod'ko O.P., Kraus K.M. (2018). Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy avanharnodnoho kharakteru rozvytku [Digital economy: trends and prospects of avant-garde development]. *Efficient economy*. №1. Recived from: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf. [in Ukrainian].
10. Pantyelyeyeva N.M., Kolodiy S.Yu., Rebyrk M.A. (2019). Tsyfrova ekonomika yak klyuchovyy trend rozvytku postindustrial'noho suspil'stva: monohrafiya. [Digital economy as a key trend in the development of post-industrial society: a monograph]. K.: Banking University, 299 p. [in Ukrainian].
11. Bell D. (1976). *The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting*. N.Y.: Basic Books, 528 p. [in English].
12. Porat M. (1977). *The Information Economy: Definition and Measurement*. Washington: U.S. Government Printing Office, 319 p. [in English].
13. Toffler A. (1990). *Power Shift. Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century*. N.Y., 601 p. [in English].

14. Katz R. (2015). The transformative economic impact of digital technology. Recived from: https://unctad.org/meetings/en/Presentation/ecn162015p09_Katz_en.pdf [in English].
15. Gupta M. What is Digitization, Digitalization, and Digital Transformation? Recived from: <https://www.arcweb.com/blog/what-digitization-digitalization-digital-transformation> [in English].
16. Muro M. Digitalization and the American workforce. Recived from: <https://www.brookings.edu/research/digitalization-and-the-american-workforce>. [in English].
17. Gray J., Rumpe B. (2015). Models for digitalization. *Journal of Software & System Modelling*. №14 (1), P. 1319–1320. [in English].
18. Bloomberg J. Digitization, Digitalization, And Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. Recived from: <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalization-and-digital-transformation-confuse-them-at-your-peril/#1e1fe3d02f2c>. [in English].
19. Khosrow-Pour M. (2017). Encyclopedia of Information Science and Technology, Fourth Edition (10 Volumes). IGI Global, 8104p. [in English].
20. van Ark B. (2016). The productivity paradox of the new digital economy. *International Productivity Monitor*. № 3, P. 3–18. [in English].
21. Elding C., Morris R. Digitalisation and its impact on the economy: insights from a survey of large companies. Recived from: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2018/html/ecb.ebbox201807_04.en.html [in English].
22. Gates B. Business at the Speed of Thought. Recived from: <https://english-e-reader.net/book/business-at-the-speed-of-thought-bill-gates> [in English].
23. Pro skhvalennya Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspil'stva Ukrainy na 2018-2020 roky ta zatverdzhennya planu zakhodiv shchodo yiyi realizatsiyi [On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the action plan for its implementation]. Order of the Cabinet of Ministers of January 17, 2018 № 67-r. Recived from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> [in Ukrainian].
24. Clark C. (1957). The conditions of economic progress. N.Y.: St. Martin's Press, 720 p. [in English].
25. Kuybida V.S., Karpenko O.V., Namestnik V.V. (2018). Tsyfrova vryaduvannya v Ukraini: bazovi definitsiyi ponyatiyno-katehorial'noho aparatu [Digital governance in Ukraine: basic definitions of the conceptual and categorical apparatus]. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine. Public Administration Series*. № 1. P. 5–11. [in Ukrainian].
26. Sichkarenko K.O. (2018). Tsyfrovizatsiya yak faktor zmin u mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh [Digitization as a factor of change in international economic relations]. *Priazovsky Economic Bulletin*. № 3 (08). P. 30–34. [in Ukrainian].
27. Veretyuk S.M., Pilins'kyi V.V. (2016). Vyznachennya prioritetnykh napryamkiv rozvytku tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini [Identification of priority areas of digital economy development in Ukraine]. *Scientific notes of the Ukrainian Research Institute of Communications*. № 2 (42), P. 51–58. [in Ukrainian].
28. Sokolova G.B. (2018). Deyaki aspekty rozvytku tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini [Some aspects of digital economy development in Ukraine]. *Economic Bulletin of Donbass*. № 1(51). P. 92–96. [in Ukrainian].
29. Karcheva H.T., Ohorodnya D.V., V.A. Open'ka V.A. (2017). Tsyfrova ekonomika ta yiyi vplyv na rozvytok natsional'noyi ta mizhnarodnoyi ekonomiky [Digital economy and its impact on the development of national and international economy]. *Financial space*. № 3 (27). P. 13–21. [in Ukrainian].
30. Vektory ekonomichnoho rozvytku 2030 [Vectors of economic development 2030]. Recived from: <https://nes2030.org.ua/docs/doc-vector.pdf> [in Ukrainian].
31. Fedorov M. Tsyfrovizatsiya – tse postupove peretvorennya usikh derzhavnykh poslug na zruchni onlayn-servisy [Digitalization is a gradual transformation of all public services into convenient on-line services]. Recived from: <https://www.kmu.gov.ua/news/mihajlo-fedorov-cifrovizaciya-ce-postupove-peretvorennya-usih-derzhavnih-poslug-na-zruchni-onlajn-servisi> [in Ukrainian].
32. Vinnyk O.M. (2017). Rehulyuvannya vidnosyn u sferi tsyfrovoy ekonomiky: problemy terminolohiyi [Regulation of relations in the digital economy: problems of terminology]. *Entrepreneurship, economy and law*. № 11. P. 163–166. [in Ukrainian].
33. Rudyuk V.S. (2020). Dydzhytalizatsiya v suchasnomu sudochynstvi [Digitalization in modern justice]. *Philosophical and methodological problems of law*. № 2 (20) P. 82–85. [in Ukrainian].
34. Rudenko M.V. (2018). Tsyfrovizatsiya ekonomiky: novi mozhlyvosti ta perspektyvy [Digitization of the economy: new opportunities and prospects]. *Economy and state*. № 11. P. 61–65. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 15.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-1>

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 339.74

Вісин В.В., д.і.н., професор
 Visyn V. Doctor of History, Professor
<https://orcid.org/0000-0001-9122-9158>

Вісина Т.М., к.і.н., доцент
 Visyna T. Candidate of Historical Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-0401-0594>

Марчук Н.М., магістр
 Marchuk N. Master

Томчук І.М., магістр
 Tomchuk I. Master

ПРОБЛЕМИ ТА ПРОТИРІЧЧЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Луцький національний технічний університет

Статтю присвячено проблемам та протиріччям функціонування світової валютної системи в сучасних умовах.

На сучасному етапі наслідки глобальної фінансово-економічної кризи 2007-2008 рр. продовжують чинити негативний вплив на світову економіку, яка характеризується високим ступенем волатильності, нестійкості, неузгодженістю та суперечливістю економічної політики провідних держав, інтеграційних об'єднань і т.д. Такий стан загрожує новими ускладненнями в світовій економіці і характеризує її майбутнє багато в чому невизначеним. Однією з головних причин цієї невизначеності є нестабільність світової валютної системи (МВС), обумовлена нерегульованим розширенням фінансових ринків та інструментів; лібералізацією потоків міжнародного капіталу; посиленням впливу транснаціональних фінансових інститутів на економіки країн, що розвиваються; доларизацією світової економіки. Таким чином, структурні принципи Ямайської валютної системи, розроблені в 60-і рр. XX століття в інтересах провідних розвинених країн, в першу чергу Сполучених Штатів Америки (США), перестали відповідати реаліям світової економіки. В цих умовах надзвичайно актуальною стає тема реформування МВС і регулювання міжнародних валютних відносин.

В статті визначено основні слабкі та сильні сторони світового валютного ринку.

На основі проведеного аналізу встановлено, що міжнародний валютний ринок в нинішньому вигляді відображає реальний попит і пропозицію на різні валюти. Різкі коливання на ньому в кризовий період відображають звичайну поведінку його учасників, які вкладають кошти в валюти - притулку, і реальний попит і пропозиція, викликані тим, що інвестори виходять з угод з використанням позикових коштів. Таким чином, валютний ринок фактично функціонує нормально.

Доведено, що найближчим часом світову валютно-фінансову систему чекають будь-які серйозні кризові явища, немає підстав. Принципи її побудови повністю відповідають принципам побудови структури світової економіки, розстановці сил на світовій арені і інтересам провідних економічних центрів і країн.

Статус долара США як основної резервної валюти не піддається сумніву. По-перше, для цього поки немає яких-небудь серйозних макроекономічних і статистичних підстав і причин. По-друге, зміни в цьому напрямку загрожують серйозними економічними проблемами для всіх країн, хоча мова про кризу всієї світової валютної системи (навіть при зміні статусу долара США) не йде.

Резумуючи статтю можна стверджувати, основна резервна валюта в світі - доллар США зберігає свою стійкість.

Ключові слова: валюта, валютна система, валютні відносини, валютний ринок.

PROBLEMS AND CONTRADICTIONS OF THE WORLD MONETARY SYSTEM

Lutsk National Technical University

The article is devoted to the problems and contradictions of the functioning of the world monetary system in modern conditions.

At the present stage, the consequences of the global financial and economic crisis of 2007-2008 continue to have a negative impact on the world economy, which is characterized by a high degree of volatility, instability, unfavorable and contradictory economic policies of leading states, integration associations and others. This situation threatens new applications in the world economy and reveals its future is largely uncertain. One of the main reasons for this uncertainty is the instability of the world monetary system (MIA), due to the unregulated expansion of financial markets and instruments; liberalization of international capital flows; increasing the impact of transnational financial institutions on the economies of developing countries; dollarization of the world economy. Thus, the structural principles of the Jamaican monetary system, developed in the 60's of XX century in the interests of leading developed countries, especially the United States (USA), ceased to correspond to the realities of the world economy. In these conditions, the topic of reforming the Ministry of Internal Affairs and regulating international monetary relations becomes extremely relevant.

The article identifies the main weaknesses and strengths of the global foreign exchange market.

Based on the analysis, it is established that the international foreign exchange market in its current form reflects the real demand and supply for different currencies. Sharp fluctuations in it during the crisis reflect the usual behavior of its participants, who invest in the currency - asylum, and real supply and demand, caused by the fact that investors withdraw from transactions using borrowed funds. Thus, the foreign exchange market is actually functioning normally.

It is proved that in the near future the world monetary and financial system will face any serious crisis, there is no reason. The principles of its construction are fully consistent with the principles of building the structure of the world economy, the balance of power on the world stage and the interests of leading economic centers and countries.

The status of the US dollar as the main reserve currency is not in doubt. First, there are no serious macroeconomic and statistical reasons for this yet. Secondly, changes in this direction threaten serious economic problems for all countries, although we are not talking about the crisis of the entire world monetary system (even when the status of the US dollar changes).

Summing up the article, we can say that the main reserve currency in the world - the US dollar remains stable.

Key words: currency, currency system, currency relations, currency market.

Statement of the problem in general and its connection with important scientific and practical tasks. At the present stage, the consequences of the global financial and economic crisis of 2007-2008 continue to have a negative impact on the world economy. This situation threatens new complications in the world economy and characterizes its future is largely uncertain. One of the main reasons for this uncertainty is the instability of the world monetary system (MIA), due to the unregulated expansion of financial markets and instruments; liberalization of international capital flows; increasing the impact of transnational financial institutions on the economies of developing countries; dollarization of the world economy. Thus, the structural principles of the Jamaican monetary system, developed in the 60's of XX century in the interests of leading developed countries have ceased to correspond to the realities of the world economy. In these conditions, the topic of the functioning of the world monetary system becomes extremely relevant.

Analysis of recent research that has begun to solve the problem. Problems of the world monetary system has a long history and is represented in economics by numerous theories and economic schools. The works of the following scientists are devoted to the study of the problems of evolution and reform of the Ministry of Internal Affairs: D. Yuma, Dzh.M. Keynsa, R. Nyurkse, H. Kholma, Dzh. Vil'yamsa, H. Kasselya, H. Uindera, M. Fridmena, Dzh. Frenkel, X. Dzhonsona, Dzh. Fleminha, R. Mandella, YA. Tinberhena, R. Tryffina, A. Svobody, F. Khayyeka, R. Dornbush, P. Kutner, R. Miza, M.A. Panilova, D.I. Kondratova, V.V. Kuznyetsovoyi, S. YU. Hlaz'yeva, and others. However, the available theoretical achievements and practical experience were insufficient to meet the challenges of the economy of the XXI century, which led to the choice for a more in-depth study of the problem in the new environment.

Objectives of the article. The main goal is to study the problems of functioning and contradictions of the world monetary system.

Presentation of the main material of the research with substantiation of the obtained scientific results. Economic, political and ideological problems of countries cause the complexity and contradictions of the process of monetary integration. On the one hand, the

inability, at the present stage, of countries to meet national needs independently, contributes to the development and integration processes, on the other - different national interests of countries and the natural policy of protectionism lead to many problems in international relations. Thus, in recent years, disintegration processes in different regions of the world are intensifying.

The current financial crisis has affected every country and every international market. Both those who were to blame for it and those who had nothing to do with the origins of its formation suffered from it.

The authorities of each country in their own way are trying to find a way out of the situation and are trying their best to support their own national economies. The problem is that financial authorities usually do not have ready-made economic methods for overcoming such global crises and they work according to the axioms that are written in any textbook on economics:

- prevent the complete collapse of the financial system in any way;
- provide sufficient liquidity;
- use the levers of fiscal and monetary policy.

However, there is one component of the capital market in which the state has not intervened - the international foreign exchange market. Questions arise: why has the currency crisis not happened yet, why has the global economic crisis not led to a currency crisis? Contrary to the opinion of some authors, the changes that have taken place in the international foreign exchange market over the past year cannot be called a crisis.

The strengthening of the US dollar from August 2008 to January 2009 against all other world currencies (except the Japanese yen) was quite large. For example, the euro lost 23% of its value against the dollar, the pound fell by almost 27%, the Australian dollar, where the Reserve Bank of Australia intervened, lost a third [1].

From August 2008 to January 2009, its level was the highest in history: 25% for the euro and 29% for the yen. The average level of volatility for the entire international foreign exchange market was about 20%. These are quite high figures, if we compare them, for example, with the level of September 11, 2001, when these values were 2 times lower.

The considered events in the international currency market were perceived as a manifestation of the crisis of the world monetary system. But, in our opinion, the global financial crisis has only become a catalyst for discussing the current state of the global monetary and financial system.

Many believe that it has long gone bankrupt and is in fact at the stage corresponding to the situation in Germany at the end of 1923. The reason for this position is the debatable question of the possibility of the US dollar to maintain its status as a world reserve currency.

The fact is that the existing global financial system with the dollar as the world's reserve currency was created in an environment where similar actions were taken by only one group of countries - the Middle East, which trades in oil. The dollar is left alone, but now two groups of countries with good incomes but underdeveloped financial systems are pumping their money into the United States. China alone has accumulated more than \$ 1.7 trillion.

The danger was that if there was a crisis in emerging Asian economies, it would immediately bring down oil prices. Then both sources of pumping money into the American financial system would be shallow at the same time.

The second question, which is considered in the above context, is whether the US economy will be able to service its external debt.

Given the Fed's recent efforts, its concerns appear to have intensified significantly. The Fed's decision to pump trillions of dollars into money markets complements the US president's proposal to increase the federal budget to 20% of GDP through a huge loan to finance several anti-crisis projects, the health care system, the energy system and a number of other programs.

The President's promise that America will never default on its debt obligations has not calmed the markets: according to The Wall Street Journal, insurance against default by the US government on its obligations is now seven times more expensive than a year ago .

China and Japan already have significant stocks of long-term US Treasury bonds, the value of which has fallen sharply over the past year, which can not help but worry investors.

In addition, China is implementing a large investment program (amounting to more than 570 billion dollars), aimed at supporting the national economy. These acquisitions affect what was previously used to buy American securities. "Another big buyer - Japan - is currently reviewing the current account deficit, so it is unlikely to find enough efficiency for these purposes. What you can say about close incoming investors - the flow comes from the sale of oil much faster due to falling oil prices"[2, p. 2].

Not surprisingly, the former economic adviser to President George W. Bush L. Lindsay states that he "can not understand which groups of foreign buyers are going to buy debt" [3, p. 1].

This is confirmed by the figures for the movement of investment services across the US border. In April, this figure will be 11.5 billion dollars. USD, in May - already 19.8 billion dollars. USA. The general trend towards the crisis period is a multiple decrease in the inflow of foreign investment into the US economy.

On the other hand, it was the financial crisis in America that provoked in 2008 an escape to a quality asset that markets considered the dollar. The dollar came out of the financial catastrophe that engulfed US second-tier mortgages worth \$ 1.3 trillion. As a result of this crisis, the capitalization of world stock markets has shrunk by \$ 32,000 billion, and a recession has begun in all the leading industrialized countries of the G7. It was this fear factor that supported the demand for dollars in the first months of 2009.

At the moment, there is no clear alternative to the dollar, because in all major countries the recession has begun. Due to declining world trade and falling commodity prices, growth rates in emerging markets are declining sharply. In South Korea and Taiwan, the decline has reached serious proportions. Growth in China has already halved. "In these circumstances, investors need a strong international currency. They do not trust stocks, they do not trust corporate bonds, they doubt government bonds, and through foreign exchange markets they express their doubts about the economic prospects of individual countries "[4, p. 1].

Contrary to the opinion of some economists, who claim that there is an excess of US dollars in the world monetary system, what has happened in the last year is a lack of dollars. This is also confirmed by high interest rates on the dollar in many countries. The situation was aggravated by participants in the international foreign exchange market, who intensified the process of buying US dollars.

J. Keynes described this effect: "The point is not even that we choose people who are considered really beautiful by someone, or even people who are considered beautiful by the vast majority of society. We have reached the third level, when we try our best to imagine what the "average" person thinks about what the average opinion will be. And I think that there are those who are trying to reach the fourth, fifth level and above "[5, p. 105].

Keynes said that stock markets behave in a similar way. We do not buy company shares based on the perception of their intrinsic value. We buy company stock based on our perception of how others understand the intrinsic value of the company. The others do the same.

This situation can be applied to the foreign exchange market: each investor believes that everyone else is stockpiled in dollars. There is a shortage of dollars in the world.

This situation was resolved by the US Federal Reserve simply - began the active issuance of US dollars, supplemented by a sharp decline in the refinancing rate. The US government had to sell the Fed's T-bills in exchange for a significant increase in the dollar mass.

Only then did investors begin to think about domestic prices in the capital market. All this, of course, affected inflation, the level of which began to rise: in May, the consumer price index rose by only 0.1%, and in June this figure was already 0.7%.

On the other hand, financial market participants use the US dollar as a haven. All this draws attention to the following question: is it possible a situation of marginal risk associated with the collapse of the US financial system with all the consequences arising from global risks?

As mentioned above, many economists have noted that if the inflow of capital into the United States slows down, if, for example, Japan or OPEC countries enter a phase of economic crisis and stop investing their dollars in the United States, America will be immediately involved in the worst financial crisis. This means that the role of the buyer will go to the common American population and the Fed.

Even if people make more savings, domestic demand will not be able to meet the increased supply of treasury bonds, and buying Fed bonds will lead to inflation. In recent years, a large number of works have been published on scenarios of the currency crisis, and various schemes of the future structure of the world monetary system have been proposed [6, p. 62].

Many of these concepts boil down to the euro replacing the US dollar as the world's reserve currency. For example, the former head of the Fed A. Greenspan believes that: "we are beginning to see a certain shift from the dollar to the euro, both on the part of the private sector and on the part of monetary authorities and central banks" [7, p. 1].

It is believed that the world credit and financial system is preparing to change the world currency. The dollar must give way to the euro as the pedestal of the world currency. The dollar itself, as the pound sterling once did, will remain simply a national currency. The result of the change of leader is a general decrease in the money supply in the world (due to the fall of the dollar) and bringing it in line with the commodity mass. Such a scenario, although well-founded, has many debatable aspects.

First, the role of the euro today in the world monetary system is limited by the status of one of the reserve currencies. But the vast majority of international payments are made using the US dollar. There is no doubt that if the euro disappears tomorrow and the national currencies of the EU countries appear again, nothing terrible will happen to the world economy, but the collapse of the US dollar will lead to the collapse of the entire world monetary and financial system.

Second, recent macroeconomic and statistical data on the US economy indicate that America is recovering faster than others (Eurozone, UK, Japan) from the crisis. Moreover, despite the reduction in investment capital inflows to the United States, the trade deficit has more than halved: from - 58 billion dollars. in 2008 to - 30 billion dollars. US in 2009. Therefore, very soon the dollar may move from the status of the currency of the security zone to the status of a currency attractive from an investment point of view. As the pace of recovery (in terms of recovery) of the US economy becomes more apparent, the dollar may begin to strengthen again.

All this gives the right to believe that so far there are no reasons that would force participants in the international foreign exchange market to abandon the US dollar in its current status. Thus, we can only talk about the prospects of the US dollar, but to talk about the crisis of the entire world monetary system, in my opinion, is incorrect. Its main elements in a crisis, on the contrary, have proven their stability: the exchange rate, the conditions of currency convertibility, the regimes of world currency markets, etc.

The events of the last year in the world economy have shown that countries should either let their currencies float freely or adopt another currency that will fluctuate freely relative to all others outside the union. Against this background, the question of the so-called new Bretton Woods is controversial. The basis for the reorganization of the existing world monetary and financial system should be measures that lay the foundation for a new, non-speculative, economy.

One aspect of reforming the existing model of international monetary and financial relations should be to address the issue of developing new rules to ensure the stability necessary for production and international trade. To this end, it is proposed to set exchange rates by agreements between states ("fixed exchange rates") in order to avoid speculative market fluctuations and to introduce control over the movement of capital for speculative purposes ("capital control").

These issues were discussed during the G7 meeting, but no systemic decisions were made. This is because aspects of the new Bretton Woods are very difficult to implement in

practice. In addition, the main participants in the global monetary and financial system do not see serious grounds for its reform. What is happening in the international foreign exchange market can only be called a consequence of the global financial crisis.

As already noted, the growth of the US dollar is due to the fact that it serves as a currency of refuge. At the same time, it would also be fair to point to the second reason for such a large-scale strengthening of the US currency. Some economists note [8, p. 3], which is based on the current financial crisis is a leverage-double accrual of compound interest. This leverage was financed mainly by the dollar, the yen and, to a lesser extent, the Swiss franc and the Hong Kong dollar. The dollar and yen were borrowed and converted, and then lent everywhere.

As a result, we got a significant short position on the dollar and yen, which needs to be closed. The strengthening of the dollar and yen is a reflection of a very real global margin requirement. This is exactly what is trying to distribute their growing value. Part of the leverage arose as a result of currency mismatch, and the refusal to use it was one of the most influential forces that led to the growth of the dollar and yen.

If the ubiquitous leverage process has contributed to an unprecedented rise in major currencies other than the yen relative to the PPP's stable frontiers (currency purchasing power parity), the reverse process is pushing currencies, including the yen, back into the PPP.

Therefore, based on these statements, it is advisable to analyze the global foreign exchange market to identify the main problems of its operation and possible ways to eliminate them (table 1)/

Table 1

Swot-analysis of the world currency market

Strengths	Weak sides
- simplified access to foreign exchange transactions; - increasing the volume of national financial markets and reducing the level of their monopolization; - reducing the cost and improving the location of domestic borrowing resources; - optimization of access to long-term revenues to the domestic financial market and foreign expansion investment; - supplementing the internal accumulation of capital by increasing foreign investment, as well as technical re-equipment of production and staff training; - stimulating the economic growth of the recipient country and improving the welfare of its population.	- shocks on world markets; - dominance of foreign banking capital in the domestic financial market; - shortcomings of the legislation in the financial sphere; - underdeveloped infrastructure of the foreign exchange market; - the spread of negative expectations through socio-political events and military conflict; - high level of domestic and foreign debt; - high dependence on imports energy carriers; - excessive influence of foreign capital on economic development.
Opportunities	Potential threats
- the ability to attract powerful investments from other countries; - use experience of developed markets for faster introduction of new ones information and financial technologies; - significant implementation potential new financial services; - development of new financial products, technologies and innovations after the arrival of foreign capital.	- violation of macroeconomic stability due to increased sensitivity to external shocks; - cyclical movement of foreign short-term capital and sudden reversal of capital; - the probable concentration of foreign investment in certain, mainly raw materials, sectors of the economy in their absence in other sectors (the so-called "Dutch disease syndrome"); - uncertainty regarding macroeconomic policy and structural reforms; - deterioration of the investment climate, insufficient growth rates investments; - in conditions of significant import dependence leads to an increase in inflationary pressure.

Source: [8]

Conclusions. The international foreign exchange market in its current form reflects the real demand and supply for different currencies. Sharp fluctuations in it during the crisis reflect the usual behavior of its participants, who invest in the currency - asylum, and real supply and demand, caused by the fact that investors withdraw from transactions using borrowed funds. Thus, the foreign exchange market is actually functioning normally.

There is no reason to claim that in the near future the world monetary and financial system will face any serious crisis phenomena. The principles of its construction are fully

consistent with the principles of building the structure of the world economy, the balance of power on the world stage and the interests of leading economic centers and countries.

The status of the US dollar as the main reserve currency is not in doubt. First, there are no serious macroeconomic and statistical reasons for this yet. Secondly, changes in this direction threaten serious economic problems for all countries, although we are not talking about the crisis of the entire world monetary system (even when the status of the US dollar changes).

Thus, the international foreign exchange market is one of the components of the capital market, which operates without capital intervention. It should be noted that financial crises can provoke an escape to a quality asset. The events of the last year in the world economy have shown that countries should either release their currencies or adopt another currency that will fluctuate freely relative to all others.

At the same time, the main reserve currency in the world - the US dollar - retains its stability: currency exchange regime, conditions of currency convertibility, world currency market regimes, etc.

References:

1. International Monetary Fund : офіц. сайт. Washington, 2010-2016. URL: <http://www.imf.org>.
2. Jonathan Huntley, CBO Macroeconomic Analysis Division. - Congressional Budget Office, Figure 1 of "Federal Debt and the Risk of a Fiscal Crisis", July 27 2010.
3. Obstfeld Maurice. Risk and Exchange Rates. NBER. Working paper. 1998. № 6694. 19 p.
4. The Economist. Link by Link: A Short History of Modern Finance. London, 2008 October 16th, pp. 79–81. Available via: http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=12415730.
5. King, S. Terrible results of the economic beauty contest: Forex market news, 2012. URL: [Forexpf](http://forexpf.com).
6. Yaremenko O.O. Features of the concept of "currency regulation" in modern economic conditions. Investments: practice and experience, 2011. №21. Pp. 102-105.
7. Butorina, O.N. Upcoming changes in the international monetary system: Exchange Review, 2014. №4. Pp. 20-35.
8. Bodrova N.E. Currency market: status, problems, prospects, 2012. 103 p.

Дата подання публікації 10.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-2>

УДК 339.944:004.9

Кривов'язюк І.В., к.е.н., професор
Професор кафедри підприємництва, торгівлі та логістики
Kryvovyazyuk I., PhD in Economics, Professor
Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics
<https://orcid.org/0000-0002-8801-4700>

ФАКТОРИ УСПІХУ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ У ІТ-СФЕРІ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ COVID-19

Луцький національний технічний університет

Міжнародний бізнес в ІТ-сфері займає все більшу й більшу частку світового ринку, значною мірою завдячуючи розвитку міжфірмової інтеграції, формуванню міжнародних стратегічних альянсів. Реалізація міжгалузевих інноваційних проєктів, формування нових умов взаємодії держав і бізнесу, технологічна інтеграція науки та виробництва дозволяють успішно долати бар'єри економічних блоків і кордони країн, освоювати нові міжнародні ринки збуту.

В науковій статті було вирішене складне завдання – здійснити видову класифікацію факторів успіху міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері в умовах поширення COVID-19. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених проблематиці формування та розвитку міжнародних стратегічних альянсів, її розкривали частково, визначаючи предметну суть стратегічних альянсів, організаційно-правові умови їх формування, переваги й недоліки створення, особливості управління. Зовсім не вирішеною така проблематика постала для сучасних умов – поширення COVID-19. Їй не менш важливим є визначення факторів, які сприяють успіху стратегічних альянсів на міжнародних ринках.

Здійснений в роботі аналіз наявної динаміки та прогнозування світових витрат на ІТ в період 2020–2022 рр. виявив значне підвищення інтересу до секторів ІТ-бізнесу в умовах поширення COVID-19, формування сприятливих умов для інвестування в продукти програмного бізнесу, порівняно з тим, як більшість компаній світу все ще зазнають скорочення доходів. Це, безумовно, підкреслює вагомість вивчення факторів, що сприяли виявленим тенденціям розвитку ІТ-бізнесу і ролі в цьому міжнародних стратегічних альянсів, частка компаній яких становить близько 20% загальної їх кількості.

В ході дослідження факторів впливу на формування та розвиток міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері, було визначено такі, що найбільшою мірою сприяли їх успіху в умовах поширення COVID-19. Здійснена видова класифікація таких факторів на основі наступних класифікаційних ознак їх поділу на внутрішні і зовнішні фактори мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів: за відмінностями у партнерських відносинах і організаційній культурі, за ступенем суміжності полів бізнесу, за ступенем суміжності управління, за можливостями досягнення синергетичного ефекту, за характером дій з боку керівництва, за економічною ситуацією в світі, за ступенем технологічного розвитку країн, за політичною ситуацією в світі. Рекомендований теоретико-методичний підхід взаємопов'язує та взаємодоповнює внутрішні та зовнішні фактори мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері.

Практичне значення дослідження полягає в необхідності врахування визначених внутрішніх і зовнішніх факторів мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері з метою виявлення ступеня їх впливу динаміку витрат і доходів ІТ та отримання більш достовірних результатів прогнозування їх зміни на майбутнє.

Ключові слова: стратегічний альянс, витрати ІТ, ринок інформаційно-комунікаційних технологій, видова класифікація факторів успіху міжнародних стратегічних альянсів, COVID-19.

SUCCESS FACTORS OF INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES IN THE IT SPHERE IN THE CONDITIONS OF COVID-19 SPREADING

Lutsk National Technical University

International business in the IT sphere occupies an increasing share of the world market, largely due to the development of inter-firm integration and the formation of international strategic alliances. Implementation of intersectoral innovation projects, formation of new conditions of interaction between states and business, technological integration of science and production allow to successfully overcoming barriers of economic blocs and borders of countries and mastering new international sales markets.

The scientific article solved a difficult task – to carry out a classification of types of the success factors of international strategic alliances in the IT sphere in the conditions of the spread of COVID-19. Despite the large number of publications devoted to the problem of the formation and development of international strategic alliances, it was only partially disclosed, defining the subject essence of strategic alliances, organizational and legal conditions of their formation, advantages and disadvantages of creation and management specifics. The problem has not been solved at all for modern conditions – the spread of COVID-19. And equally important is to determine the factors that contribute to the success of strategic alliances in international markets.

Made analysis of the current dynamics and forecasting of global IT cost in the period of 2020–2022 revealed a significant increase in interest in the IT business sectors in the conditions of the spread of COVID-19, the formation of favorable conditions for investing in software products, compared to most companies in the world that are still experiencing declining revenues. This, of course, emphasizes the importance of studying the factors that contributed to the identified trends in the development of IT business and the role of international strategic alliances, the share of which is about 20% of their total number.

In the study of factors influencing the formation and development of international strategic alliances in the IT field, ones that contributed the most to their success in conditions of the spread of COVID-19 were identified. The classification of types of such factors was made based on following classification features of their division into internal and external factors motivating the creation and development of international strategic alliances: by the differences in partnerships and organizational culture, by the degree of contiguity of business fields, the degree of contiguity of management, by the possibilities of achieving a synergetic effect, by the nature of actions by management, by the economic situation in the world, by the degree of technological development of countries, by the political situation in the world. The recommended theoretical and methodological approach interconnects and complements the internal and external factors that motivate the creation and development of international strategic alliances in the field of IT.

The practical significance of the study is the need to take into account certain internal and external factors of motivation of the creation and development of international strategic alliances in the IT sphere in order to identify their impact on the dynamics of IT costs and revenues and obtain more reliable results for forecasting their change in the future.

Key words: strategic alliance, IT costs, ICT market, classification of types of the success factors of ISA, COVID-19.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Міжнародний бізнес в ІТ-сфері з початку ХХІ століття вважається однією з найбільш перспективних галузей вкладання капіталу. Причинами цього виступають як глобалізаційні процеси, які “охоплюють практично всі сфери діяльності світового суспільства та внесли незворотні зміни в функціонування світової економіки, сформували нові умови взаємодії держав та бізнесу” [1, с. 295], так і активне створення та поширення інформаційно-комунікаційних технологій, які “формують основу технологічної інтеграції науки й виробництва, забезпечують ефективну обробку даних” [2, с. 35], сприяючи не лише переорієнтуванню бізнесу на зміни, які відбуваються на глобальних ринках, але й видозмінюють конкурентне середовище, створюючи передумови для виникнення особливих форм співробітництва на міжнародному рівні в напрямку спільного використання різних видів ресурсів, структур управління тощо. В ІТ-індустрії це дозволяє більш ефективно “освоювати нові технології, здійснювати міжгалузеві новаторські проекти, долати кордони країн та економічних блоків, освоювати міжнародні ринки збуту” [3, с. 52]. Для вітчизняних ІТ-компаній, які “є прихильниками укладення міжнародних стратегічних альянсів з європейськими та американськими партнерами, це виступає реальною можливістю скоротити свої затрати та знизити ризики ІТ-бізнесу” [4, с. 477]. Вище перелічене підкреслює актуальність дослідження питань, які стосуються функціонування міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням питань особливостей формування, функціонування та розвитку міжнародних стратегічних альянсів займалось багато як вітчизняних, так й іноземних учених. Зокрема, такі науковці як Морозова І.В. і Чернова О.В., вказують на багатозначність поняття “стратегічний альянс”, особливості віднесення таких альянсів до міжнародних, способи управління ними [5]. Максименко І. Я. та Єфімова М. О., вивчаючи особливості формування стратегічних альянсів на міжнародному та українському ринках, прийшли до висновку, що “використання позитивного досвіду створення стратегічних альянсів вітчизняними підприємствами дозволить оцінити і удосконалити власні виробничі і управлінські процеси і технології” [6]. Касич А. О. й Чумаченко Ю. В., даючи класифікацію міжнародних стратегічних альянсів, узагальнюють їх ключові характеристики, переваги та недоліки, а також виокремлюють найбільш значущі серед альянсів, зокрема й у сфері ІТ [7]. Орлов В. М., Петрашевська А. Д., Драган К. Ю. та Статірова К. В. розкривають фактори формування стратегічних альянсів, пропонуючи їх поділяти на внутрішні (ресурсні, транзакційні та управлінські) і зовнішні (економічні, технологічні, політичні), які розглядають як фактори впливу на функціонування альянсів [8]. Особливості управління підприємством у складі міжнародного стратегічного альянсу визначено в дослідженнях Шевченко М. М., Назарова Т. Ю. й Донської Ю. А. [9]. Аналіз функціонування та розвитку міжнародних стратегічних альянсів у сфері ІТ, вивчення впливу інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток бізнесу представлено в роботах [1; 2; 10; 11]. Не менше уваги приділяють досліджуваній проблематиці й зарубіжні вчені, роботи яких є більш різнопланові та носять прикладний характер. Masoud I. F., Buzovich A. I. та Vladimirova I. G. вивчають фактори успіху та невдач міжнародних стратегічних альянсів [12]. Проблема пошуку факторів успіху синергії на основі компетентності у стратегічних альянсах знайшла своє вирішення в роботі Ćirjevskis A. [13]. У дослідженнях Drewniak R. і Karaszewski R. вказано як інновації та поширення знань сприяють покращенню функціонування міжнародних стратегічних альянсів [14; 15]. Питанням важливості створення альянсів для обміну ресурсами, технологіями та операційними ризиками присвячено статтю Fatehi K., Choi J. [16]. Li C., Reuer J. J. визначають вплив корупційних процесів на реагування ринку щодо створення міжнародних стратегічних альянсів і зростання невизначеності відносно поведінки компаній-партнерів [17]. Tjemkes B., Vos P. та Burgers K. деталізують механізм формування та управління стратегічними альянсами [18].

Проте, невирішеними лишаються питання вивчення факторів успіху міжнародних стратегічних альянсів, які позиціонують в ІТ-сфері. Враховуючи значення останньої, особливо в умовах поширення COVID-19, це є важливим науковим завданням, що потребує ґрунтовного аналізу та дослідження.

Мета статті полягає в подальшому розвитку видової класифікації факторів успіху міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері в умовах поширення COVID-19.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегічні альянси та партнерства поступово стали одним із найважливіших інструментів щодо розширення технологічного бізнесу. Адже це забезпечує швидше охоплення майбутньої клієнттури з нижчими витратами, дозволяє покращувати якість їхнього обслуговування та нарощувати масштаби здійснюваних операцій. Це розуміють й керівники глобальних корпорацій, опитування серед яких показало, що з них 49%! планують в майбутньому створення нових стратегічних альянсів або спільних підприємств з метою сприяння зростанню або ж підвищенню прибутковості компаній [19].

ІТ-сферу характеризує активне створення міжнародних стратегічних альянсів, більше половини яких спрямовують свою діяльність на розроблення нового програмного забезпечення, а понад 1/4 – на продаж уже наявних продуктів і загальний комерційний розвиток. “Активне формування міжнародних стратегічних альянсів в ІТ-сфері є наслідком значного розширення світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій, включаючи обладнання, послуги та програмне забезпечення, а також телекомунікації” [4].

Не зважаючи на те, що ще й досі більшість компаній світу все ще зазнають скорочення доходів, витрати на інформаційні технології зростають, випереджаючи очікувані доходи [20]. Світовий ринок інформаційно-комунікаційних технологій поступово стає потужною платформою для зростання доходів інвесторів, які готові інвестувати в продукти програмного бізнесу [11, с. 156].

Динаміка та прогноз світових витрат на інформаційні технології в умовах поширення COVID-19 (у період 2020–2022 рр.) дозволяє будувати перспективні стратегії вкладання капіталу в різні сектори ІТ-сфери, серед яких одним з найбільш перспективних виступає сегмент ІТ-послуг, завдяки зростанню витрат на розвиток інфраструктури (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка та прогноз світових витрат на ІТ [20]

Сектори ІТ-бізнесу	Період дослідження					
	2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	Обсяг витрат, млн дол США	Динаміка зміни, %	Обсяг витрат, млн дол США	Динаміка зміни, %	Обсяг витрат, млн дол США	Динаміка зміни, %
Системи ЦОД	178466	2,5	191648	7,4	201659	5,2
Програмне забезпечення підприємств	529028	9,1	598957	13,2	669114	11,7
Пристрої	696990	-1,5	793973	13,9	800172	0,8
ІТ-послуги	1071281	1,7	1176676	9,8	1277228	8,5
Послуги зв'язку	1396287	-1,4	1444980	3,5	1481878	2,6
Загалом по секторах	3872052	0,9	4206234	8,6	4430051	5,3

Аналіз динамізму світових витрат на ІТ вказує, що поточний рік має принести суттєве зростання доходів на інформаційно-комунікаційні технології та послуги, що за умов зростання активності інвесторів може цілком перекрыти прогнозоване падіння ІТ-бізнесу в 2022 році. Найбільш динамічно зростаючими секторами ІТ у 2021 році стануть розробка та продаж програмного забезпечення для підприємств, а також

супроводжуючих його різноманітних пристроїв. Загалом впродовж 2020–2022 років прогнозується зростання витрат на ІТ: з 3,87 трлн дол США у 2020 році до 4,21 трлн дол США у 2021 році та, надалі, до 4,43 трлн дол США у 2022 році. Слід відзначити, що “методологія прогнозування витрат на ІТ компанії Gartner значною мірою спирається на ретельний аналіз продажів тисячами постачальників у всьому спектрі ІТ-продуктів та послуг” [20].

На ситуацію, що складається у будь-якій сфері бізнесу, має вплив безліч внутрішніх і зовнішніх факторів. Так, в роботі таких вчених як Орлов В. М., Петрашевська А. Д., Драган К. Ю. та Статірова К. В. внутрішні фактори формування стратегічних альянсів пропонується розглядати “як мотиви компаній, що спонукають їх до стратегічної співпраці з конкурентами, постачальниками та споживачами на довгостроковій основі”, а зовнішні як такі, що “перебувають поза прямим впливом компаній ... і ... діють в органічному взаємозв’язку з факторами внутрішнього середовища” [8, с. 79]. Аналізуючи різноманітні фактори, як внутрішні, так і зовнішні, стає зрозумілим, що вони можуть впливати як на успіх міжнародних стратегічних альянсів, так і спричинювати їх невдачу.

Базуючись на критичному аналізі наукових публікацій вчених сучасності, що займалися дослідженням різних сторін формування, функціонування та розвитку міжнародних стратегічних альянсів, й у т.ч. у ІТ-сфері [2; 3; 4; 8; 12–17], нами здійснено видову класифікацію ключових факторів успіху міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері в умовах поширення COVID-19 (таблиця 2). Разом з тим, запропонований підхід не слід вважати повністю обґрунтованим і завершеним, адже кількість та ступінь прояву факторів може змінюватись як в межах окремо обраного для дослідження стратегічного альянсу, так і з плином часу, розвитком підходів до управління та бізнес-діяльності.

Таблиця 2

Класифікація факторів успіху міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері
в умовах поширення COVID-19

Класифікаційна ознака	Критерій класифікації	Фактори успіху
1. За відмінностями у партнерських відносинах і організаційній культурі	Рівень розподілу відносин	– додаткові навички та знання партнерів; – високий рівень відкритості партнерів; – відкрите та інтерактивне спілкування між партнерами; – мінімальне перекриття ринків партнерів; – довіра між партнерами, визначена на договірній основі; – повага до відмінностей в корпоративній культурі партнерів.
2. За ступенем суміжності полей бізнесу	Рівень інтернаціоналізації бізнесу	– суміжність високотехнологічних галузей та секторів партнерів за бізнесом із врахуванням умов поширення COVID-19; – суміжність стратегічних цілей партнерів до і після поширення COVID-19; – взаємозамінність методів і форм роботи на ринку залежно від умов поширення COVID-19; – швидкість диверсифікації бізнесу відносно поширення пандемії та введених режимів карантинних обмежень у країнах партнерів; – ступінь мобільності персоналу та його здатність працювати дистанційно.
3. За ступенем суміжності управління	Період досяжності цілей	– досяжність стратегічних цілей взаємної вигоди із врахуванням умов поширення COVID-19; – відповідність внеску партнерів масштабам бізнесу під час пандемії; – швидкість узгодження або корегування цілей та параметрів угоди в умовах поширення COVID-19.
4. За можливостями досягнення синергетичного ефекту	Рівень додаткової вартості, що отримується	– обмін доповнюючими активами та технологіями; – надихаючі інновації; – здатність партнерів до навчання та адаптації під час впровадження; – посилення оперативної інтеграції у міру розвитку стратегічного альянсу.
5. За характером дій з боку керівництва	Рівень впливу посилюючих факторів	– лідерство; – управління людськими ресурсами; – створення колективних робочих команд.

Продовження таблиці 2

1	2	3
6. За економічною ситуацією в світі	Формування умов для створення альянсів	– розвиток глобалізаційних процесів; – виникнення факторів непередбачуваної дії; – ступінь конкурентної боротьби за нові ринки; – розгортання світової кризи (як можливість).
7. За ступенем технологічного розвитку країн	Рівень технологізації економік	– прагнення оволодіння новими технологіями та знаннями; – посилення позицій національних компаній на міжнародних ринках; – формування можливостей для обміну високотехнологічними розробками та знаннями.
8. За політичною ситуацією в світі	Збереження національних інтересів	– збереження геополітичних інтересів країн; – захист національних кордонів завдяки співпраці з країнами-членами військових альянсів; – розвиток експортноорієнтованої спрямованості економіки.

В сучасних умовах поширення COVID-19, досягнення синергії у стратегічних альянсах вже не повною мірою забезпечується функцією стратегічної сумісності, взаємодоповнюваності та передачі основних компетенцій, які сприяють внутрішнім перевагам та зовнішній релевантності основних компетенцій компаній-партнерів та підтримуються відкритим та інтерактивним спілкуванням, взаємної довіри та зобов'язань, плану інтеграції основних компетенцій та культурної відповідності ділових партнерів [13]. Значна увага повинна приділятися й таким факторам, які визначають суміжність полей бізнесу та управління в умовах поширення COVID-19 і сприяють прискоренню диверсифікації бізнесу, мобільності персоналу, удосконаленню методів і засобів управлінської діяльності (внутрішнім факторам мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів), а також сприяють формуванню умов для створення альянсів, підвищенню рівня технологізації економік і збереженню національних інтересів (зовнішнім факторам мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів).

Висновки. Критичний аналіз наукових публікацій вчених, які займаються вивченням питань формування та розвитку міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері, вказує на недостатність дослідження факторів, які сприяють успіху стратегічних альянсів на міжнародних ринках. В сучасних умовах поширення COVID-19 це вимагає особливої уваги, адже може негативно впливати на рівень технологізації економік і збереження національних інтересів, сприяти виникненню економічної дестабілізації економік країн світу.

Аналіз динаміки світових витрат на ІТ дозволяє констатувати підвищення інтересу до секторів ІТ-бізнесу в умовах поширення COVID-19, формування сприятливих умов для інвестування в продукти програмного бізнесу. Проте, наявна ситуація вимагає ґрунтовного вивчення факторів, які спричиняють позитивну динаміку світових витрат на ІТ.

Як результат дослідження, запропоновано видову класифікацію факторів успіху міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері в умовах поширення COVID-19, де в якості основних класифікаційних ознак поділу внутрішніх і зовнішніх факторів мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів виокремлено такі: за відмінностями у партнерських відносинах і організаційній культурі, за ступенем суміжності полей бізнесу, за ступенем суміжності управління, за можливостями досягнення синергетичного ефекту, за характером дій з боку керівництва, за економічною ситуацією в світі, за ступенем технологічного розвитку країн, за політичною ситуацією в світі. Запропонований підхід взаємопов'язує та взаємодоповнює внутрішні та зовнішні фактори мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері.

Подальші розвідки та дослідження в напрямку вирішення проблем функціонування міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері буде спрямовано на вивчення їх ролі в глобалізації економічних процесів із врахуванням викликів сьогодення.

Список бібліографічного опису:

1. Кривов'язюк І.В. Інноваційна економіка : навчальний посібник. Київ: Кондор-Видавництво, 2016. 384 с.
2. Дугінець Г., Ніжейко К. Міжнародні технологічні альянси: співпраця компаній в ІТ-сфері. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 6. С. 35–47.
3. Ніжейко К. Міжнародні технологічні альянси в ІТ-сфері. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 3. С. 52–63.
4. Габрелян А. Ю. Особливості функціонування міжнародних стратегічних альянсів в ІТ-сфері. *Правові системи. Науково-практичний електронний журнал*. 2018. № 1/2. С. 469–478.
5. Морозова І.В., Чернова О.В. Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Випуск 1 (18). С. 14–19.
6. Максименко І. Я., Єфімова М. О. Особливості формування стратегічних альянсів на міжнародному та українському ринках. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7485> (дата звернення: 10.09.2021).
7. Касич А.О., Чумаченко Ю.В. Міжнародні технологічні альянси як чинник розвитку конкурентних переваг підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 13. С. 78–83.
8. Орлов В. М., Петрашевська А. Д., Драган К. Ю., Статірова К. В. Фактори формування стратегічних альянсів. *Бізнес Інформ*, 2019. № 12. С. 76–81.
9. Шевченко М.М., Назарова Т.Ю., Донська Ю.А. Особливості управління підприємством у складі міжнародного стратегічного альянсу. *Вісник НТУ «ХПІ». Економічні науки*. 2020. № 5. С. 72–75.
10. Кривов'язюк І.В., Ліпич В.С. Сучасні інформаційні технології логістичного забезпечення інноваційності підприємства. *Маркетинг в умовах розвитку цифрових технологій* : матеріали всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (5 жовтня 2018 р). Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2018. С. 229–231.
11. Strilchuk R., Kryvovyznyuk I. Market of information and communication technologies and place of Ukraine in it. *Економічний форум*. 2017. №2. С. 152–157.
12. Imad Fouad Khalid Masoud, Buzovich A.I., Vladimirova I.G. Factors of Success and Failures of International Strategic Alliance. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 2019, Vol. 119, pp. 32–37.
13. Čirjevskis A. Exploring Critical Success Factors of Competence-Based Synergy in Strategic Alliances: The Renault–Nissan–Mitsubishi Strategic Alliance. *J. Risk Financial Manag.*, 2021, Vol. 14, 385. doi: 10.3390/jrfm14080385.
14. DREWNIAK R. Strategic Alliance and Process Innovation: The Moderating Role of the Alliance Duration and the Firm Size. In Bichler-Ripfel, H., Kragulj F. (eds.) *Building Future Competences. Challenges and Opportunities for Skilled Crafts and Trades in the Knowledge Economy*, 2020, Vol. 2, pp. 74–93.
15. DREWNIAK R., KARASZEWSKI R. Diffusion of knowledge in strategic alliance: empirical evidence. *Int Entrep Manag J*, 2020, vol. 16, pp. 387–416. doi: 10.1007/s11365-019-00589-2.
16. Fatehi K., Choi J. International Strategic Alliance, Springer Texts in Business and Economics. *International Business Management*, 2019. Edition 2. Chapter 7, pp. 217–239.
17. Li C., Reuer J.J. The impact of corruption on market reactions to international strategic alliances. *Journal of International Business Studies*, 2021. doi: 10.1057/s41267-021-00404-7.
18. Tjemkes B., Vos P., Burgers K. Strategic Alliance Management. 2nd Edition. London, Routledge, 2017. 440 p.
19. Navigating the rising tide of uncertainty. 23rd Annual Global CEO Survey / 2020 PwC. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2020/reports/pwc-23rd-global-ceo-survey.pdf>.
20. Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 9% in 2021. Technology Spending Enters a New Build Budget Phase. STAMFORD, Conn., July 14, 2021. Press Release / 2021 Gartner, Inc. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-07-14-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-percent-2021>.

References:

1. Kryvovyznyuk I.V. Innovatsiyna ekonomika. Kyiv: Kondor-Vydavnytstvo, 2016. 384 p. [in Ukrainian].
2. Duhinets' H., Nizheyko K. Mizhnarodni tekhnolohichni al'yansy: spivpratsya kompaniy v IT-sferi. Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law, 2020, no. 6, pp. 35–47. [in Ukrainian].
3. Nizheyko K. Mizhnarodni tekhnolohichni al'yansy v IT-sferi. Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law, 2021, no. 3, pp. 52–63. [in Ukrainian].
4. Habrelyan A.Yu. Osoblyvosti funktsionuvannya mizhnarodnykh stratehichnykh al'yansiv v IT-sferi. Pravovi systemy – Legal systems, 2018, no. 1/2, pp. 469–478. [in Ukrainian].
5. Morozova I.V., Chernova O.V. Stratehichni al'yansy yak fenomen hlobal'noyi ekonomiky. Pryazovs'ky ekonomichnyy visnyk – Priazovsky Economic Bulletin, 2020, no. 1 (18), pp. 14–19. [in Ukrainian].
6. Maksymenko I.Ya., Yefimova M.O. Osoblyvosti formuvannya stratehichnykh al'yansiv na mizhnarodnomu ta ukrayins'komu rynkakh. Efektyvna ekonomika, 2019, no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7485> (accessed 10.09.2021). [in Ukrainian].
7. Kasych A.O., Chumachenko Yu.V. Mizhnarodni tekhnolohichni al'yansy yak chynnyk rozvytku konkurentnykh perevah pidpryyemstva. Ekonomika i suspil'stvo, 2017, no. 13, pp. 78–83. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/13.pdf (accessed 11.09.2021). [in Ukrainian].
8. Orlov V.M., Petrashevs'ka A.D., Drahan K.Yu., Statirova K.V. Faktory formuvannya stratehichnykh al'yansiv. Biznes Inform – Business Inform, 2019, no. 12, pp. 76–81. [in Ukrainian].
9. Shevchenko M.M., Nazarova T.Yu., Dons'ka Yu.A. Osoblyvosti upravlinnya pidpryyemstvom u skladi mizhnarodnoho stratehichnoho al'yansu. Visnyk NTU «KhPI». Ekonomichni nauky – Bulletin of NTU "KhPI". Economic sciences, 2020, no. 5, pp. 72–75. [in Ukrainian].

10. Kryvovyazyuk I.V., Lipych V.S. Suchasni informatsiyni tekhnolohiyi lohistychnoho zabezpechennya innovatsiynosti pidpryyemstva. Materialy vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi internet-konferentsiyi «Marketynh v umovakh rozvytku tsyfrovyykh tekhnolohiy». Luts'k, 2018, pp. 229–231. [in Ukrainian].
11. Strilchuk R.M., Kryvovyazyuk I.V. Market of information and communication technologies and place of Ukraine in it. *Ekonomichnyy forum – Economic forum*, 2017, no. 2, pp. 152–157. [in Ukrainian].
12. Imad Fouad Khalid Masoud, Buzovich A.I., Vladimirova I.G. Factors of Success and Failures of International Strategic Alliance. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 2019, Vol. 119, pp. 32–37.
13. Čirjevskis A. Exploring Critical Success Factors of Competence-Based Synergy in Strategic Alliances: The Renault–Nissan–Mitsubishi Strategic Alliance. *J. Risk Financial Manag.*, 2021, Vol. 14, 385. doi: 10.3390/jrfm14080385.
14. Drewniak R. Strategic Alliance and Process Innovation: The Moderating Role of the Alliance Duration and the Firm Size. In Bichler-Ripfel, H., Kragulj F. (eds.) *Building Future Competences. Challenges and Opportunities for Skilled Crafts and Trades in the Knowledge Economy*, 2020, Vol. 2, pp. 74–93.
15. Drewniak R., Karaszewski R. Diffusion of knowledge in strategic alliance: empirical evidence. *Int Entrep Manag J*, 2020, vol. 16, pp. 387–416. doi: 10.1007/s11365-019-00589-2.
16. Fatehi K., Choi J. *International Strategic Alliance*, Springer Texts in Business and Economics. International Business Management, 2019. Edition 2. Chapter 7, pp. 217–239.
17. Li C., Reuer J.J. The impact of corruption on market reactions to international strategic alliances. *Journal of International Business Studies*, 2021. doi: 10.1057/s41267-021-00404-7.
18. Tjemkes B., Vos P., Burgers K. *Strategic Alliance Management*. 2nd Edition. London, Routledge, 2017. 440 p.
19. Navigating the rising tide of uncertainty. 23rd Annual Global CEO Survey / 2020 PwC. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2020/reports/pwc-23rd-global-ceo-survey.pdf>.
20. Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 9% in 2021. Technology Spending Enters a New Build Budget Phase. STAMFORD, Conn., July 14, 2021. Press Release / 2021 Gartner, Inc. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-07-14-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-percent-2021>.

Дата подання публікації 14.09.2021 р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-3>

УДК 339. 9

Korolchuk L. PhD, Associate Professor

Корольчук Л.В., к.е.н., доцент

<https://orcid.org/0000-0002-2821-476X>

Chernjakova G., student of the group IERsh.p.-t.-21

Faculty of Business and Law

Чернякова Ж.О., студентка групи МЕВсз-21

MODEL OF EUROPEANIZATION OF MIGRANTS AS A WAY TO OVERCOME THE MIGRATION CRISIS IN EUROPEAN COUNTRIES

Luts'k National Technical University

The article examines the problem of finding ways out of European countries from the migration crisis, which is relevant and important for Ukraine as one of the main donors of migrant workers to the EU.

The existing experience of integration of migrants into the socio-economic system of European countries, which simultaneously alleviates social tensions in the communities of host countries on the emergence of "foreigners" and also allows effective use of the positive aspects of immigration, in two forms: multiculturalism and assimilation.

Based on the studied experience, empirical analysis of the Europeanization process and hypothetical-deductive method, a model of Europeanization of migrants into European society was developed as a way to overcome the migration crisis, which involves the simultaneous application of polar forms of migration policy: liberalization and protectionism. This is due to the need for the EU in the process of overcoming the migration crisis to be able to simultaneously reap the benefits that may occur in the current situation, as well as ensure supranational and economic security of the Union, due to the real threat of uncontrolled increase in migration flows to the EU.

The grounds for introducing a model of Europeanization of migrants in the current context of the Crown virus pandemic are identified, and it is argued that the model of Europeanization of migrants will help the EU not only overcome the migration crisis and strengthen by overcoming a number of domestic socio-economic problems through migrants, but also extend European values based on democracy and respect for human rights and freedoms to other peoples, which will ensure the mental convergence of different peoples of the world and thus reduce the

authority destabilizing forces in the region, will accelerate the integration of new members into the EU, and Ukraine in particular.

Key words: migration, multiculturalism, assimilation, integration of migrants, liberalization of migration policy, protectionism, Europeanization.

МОДЕЛЬ ЄВРОПЕЇЗАЦІЇ МІГРАНТІВ, ЯК СПОСІБ ПОДОЛАННЯ МІГРАЦІЙНОЇ КРИЗИ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Луцький національний технічний університет

В статті досліджено проблему пошуку шляхів виходу європейських країн з міграційної кризи, що є актуальним і важливим для України, як одного з основних донорів трудових мігрантів до ЄС.

Вивчено існуючий досвід інтеграції мігрантів у соціально-економічну систему країн Європи, яка одночасно згладжує соціальну напругу у громадах приймаючих країн щодо появи «чужих» і також дозволяє ефективно використовувати позитивні сторони припливу іммігрантів, у двох формах: мультикультуралізм та асиміляція.

На основі вивченого досвіду, емпіричного аналізу процесу європеїзації та гіпотетично-дедуктивного методу розроблено модель європеїзації мігрантів у європейське суспільство, як спосіб подолання міграційної кризи, що передбачає одночасне застосування полюсних форм міграційної політики: політики лібералізації та протекціонізму. Це пояснюється необхідністю для ЄС в процесі виходу з міграційної кризи зуміти одночасно скористатися вигодами, які можуть мати місце в ситуації, що склалася, а також забезпечити наднаціональну та економічну безпеку Союзу, в силу існування реальної загрози від неконтрольованого збільшення міграційних потоків до ЄС.

Визначено підстави запровадження моделі європеїзації мігрантів в актуальних умовах пандемії корона вірусу, а також аргументовано, що модель європеїзації мігрантів допоможе ЄС не лише подолати міграційну кризу і зміцнитися за рахунок подолання ряду внутрішніх соціально-економічних проблем завдяки мігрантам, але й поширить загальноєвропейські цінності, що базуються на демократії та повазі до прав і свобод людини, на представників інших народів, що забезпечить ментальну конвергенцію різних народів світу і тим самим дозволить знизити авторитет дестабілізуючих сил в регіоні, пришвидшить інтеграцію нових членів до ЄС, і України зокрема.

Ключові слова: міграція, мультикультуралізм, асиміляція, інтеграція мігрантів, лібералізація міграційної політики, протекціонізм, європеїзація.

Problem statement in general and its connection with important scientific and practical tasks. Failure to solve the global problems of mankind leads to their further exacerbation. The inability of the world community to overcome the problem of war and peace, as well as the uneven socio-economic development of the world increases the mass dissatisfaction of people in underdeveloped countries with their standard of living and encourages them to seek better conditions in wealthy countries.

Today, the European Union has become a real magnet for illegal migrants who risk their lives trying to enter its territory. The migration crisis that has gripped European countries in recent years is a real test for the European community, a test of the sustainability of democratic values, humanism and a willingness to fulfill the obligations arising from international agreements.

Analysis of recent research that has begun to address the problem. It is expected that the migration crisis in the EU has attracted the attention of many scientists. Thus, the study of migration policy of the Union, mechanisms for improving the regulation of migration flows, threats from the growth of illegal migration to the EU for the economic security of the Community and the benefits for the European community from foreign migrants is the work of foreign scholars such as N. Conti [1], D. Di Mauro [1], W. Memoli [1], P. Van Wollegham [2], J. Esteve [3], P. Schubert [4], A. Potirava [5], S. Shvets [6] and etc. Also, this issue is sufficiently covered in the research of Ukrainian scientists, such as O. Dlugopolska [7], Y. Khalilova-Chuvaeva [8], I. Bubnov [8], O. Malinowska [9], K. Novosad [10], N. Pak [11], A. Khomyak [12], V. Algash [13], A. Pittel [13], etc., because labor migration to the EU has long been an integral part of household realities of life of Ukrainians. Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Objectives of the article: to study the experience of developed countries of integration of migrants into their socio-economic system; to develop a model of integration of migrants into European society as a way to overcome the migration crisis; to determine the grounds for the introduction of such a model in the current conditions of the crown virus pandemic.

Presentation of the main material of the study with a full justification of the obtained scientific results. Although today the migration crisis in European countries has decreased in scale, it is still an urgent and unresolved problem, which, given the accumulation of negative factors, can significantly worsen and harm not only the EU but also the global economy as a whole. It has been found that the root cause of mass migration to the EU is the uneven socio-economic development of the world, due to which there are many who want to improve their living standards by moving to rich countries. In addition, in parallel with this problem, the activities of criminal groups that disseminate relevant information and assist migrants in their movement to the EU, organizing human smuggling, forging documents, providing services to guides, etc.

Given the fact that the existing negative effects of the migration crisis are offset by effective EU migration policy, as well as the interest of European countries in migrants as a labor force in the context of the nation's aging in Europe and the shortage of low-skilled workers, we can conclude for European countries to implement a liberal migration policy, which we can already see in the form of measures to promote migrants from some EU countries. The most effective way to overcome the migration crisis has proven to be the integration of migrants into the socio-economic system of European countries, which simultaneously alleviates social tensions in the communities of host countries regarding the emergence of “foreigners” and allows effective use of immigration.

The integration of migrants into the socio-economic system of the host country, as the experience of developed countries shows, can take two forms: multiculturalism and assimilation.

Multiculturalism as a form of migration policy that implies a lack of assimilation between migrants and the local population first appeared in Canada in the 1960s. Since 1971, multiculturalism has been legalized as a basic principle of public policy towards migrants, which later became officially recognized by public institutions as a natural political condition for the further socio-political development of Canadian society [8]. As V. Mamonova notes: “this concept included the racial, ethnocultural, religious diversity of Canada. From a political point of view, multiculturalism means the legitimation of cultural differences, meaning that within one state can coexist different ethnic, cultural, religious entities. It follows from this provision that migrants have the right to “public representation and preservation of their special features, way of life dictated by cultural specifics” [14].

Thus, multiculturalism presupposes the possibility of coexistence within one country of many separate ethnic groups, which retain their national identity in the host country. This is a kind of tolerant coexistence of culturally distinct social groups, which are perceived as separate elements that do not interact within the national cultures of the host countries and are characterized by a certain isolation. That is why the creation of new cultural combinations within the framework of multiculturalism in the EU has not yielded positive results. As Nicolas Sarkozy once remarked: “...we were too concerned with the identity of the person coming to the country and did not pay enough attention to the identity of the host country itself” [15].

In our opinion, the ineffectiveness of multiculturalism as a way of overcoming the migration crisis in the EU is due to the diversity of concepts “multiculturalism” and “integration”. Yes, integration, as the basis of a united Europe, implies voluntary rapprochement and multifaceted interaction, rather than isolation and cultural isolation. The vast majority of migrants integrate into the host countries of the EU only formally, that is, obtaining the desired citizenship, they continue their usual way of life within their national culture, not wanting, instead, to adopt the European values of democracy, freedom and equality. Migrants often commit crimes committed by the religion they practice, thus widening the gap of misunderstanding and alienation between them and the local population.

In turn, assimilation, as defined by the political encyclopedia: “is the process of assimilating a minority ethnic group or part of it (ethnic group, individual representatives) to another larger ethnic group or nation within which it is located. In the process of assimilation, the ethnic minority adopts the ethnocultural components of the dominant ethnos: values, norms of behavior, language, culture, national consciousness and, as a consequence, loses its own”[16].

A positive feature of this form of migration policy from a practical point of view is the use of mechanisms of interaction of the socio-economic system of the host country with migrants, so they can learn the language, qualify and, accordingly, be officially employed, pay taxes and receive social security without reproach from the local population. This approach allows to use the positive aspects of migration to the EU, namely – to saturate the European labor market with a supply of workers in which it is in short supply, as well as to solve the problem of aging in Europe through the influx of young able-bodied people.

However, from a theoretical point of view, assimilation involves the loss of migrants’ own national identity, which in turn runs counter to the ideology of a united Europe, whose main motto is: “Unity in Diversity”, which is translated into Ukrainian as “unity in diversity”, which emphasizes the European community’s intention not to claim the national identity of EU member states. We believe that such a motto should be applied to migrants, because they, although not whole ethnic groups, but separate groups, are also integrated into the Union.

In view of the above, we see that both forms of migration policy in the context of integration of migrants into European society are imperfect and in some respects contradictory when compared with the concept of European integration: multiculturalism does not involve interaction and adoption by migrants of common European values, and assimilation leads to the loss of national characteristics by migrants.

Thus, taking into account the shortcomings of both multiculturalism and assimilation, as well as the results of our assessment of the scale of the migration crisis in European countries in the previous section of the study, which showed that migration flows have decreased, but the problem still remains unresolved and, most importantly, there is no consensus among Member States, and therefore remains relevant in the context of national and economic security of the Union, we conclude the need to develop and implement a compromise alternative model of integration of migrants into the European Union, which, in our opinion, can be a model of Europeanization of migrants.

To do this, we find out the essence of the concept of Europeanization by studying its definitions in the works of scientists. Thus, O. Rudik defines Europeanization: “as a process of formation, dissemination and institutionalization of formal and informal rules, procedures, paradigms of policy, styles, methods of action, common beliefs and norms, which were first defined and approved during decision-making in the EU, and subsequently incorporated into the logic of internal discourses, special features, political structures and directions of public policy of member states”[17]. A. Hetmanchuk was somewhat more specific, defining Europeanization as a reconstruction of cultural and historical identity [18]. However, in the context of our study, the most important approach is D. Michel, who singles out one of the four aspects of Europeanization: “fundamental transformation of civil society, political culture and patterns of behavior, that is the introduction of democratic traditions and values” [19].

Thus, summarizing the above, the model of Europeanization of migrants is defined as an example of EU migration policy, which provides a system of measures to spread European values to all Europeans, resulting in the formation of a single integrated European society in which migrants can preserve their national identity, building their relationships with others on a democratic basis.

According to European Truth: “European integration is impossible without Europeanization” [20], which is impossible to disagree with, because the EU is not primarily a high standard of living, but democracy and respect for citizens’ rights and personal freedoms, the rule of law and equality of all. This can be confirmed by the example of Ukraine, which has long been trying to join the EU and has a socio-economic potential over a number of EU

member states, but has not yet integrated there due to corruption, double standards, etc., because it contradicts democratic standards.

In addition, it should be noted that the model of Europeanization of migrants to the EU ultimately involves their transformation into full members of European society who will benefit the public and receive in return state protection and access to all social services and benefits on an equal footing with the local population.

According to our study, as well as current trends in international migration under the influence of the Crown virus pandemic in the world, the reasons for the European Union to introduce a model of Europeanization of migrants may be as follows:

1. Responsibility for exacerbating the problem of socio-economic inequality in the world, which we identified as the root cause of the growth of migration flows to developed countries, because the EU is the center of the richest countries in the world, which create most of the total social product and occupied the vast majority of profitable niches in the world market.

2. The possibility of benefiting from the influx of migrants by filling gaps in the labor market with low-skilled workers, as well as helping to solve the problem of “aging of the nation” in Europe through the influx of young able-bodied people.

3. The Global Agreement on Safe, Orderly and Regulated Migration (GCM) of 2018 [21], as a result of which the signatory countries undertook to share joint responsibility in addressing migration issues, in particular to ensure migrants’ access to national health systems, to fair opportunities for cheap and safe transfers of funds to the Homeland, to humane and non-discriminatory treatment, which will ultimately help reduce the vulnerability of migrants in a pandemic.

Thus, Figure 1 shows the model of Europeanization of migrants in European countries as a way out of the EU migration crisis, which was developed by the author based on the results of research conducted in previous sections, as well as empirical analysis of Europeanization and hypothetical-deductive method.

As can be seen from Figure 1, the proposed model provides for the simultaneous application of polar forms of migration policy: the policy of liberalization and protectionism. This is due to the need for the EU in the process of overcoming the migration crisis to be able to simultaneously reap the benefits that may occur in the current situation, as well as ensure supranational and economic security of the Union, due to the real threat of uncontrolled increase in migration flows to the EU.

The policy of protectionism includes in its arsenal measures to combat mass migration to European countries, which are mainly aimed at strengthening the barrier function of the Union's external border, combating human trafficking, as well as curbing migration flows to neighboring countries that are transit for migrants.

Such measures will not only help reduce illegal migration to the EU, but will also help make migration flows more controlled and predictable, which dramatically reduces the success rate of illegal immigrants in the Union and, consequently, the proceeds of human smuggling and other illegal means of enrichment at the expense of those wishing to enter European countries. This state of affairs, as well as the policy of liberalization of migrants, which will be implemented in parallel with protectionist measures, will force virtuous migrants to join the process of Europeanization to realize their desire to live and work in the EU and meet the demand of host countries for such migrants.

As we can see, the policy of protectionism in the proposed model is no less important than the policy of liberalization, because we believe that while there are easier and faster ways to get to the EU: with the help of smugglers, guides, use of forged documents, etc., until migrants prefer such ways as opposed to learning the language and culture of the host country, adopting a way of life based on common European values, which, in comparison, requires more effort and time.

In turn, the policy of liberalization for migrants implies a certain differentiation in approaches depending on the type of migrants: asylum seekers and higher paid job seekers, as

the first group, unlike the second, needs integration into European society, while the second, in most cases, does not apply for permanent residence in the EU, and is only interested in getting a job and the opportunity to make safe transfers of earned money home.

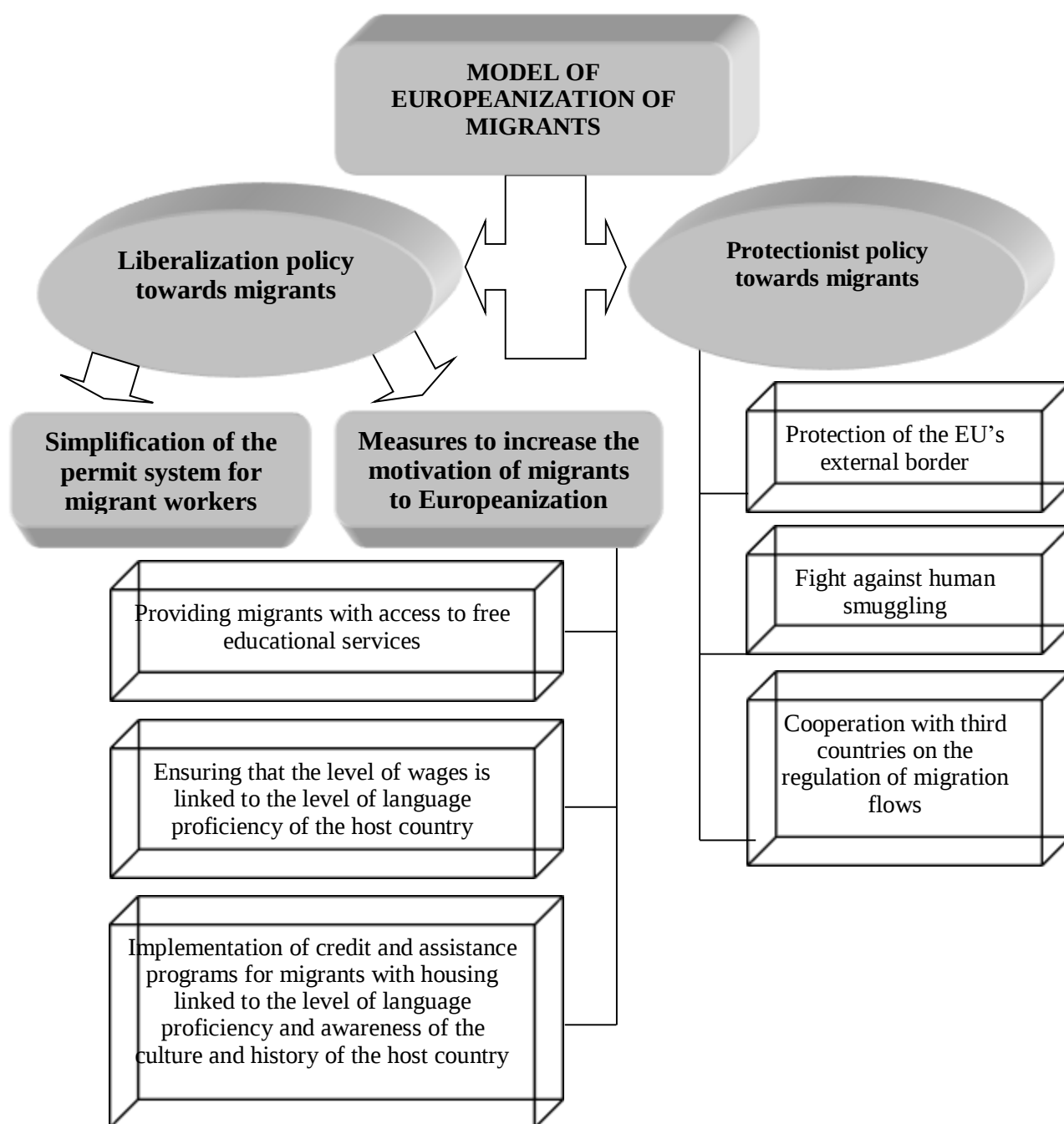


Fig. 1. The model of Europeanization of migrants as a way to overcome the migration crisis in European countries

Compiled by the author for: [22; 20; 4]

Based on the above, we propose to motivate asylum seekers to their voluntary Europeanization, ie the study of European languages, culture and the adoption of democratic values. To do this, in our opinion, it is necessary to increase the level of access of migrants to free educational services, as well as motivate them to learn the language and culture of the host country: apply a salary ranking approach according to language proficiency; involve migrants

in lending and assistance programs for migrants with housing linked to language proficiency and awareness of the culture and history of the host country.

As mentioned above, it is the Europeanisation of migrants that will allow them not to remain minorities, but to become full citizens of European society, benefiting it and receiving the desired standard of living in return. And their way of life on the basis of common European values will leave satisfied both migrants, who will be able to preserve their national identity, and the local population of host countries, who will live together with law-abiding citizens, easily finding common ground with them.

For the second group of migrants seeking higher paid work, we propose to take measures to further simplify the permit system for migrant workers. In this case, it should be noted that Europe is already interested in migrant workers who are willing to perform low-skilled work, who can easily get to the EU for seasonal work with the help of appropriate permits. Thus, citizens of Armenia, Belarus, Georgia, Moldova, Russia or Ukraine who have had seasonal work experience for an EU employer at least once in the previous 5 years and are invited to work again can receive an all-season record on the basis of which they can apply for visa for three years. In addition, citizens of these countries can be employed in the EU on the basis of a declaration of assignment to a foreigner, submitted by the employer to the employment office (within 6 months).

For highly qualified migrant workers, you need to obtain a “blue card” electronic certificate confirming the right to live and work in one of the EU countries (except Denmark, Great Britain and Ireland) [22]. Becoming the owner of such a card is not easy, because you need to have a European diploma, have a final employment contract with a European employer and receive an annual income not below the established level.

Conclusions. Europe is clearly liberalizing its labor market, but it is still difficult to access, and migrants are turning to intermediaries, who often employ them illegally, or do not keep their promises and leave with nothing, thus earning them “easy money”.

Thus, based on the mutual benefit in the employment of migrants in European countries, we propose to liberalize migration policy towards further simplification of the permit system for migrant workers, which will saturate the EU market with labor force, which is in short supply, and to provide migrants with employment and guaranteed earnings.

Thus, according to the author, the model of Europeanization of migrants will help the EU not only to overcome the migration crisis and strengthen by overcoming a number of internal socio-economic problems due to migrants, but also to spread European values based on democracy and respect for human rights and freedoms, on the representatives of other peoples, which will ensure the mental convergence of different peoples of the world and thus reduce the authority of destabilizing forces in the region, accelerate the integration of new members into the EU and Ukraine in particular.

References:

1. Conti, N., Di Mauro, D., & Memoli, V. (2019) Citizens, immigration and the EU as a shield. *European Union Politics*, 20(3), 492-510. Available at: <https://doi.org/10.1177/1465116519834648>. [in English].
2. Van Wollegheem, P.G. (2019) Where is the EU's Migrant Integration Policy Heading? *International Review of Public Policy*, 1(2), 218-237. Available at: <https://doi.org/10.4000/irpp.396>. [in English].
3. Estevens, J. (2018) Migration crisis in the EU: developing a framework for analysis of national security and defence strategies. *Comparative Migration Studies*, 6(1), 1-21. Available at: <https://doi.org/10.1186/s40878-018-0093-3>. [in English].
4. Shubham P. (2016) European Migrant Crisis: Financial Burden or Economic Opportunity? *Social Impact Research Experience (SIRE)*. 43. Available at: <http://repository.upenn.edu/sire/43>. [in English].
5. Potyrała A. Pozamilitarne aspekty bezpieczeństwa międzynarodowego – kryzys migracyjny 2015-2016. *Przegląd strategiczny*. 2016. Nr 9. P. 295-313. [in Polish].
6. Shvets S. (2016). Migration policy as a tool of prevention migration conflict. *Studium Europy Środkowo Wschodniej*. Nr 6, Grudzen. P. 215-223 [in English].
7. Dlugopolskij O.V. Problemy trudovoi migracii Ukrainy v konteksti jevointegracii. Suchasna socialno-ekonomichna systema: paradygma, zavdannja I tendencii: Materialy mignarodnoi naukovy-praktychnoi konferencii. National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (27. 04. 2018 p.). P. 1. Nigyn, 2018. P.161-163. [in Ukrainian].
8. Halilova-Chuvajeva J.O., Bubnov I.V. Jevropejska polityka multykulturalizmu I kryza nacionalnoi identychnosti: politychnyi aspect. Visnyk Doneckogo nacionalnogo universytetu ekonomiky I torgivli im. Myhaila Tugan-Baranovskogo. Ser.: Gumanitarni nauky. 2013. Vol. 2. P. 66-77. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuetg_2013_2_9[in Ukrainian].

9. Malynovska O. Migracija i koronakryza. *Migracia*. 2020. №6 (220). P.12. [in Ukrainian].
10. Novosad K.J. Socialni ryzyky mignarodnoi trudovoi migracii z Ukrainy. Diss. dokt. soc. nauk. Ujgorod. 2018. 275 p. [in Ukrainian].
11. Pak N. Nekontroljovana migracija jak zagroza bezpeci krajyn Jevropejskogo Sojuzu. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*. 2016. №44-45. P. 30-32. [in Ukrainian].
12. Homjak A. Integracija migrantiv u jevropejski suspilstva: integracijna polityka ta gromadska dymka. *Visnyk NTUU "KPI". Politologiya. Sociologiya. Pravo*. 2019. №3(43). P.139-146. [in Ukrainian].
13. Algash V., Pittel A. Suchasna migracijna kryza jak vyklyk dlja EU. *Pidpryjemnyctvo, gospodarstvo i pravo*. 2019. №12. P.334-338. [in Ukrainian].
14. Mamonova V.A. Multykulturalizm: raznoobrazie I mnogestvo. *Intelros*. 2007. № 2. P. 29-38. [in Russian].
15. Treschanin D. Multykulturalizm – eto tunikovaia strategija. Evropa peresmatryvaet otnosheniya s naczemshynstvami, Rosia ostaetsa verna vybranomu puti. 2011. Available at: <https://svpressa.ru/society/article/38872/>. [in Russian].
16. Asvmiliacia. Politychna encyclopedia/ red.kol.: J. Levenec, J. Shapoval. K. : Parlamentske vydavnyctvo, 2011. P. 42-43. Available at: <https://archive.org/details/Politychna/page/n41/mode/2up>. [in Ukrainian].
17. Rudik O. Evropeizacija jak process ta predmet doslidgen. Evropeizacija publichnogo admistruvannja v Ukraini v konteksti evropejskoi integracii: materialy nauk.-prakt. Konferencii. 17 .12. 2009, Dnipropetrovsk / za zag. red. L.L. Prokopenko. D.: DRIDU NADU, 2009. 224 p. [in Ukrainian].
18. Getmanchuk A. Vitrynna evropeizacija. Mignarodnyi centr perspectyvnyh doslidgen. *Evropejski akcenty*. 2009. № 1. 4 of september.
19. Mihel D. Vyznachennia poniattia procesu " evropeizacija" ta jogo vplyv na suchasne suspilstvo. *Naukovi praci. Politologia*. Vol. 150. P. 162. 2011. Available at: <http://politics.chdu.edu.ua/article/download/75273/70785/0>. [in Ukrainian].
20. Bureiko N. Evrointegracija vs evropeizacija . Kalka tez do samitu Ukraina-EU. "Ukrainska pryзма". Mignarodna bezpeka ta Evrointegracija Ukrainy. *Evropejska Pravda*. Available at: 2016. <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/11/24/7057925/>. [in Ukrainian].
21. Resolution adopted by the General Assembly on 19 December 2018 [without reference to a Main Committee (A/73/L.66)] 73/195. Global Compact for Safe, Orderly and Regular Migration/General Assembly United Nations. URL: <https://migrationnetwork.un.org/sites/default/files/docs/gcm-n1845199.pdf>. [in English].
22. Vainman T. Dozvil na robotu: scho vazlvvo znatv pro nimeckv "blakvtnu kartu". Deutsche Welle. 2019. Available at: <https://www.dw.com/uk/дозвіл-на-роботу-що-важливо-знати-про-німецьку-блакитну-карту/a-48024720>. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 16.09.2021 р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-4>

УДК 330.4:339.9(477)

Савош Л.В., к.е.н., доцент,

Larysa Savosh, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

<https://orcid.org/0000-0003-0831-201X>

Павлюк Л.В., к.е.н., доцент,

Liudmyla Pavliuk, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

<https://orcid.org/0000-0003-2519-3243>

Кравчук П.Я., к.е.н., доцент,

Pavlo Kravchuk, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

<https://orcid.org/0000-0002-4736-4915>

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ВІД ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ

Луцький національний технічний університет

У статті проведено дослідження залежності рівня розвитку соціально-економічної сфери України від зовнішньо-економічних чинників. Затвердженим на законодавчому рівні вектором розвитку України є інтеграція до європейського та світового господарства. Наша країна має значні конкурентні переваги, такі як: зручне географічне розташування, високий рівень забезпечення природними ресурсами, доступність трудових ресурсів тощо. Зважаючи на історичні особливості розвитку вітчизняної економіки, зокрема, та й України загалом, процеси інтеграції чинять не лише позитивний вплив на вітчизняну економіку та рівень добробуту населення, але й несуть суттєві виклики та загрози. Саме у цьому полягає актуальність обраної теми досліджень наукової публікації.

Основним показником, що характеризує рівень розвитку соціально-економічної сфери країни є значення валового внутрішнього продукту. Основними чинниками зовнішньо-економічної діяльності є експорт та імпорт товарів та послуг, зовнішньо-торговельне сальдо та прямі іноземні інвестиції. Для проведення дослідження обрано часовий період з 2001 року до 2020 року. Висунуте припущення про

високу залежність між ВВП та експортом товарів та послуг не підтвердилося в процесі досліджень. В результаті проведених досліджень з використанням економіко-математичного моделювання підтверджено високу залежність ВВП України від імпорту товарів та послуг.

Такі результати дослідження пояснюються структурою вітчизняного імпорту, у якому переважають продукція машинобудування, хімічної промисловості та мінеральна продукція. Це формує високу залежність вітчизняної промисловості, і соціально-економічної сфери загалом, від імпортованої продукції, що є одним із основних негативних наслідків економічної інтеграції. Для зменшення ризиків економічних інтеграційних процесів необхідно впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій у промисловості, що дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції, активізація інноваційних процесів у національному господарстві, активізація експорту та підтримка вітчизняного товаровиробника.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, соціально-економічна сфера, ВВП, зовнішньо-економічні чинники, експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг.

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF THE DEPENDENCE OF THE SOCIO-ECONOMIC SPHERE OF UKRAINE FROM EXTERNAL-ECONOMIC FACTORS

Lutsk National Technical University

The article examines the dependence of the level of development of the socio-economic sphere of Ukraine on foreign economic factors. The vector of Ukraine's development approved at the legislative level is integration into the European and world economy. Our country has significant competitive advantages, such as convenient geographical location, high level of natural resources, availability of labor resources, and so on. Given the historical features of the domestic economy, in particular, and Ukraine as a whole, integration processes not only have a positive impact on the domestic economy and the welfare of the population but also pose significant challenges and threats. This is the relevance of the chosen research topic of a scientific publication.

The main indicator that characterizes the level of development of the socio-economic sphere of the country is the value of the gross domestic product. The main factors of foreign economic activity are exports and imports of goods and services, foreign trade balance, and foreign direct investment. The period from 2001 to 2020 was chosen for the study. The assumption of a high relationship between GDP and exports of goods and services was not confirmed in the study. As a result of research using economic and mathematical modeling, the high dependence of Ukraine's GDP on imports of goods and services has been confirmed.

These results of the study are explained by the structure of domestic imports, which is dominated by products of mechanical engineering, chemical industry, and mineral products. This creates a high dependence of domestic industry and socio-economic sphere in general on imported products, which is one of the main negative consequences of economic integration. To reduce the risks of economic integration processes, it is necessary to introduce resource- and energy-saving technologies in the industry, which will increase the competitiveness of domestic products. It is important to intensify innovation processes in the national economy, increase exports and support domestic producers.

Key words: economic and mathematical modeling, socio-economic sphere, GDP, external-economic factors, exports of goods and services, imports of goods and services.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Серед основних засад здійснення зовнішньої політики України ключове місце займає інтеграція країни у європейський та світовий економічний простір [1]. Разом з тим, стрімка активізація інтеграційних процесів має як позитивні, так і негативні наслідки для соціально-економічного розвитку країни та добробуту її населення [2, с. 97]. До основних ризиків інтеграції слід віднести диспропорції у розвитку національної економіки у бік експорто-орієнтованих галузей, зростання економічної залежності держави, ослаблення конкурентних переваг національних виробників на внутрішньому ринку, збільшення зовнішньої заборгованості, зменшення робочих місць, розширення впливу транснаціональних корпорацій тощо. [3, с. 8-9; 4, с. 41-46]. Тому важливо, використовуючи економіко-математичні методи і моделі, всебічно дослідити переваги та ризики інтеграційних процесів для соціально-економічної сфери держави.

У загальному вигляді сутність постановки проблеми полягає у тому, щоб за допомогою використання методів економіко-математичного моделювання дослідити та пояснити вплив зовнішньо-торговельних чинників на соціально-економічні явища та

процеси в Україні. Важливим науковим та практичним завданням є також окреслення шляхів зменшення негативного впливу економічної інтеграції України на національне господарство. Розв'язання поставлених наукових та практичних завдань висвітлено у складових елементах даної наукової статті.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питаннями дослідження розвитку зовнішньої торгівлі України та її впливу на соціально-економічний стан держави, в тому числі із використанням методів економіко-математичного моделювання, займалися багато видатних науковців та практиків, зокрема: Булига К.Б. [16], Воропай Н.Л. [17], Голіков А.П. [18], Петрущак М.М. [14], Руденко Л.Г. [4], Сімахова А.О. [8] та інші.

Незважаючи на детальне висвітлення вченими питань впливу зовнішньоекономічних процесів на соціально-економічний стан країни, залишаються ще деякі питання, які вимагають додаткового дослідження. В умовах посилення інтеграційних прагнень України увага акцентується на чинниках, які своїм сумарним впливом формують стан національної економіки. Насамперед, це стосується чинників зовнішньоекономічної діяльності держави. Разом з тим, питання посилення позитивного впливу та зменшення негативних наслідків інтеграційних процесів для економіки держави на сучасному етапі посилення експортної активності країни залишаються ще недостатньо розкритими і потребують більш детального опрацювання.

Цілі статті полягають у дослідженні впливу зовнішньоекономічних факторів таких як експорт та імпорт товарів та послуг, зовнішньоекономічне сальдо та прямі іноземні інвестиції на рівень добробуту держави, основним із індикаторів якого є значення ВВП України. Для досягнення цілей сформульовані завдання, основним із яких є побудова та аналіз економіко-математичної моделі, яка б описувала залежність ВВП країни від зовнішньої торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Виконання поставлених завдань дозволить визначити ступінь і напрям впливу зовнішньоекономічних факторів на рівень соціально-економічного розвитку країни. Результати аналізу сприятимуть обґрунтуванню напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності України із врахуванням національних інтересів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

«Показник ВВП характеризує можливості економіки щодо забезпечення добробуту суспільства в трьох аспектах: ефективності розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення; структури кінцевого попиту (споживання, нагромадження, зовнішньоторговельне сальдо); первинних доходів» [5]. Окрім цього, ВВП є ключовим показником для оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни та базою для визначення системи індексів для оцінки місця країни у світовій системі.

Дослідимо зв'язок між чинниками зовнішньоекономічної діяльності та значенням ВВП України. Використовуючи можливості економіко-математичного моделювання, розглянемо багатofакторну модель залежності ВВП України на душу населення від основних чинників зовнішньоекономічної діяльності у такому вигляді:

$$Y = a_0 + a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2 + \dots + a_m \cdot X_m + l \quad (1),$$

де Y – показник - значення ВВП на душу населення, яке залежить від системи чинників.

$X_1, X_2, \dots, X_m$ – незалежні чинники - система зовнішньоекономічних чинників;

m – кількість чинників.

l – випадкова величина.

Для вибору системи зовнішньоекономічних чинників та загального вигляду економіко-математичної моделі використали результати наукових досліджень відомих економістів [6, 7, 8].

Отож, показником та чинниками економіко-математичної моделі залежності ВВП

від зовнішньоекономічної діяльності України були обрані:

Y – ВВП на душу населення України;

X_1 – величина експорту товарів та послуг України;

X_2 – величина імпорту товарів та послуг України;

X_3 – величина зовнішньоторговельного сальдо;

X_4 – величина прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Розглядаємо припущення про високу залежність ВВП на душу населення України від величини вартості експорту товарів та послуг [6, 7, 8].

Вихідні дані для проведення моделювання були сформовані у таблицю 1 [9-13].

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови моделі залежності ВВП на душу населення України від зовнішньоекономічних чинників за 2001-2020 роки

Рік	ВВП на душу населення (Y), дол США	Експорт товарів та послуг, (X_1), млрд. дол США	Імпорт товарів та послуг, (X_2), млрд. дол США	Зовнішньоторговельне сальдо, (X_3), млрд. дол США	Прямі іноземні інвестиції, (X_4), млрд. дол США
2001	784	19,81	16,92	2,89	0,6
2002	883	22,01	18,17	3,84	0,7
2003	1053	27,32	24,47	2,85	1,4
2004	1372	37,98	31,06	6,92	1,7
2005	1837	40,42	39,08	1,34	7,8
2006	2312	45,87	48,75	-2,88	5,6
2007	3076	58,29	65,65	-7,36	10,0
2008	3904	78,74	92,00	-13,26	10,9
2009	2548	49,30	50,61	-1,31	4,8
2010	2979	63,19	66,19	-3,00	6,5
2011	3584	82,11	88,86	-6,75	7,2
2012	3866	82,34	91,36	-9,02	8,4
2013	4184	74,83	83,35	-8,52	4,5
2014	3061	64,11	60,75	3,36	0,4
2015	2116	46,80	42,98	3,82	3,0
2016	2186	45,11	44,57	0,54	3,3
2017	2640	52,58	55,10	-2,52	2,6
2018	3095	57,28	63,49	-6,21	2,4
2019	3660	64,05	67,74	-3,69	3,4
2020	3732	59,10	59,32	-0,22	2,2

Джерело: побудоване авторами на основі [9-13].

Для побудови економіко-математичної моделі використаємо можливості вбудованих електронних таблиць Excel Microsoft та дослідження вітчизняних вчених [14-18].

Перш ніж приступити до побудови економіко-математичної моделі перевіримо обрані чинники на мультиколінеарність. Мультиколінеарність – це негативне явище, яке зустрічається у моделях множинної регресії, передбачає тісну кореляційну залежність двох або більше чинників між собою та спотворює результати дослідження. Щоб перевірити наявність мультиколінеарності чинників використаємо методи кореляційного аналізу та представимо результати у таблиці 2.

Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції зовнішньоекономічних чинників

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
Y	1	0,968475	0,974135	-0,8379	0,579237
X_1	0,968475	1	0,990258	-0,79767	0,615372
X_2	0,974135	0,990258	1	-0,87387	0,669177
X_3	-0,8379	-0,79767	-0,87387	1	-0,74987
X_4	0,579237	0,615372	0,669177	-0,74987	1

Джерело: побудоване авторами на основі результатів використання вбудованих функцій Excel Microsoft

Результати кореляційного аналізу зовнішньоекономічних чинників моделі вказують, що на показник Y обрані чинники мають наступний вплив: прямий і сильний вплив – чинники $X1$ (вартість експорту товарів та послуг) та $X2$ (вартість імпорту товарів та послуг); обернений і сильний – чинник $X3$ (зовнішньоторговельне сальдо); прямий та середній – чинник $X4$ (вартість прямих іноземних інвестицій). Також, спостерігаємо дуже тісний і прямий зв'язок між $X1$ та $X2$, для яких коефіцієнт парної кореляції становить 0,990258. Це свідчить про існування явища мультиколінеарності між двома чинниками ($X1$ та $X2$) у багатofакторній моделі.

Щоб позбутися явища мультиколінеарності використаємо найлегший спосіб – вилучення змінної, коли із системи вилучають той із колінеарних чинників, який має менший вплив на показник. Із колінеарних чинників $X1$ та $X2$ менший вплив на показник має $X1$, оскільки значення його коефіцієнта кореляції з показником є меншим ($0,968475 < 0,974135$). Тому чинник $X1$ виключаємо із системи, а модель залежності ВВП на душу населення від зовнішньоекономічних чинників матиме вигляд:

$$Y = a_0 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4 \quad (2)$$

Сформуємо нову таблицю даних для проведення моделювання (таблиця 3).

Таблиця 3

Дані для побудови моделі залежності ВВП на душу населення України від зовнішньоекономічних чинників за 2001-2020 роки

Рік	ВВП на душу населення (Y), дол США	Імпорт товарів та послуг, (X_2), млрд. дол США	Зовнішньоторговельне сальдо, (X_3), млрд. дол США	Прямі іноземні інвестиції, (X_4), млрд.дол США
2001	784	16,92	2,89	0,6
2002	883	18,17	3,84	0,7
2003	1053	24,47	2,85	1,4
2004	1372	31,06	6,92	1,7
2005	1837	39,08	1,34	7,8
2006	2312	48,75	-2,88	5,6
2007	3076	65,65	-7,36	10,0
2008	3904	92,00	-13,26	10,9
2009	2548	50,61	-1,31	4,8
2010	2979	66,19	-3,00	6,5
2011	3584	88,86	-6,75	7,2
2012	3866	91,36	-9,02	8,4
2013	4184	83,35	-8,52	4,5
2014	3061	60,75	3,36	0,4
2015	2116	42,98	3,82	3,0
2016	2186	44,57	0,54	3,3
2017	2640	55,10	-2,52	2,6
2018	3095	63,49	-6,21	2,4
2019	3660	67,74	-3,69	3,4
2020	3732	59,32	-0,22	2,2

Для побудови економіко-математичної моделі використаємо стандартну функцію «Регресія» надбудови «Пакет аналізу» електронних таблиць Excel Microsoft і представимо результати у таблицях 4 і 5.

Таблиця 4

Основні показники достовірності економіко-математичної моделі

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	3	19713634	6571211	70,85702	1,86E-09
Залишок	16	1483825	92739,04		
Разом	19	21197459			

Таблиця 5

Значення коефіцієнтів економіко-математичної моделі

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-розрахункове	P-значення	Менше 95%	Більше 95%
Показник	158,2917381	323,9984	0,488557	0,631784	-528,554	845,1377
X ₂	49,68469002	6,113554	8,126974	4,52E-07	36,72454	62,64484
X ₃	1,285429984	30,24306	0,042503	0,966623	-62,827	65,39785
X ₄	-61,94902872	33,27259	-1,86186	0,081093	-132,484	8,585707

Також, отримали значення коефіцієнта множинної регресії (0,9644), коефіцієнта детермінації (0,93) та нормованого коефіцієнта детермінації (0,9169).

Щоб перевірити значущості коефіцієнтів моделі використаємо критерій Стюдента, сутність якого полягає у наступному: якщо для коефіцієнту регресії виконується умова $tp > t_{табл}$, то він є значимий. Табличне значення критерію Стюдента при даних умовах (розглядаємо 20 часових періодів та ймовірність становить 0,95) становить $t_{табл}=2,101$. Згідно критерію Стюдента значимим є лише чинник X₂ (імпорт товарів та послуг).

Отже, очікувана модель залежності ВВП на душу населення від зовнішньоекономічної діяльності країни зменшить свою ступінь та набере наступного вигляду:

$$Y = a_0 + a_2 X_2 \quad (3)$$

До даних показника та обраного чинника X₂ застосуємо стандартну функцію «Регресія» надбудови «Пакет аналізу» електронних таблиць Excel Microsoft та представимо результати у таблицях 6-7. Крім того, значення коефіцієнта детермінації остаточної економіко-математичної моделі становить 0,9538, що свідчить про високу залежність показника ВВП на душу населення від чинника імпорту товарів та послуг.

Таблиця 6

Основні показники достовірності остаточної економіко-математичної моделі

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	1	19282797	19282797	181,2803	7,74E-11
Залишок	18	1914661	106370,1		
Разом	19	21197459			

Таблиця 7

Значення коефіцієнтів остаточної економіко-математичної моделі

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-розрахункове	P-значення	Менше 95%	Більше 95%
Показник	210,0969	194,8995	1,077976	0,295279	-199,372	619,5655
X ₂	43,83032	3,255362	13,46404	7,74E-11	36,99106	50,66958

Знову використаємо критерій Стюдента для перевірки суттєвості впливу чинника X₂ на показник Y. Табличне значення обраного критерію залишається незмінним ($t_{табл}=2,101$). Оскільки розрахункове значення критерію Стюдента для чинника X₂ більше за табличне ($13,464 > 2,101$), то він є значимий і суттєво впливає на показник Y. Ще одним підтвердженням значимості чинника X₂ є той факт, що його P-значення є менше за 0,05. Побудована економіко-математична модель залежності ВВП на душу населення від імпорту товарів та послуг є адекватна статистичним даним і може бути використана для аналізу. Такі висновки з ймовірністю 0,95 можемо зробити після використання критерію Фішера, оскільки його розрахункове значення є більшим за

табличне (181,28 > 4,41).

Отож, економіко-математична модель залежності ВВП України на душу населення від зовнішньоекономічної діяльності країни набуває наступного вигляду:

$$Y=210,0969+43,83032 \cdot X_2 \quad (4)$$

Порівняємо графіки статистичних даних ВВП України на душу населення та розрахункових даних ВВП України на душу населення, отриманих з економіко-математичної моделі (4) на Рис. 1.

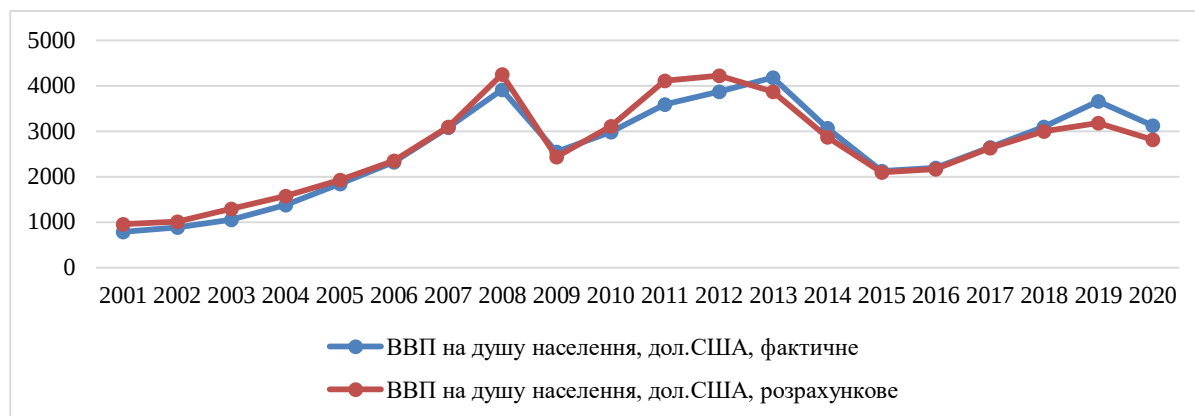


Рис. 1. Аналіз динаміки статистичних та розрахункових значень ВВП України на душу населення за 2001-2020 роки, дол США/душу населення

Проведений графічний аналіз динаміки статистичних та розрахункових значень ВВП України на душу населення за 2001-2020 роки підтверджує правильність побудови економіко-математичної моделі ВВП України на душу населення. Отож, результати економіко-математичного моделювання не підтверджують припущення про високу залежність ВВП України від експорту товарів та послуг, а підтверджують високу залежність від величини імпорту товарів та послуг.

Висновки. Отож, результати економіко-математичного моделювання вказують на те, що величина ВВП України, в кінцевому результаті залежить від імпорту товарів та послуг. Для пояснення результатів аналізу, проаналізуємо структуру імпорту України.

У 2020 році імпорт товарів та послуг України становив 59,32 млрд.дол США, причому 92,1% займав імпорт товарів. У структурі імпорту товарів України найбільшу частку становить продукція машинобудування – 34,3%, продукція хімічної промисловості – 19,9% та 15,5% - мінеральні продукти [19]. Подібна тенденція спостерігалася практично у всі роки досліджуваного періоду. Констатуємо, що національна економіка та її рівень розвитку соціально-економічної сфери країни загалом має високу ступінь залежності від імпорту машин та обладнання, продукції хімічної промисловості та мінеральних продуктів. Така загрозлива особливість національної економіки робить її вразливою та залежною від мінливості кон'юнктури зовнішніх ринків.

Вирішення питання залежності вітчизняної промисловості, особливо машинобудівної та хімічної галузей, від імпортової сировини розглядається у Національній економічній стратегії на період до 2030 року. Серед основних стратегічних цілей розвитку промисловості виділяють: підвищення внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію промисловості, створення умов для нарощення експорту продукції, впровадження ресурсо- та енергоефективних технологій для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств [20].

Список бібліографічного опису:

1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 1 липня 2010 р. № 2411-VI. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
2. Тимошенко Л.М., Більська О.В. Соціальна компонента в забезпеченні цивілізаційного поступу і перспективні форми її реалізації на національних теренах. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». 2014. Вип. 6. С. 94-103.
3. Тохтамиш Т.О., Ягольницький О.А., Овчиннікова М.А. Теоретичні аспекти організації зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Випуск № 2(64). С. 7-12. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/2_64_2018_ukr/1.pdf.
4. Руденко Л.Г., Лісовський С.А., Маруняк Є.О. Виклики і загрози просторового розвитку України на шляху до євроінтеграції. *Український географічний журнал*. 2016. № 1. С. 41-46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UGJ_2016_1_9.
5. Фатюха Н.Г., Макушина Т.П. Аналіз динаміки ВВП України. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2015. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4634>.
6. Власюк Т.О. Оптимізація імпортової політики як чинник зовнішньоекономічної безпеки. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 39-51.
7. Мазаракі А.А. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектора України: монографія: за заг.ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2014. 660 с.
8. Сімахова А.О. Аналіз впливу зовнішньоекономічних чинників на добробут населення України в умовах світових інтеграційних процесів. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 3. С. 263-271.
9. Мінфін. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2021. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
10. Мінфін. Прямі іноземні інвестиції в Україну. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2010/>.
11. Статистичний збірник «Україна у цифрах, 2020». Державна служба статистики України, 2021. 46 с.
12. Статистичний щорічник України за 2019 рік. Державна служба статистики України, за ред. І.С. Вернера. К., 2020. 465 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/zb_yearbook_2019.pdf.
13. Зовнішня торгівля України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. 2018. 86 с. URL: https://ukrstat.org/en/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztu_2017.pdf.
14. Петрашук М.М. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для моделювання рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні. *Ефективна економіка*. 2013. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2139>.
15. Бережна Л.В., Снитюк О.І. Економіко-математичні методи та моделі у фінансах: навч. посіб. К.: Кондор. 2009. 301 с.
16. Булига К.Б., Михайленко В.М. Комп'ютерний практикум із застосуванням математичних методів в економіці: навч. посіб. К.: Європ. ун-т фінансів, інформац. систем, менеджменту і бізнесу. 2000. 66 с.
17. Воропай Н.Л., Герасименко Т.В., Кирилова Л.О., Корсун Л.М., Мацкул М.В., Мальцева Є.В., Михайленко А.В., Орлов Є.В., Чернишев В.Г., Чепурна О.С., Шинкаренко В.М. (за заг. редакцією Мацкул В.М.) Економіко-математичні методи та моделі: Навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ. 2018. 404 с.
18. Голіков А.П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів: навч. посіб. Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна. 2006. 144 с.
19. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=ce61591c-858a-4e77-885e-edabb095097c&tag=ZovnishniaTorgivlia-analitika->.
20. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. URL: https://nes2030.org.ua/?fbclid=IwAR2n7HwFWa2nptw7alD__If6j8neTGLRaMJ0XyV1OQcmCf34NHsjAXiw9YM#rec246061582.

References:

1. Pro zasady vnutrishnoi i zovnishnoi polityky: Zakon Ukrainy vid 1 lypnia 2010 r. № 2411-VI. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>. [in Ukrainian].
2. Tymoshenko L.M., Bilska O.V. Sotsialna komponenta v zabezpechenni tsyvilizatsiinoho postupu i perspektyvni formy yii realizatsii na natsionalnykh terenakh. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*. Seria: «Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny». 2014. Vyp. 6. P. 94-103. [in Ukrainian].
3. Tokhtamysh T.O., Yaholnytskyi O.A., Ovchynnikova M.A. Teoretychni aspekty orhanizatsii zovnishnoi torhivli Ukrainy z krainamy Yevropeiskoho Soiuzu. *Problemy systemnogo pidkhodu v ekonomitsi*. 2018. Vypusk № 2(64). P. 7-12. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/2_64_2018_ukr/1.pdf. [in Ukrainian].
4. Rudenko L.H., Lisovskyi S.A., Maruniak Ye.O. Vyklyky i zahrozy prostorovoho rozvytku Ukrainy na shliakhu do yevrointehratsii. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal*. 2016. № 1. P. 41-46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UGJ_2016_1_9. [in Ukrainian].
5. Fatiukha N.H., Makushyna T.P. Analiz dynamiky VVP Ukrainy. *Elektronnyi zhurnal «Efektyvna ekonomika»*. 2015. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4634>. [in Ukrainian].
6. Vlasuk T.O. Optymizatsiia importnoi polityky yak chynnyk zovnishnoekonomichnoi bezpeky. *Problemy ekonomiky*. 2015. № 3. P. 39-51. [in Ukrainian].
7. Mazaraki A.A. Stratehiia postkryzovoho rozvytku zovnishnoekonomichnogo sektora Ukrainy: monohrafiia: za zah.red. A.A. Mazaraki. K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. 2014. 660 p. [in Ukrainian].
8. Simakhova A.O. Analiz vplyvu zovnishnoekonomichnykh chynnykiv na dobrobut naselennia Ukrainy v umovakh svitovykh intehtratsiinykh protsesiv. *Marketynh i menedzhment innovatsii*. 2016. № 3. P. 263-271. [in Ukrainian].
9. Minfin. Valovy vnutrishnii produkt (VVP) v Ukraini 2021. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>. [in Ukrainian].
10. Minfin. Priami inozemni investysii v Ukrainu. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2010/>. [in Ukrainian].
11. Statystychnyi zbirnyk «Ukraina u tsyfrakh, 2020». *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*, 2021. 46 p. [in Ukrainian].

12. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2019 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, za red. I.Ie. Vernera. K.. 2020. 465 s. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/zb_yearbook_2019.pdf. [in Ukrainian].
13. Zovnishnia torhivlia Ukrainy. Statystychnyi zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. 2018. 86 s. URL: https://ukrstat.org/en/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztu_2017.pdf. [in Ukrainian].
14. Petrashchuk M.M. Vykorystannia metodiv koreliatsiino-rehresiinoho analizu dlia modeliuvannia rivnia finansovoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti v Ukraini. Efektyvna ekonomika. 2013. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2139>. [in Ukrainian].
15. Berezhna L.V., Snyiuk O.I. Ekonomiko-matematychni metody ta modeli u finansakh: navch. posib. K. : Kondor. 2009. 301 p. [in Ukrainian].
16. Bulyha K.B., Mikhailenko V.M. Kompiuternyi praktykum iz zastosuvanniam matematychnykh metodiv v ekonomitsi: navch. posib. K.: Yevrop. un-t finansiv, informats. system, menedzhmentu i biznesu. 2000. 66 p. [in Ukrainian].
17. Voropai N.L., Herasymenko T.V., Kyrylova L.O., Korsun L.M., Matskul M.V., Maltseva Ye.V., Mykhailenko A.V., Orlov Ye.V., Chernyshev V.H., Chepurna O.Ie., Shynkarenko V.M. (za zah.redaktsiieiu Matskul V.M.) Ekonomiko-matematychni metody ta modeli: Navchalnyi posibnyk. Odesa: ONEU. 2018. 404 p. [in Ukrainian].
18. Holikov A.P. Ekonomiko-matematychne modeliuvannia svitohospodarskykh protsesiv: navch. posib. Kh.: KhNU im. V.N. Karazina. 2006. 144 p. [in Ukrainian].
19. Ofitsiynyi sait Ministerstva ekonomiky Ukrainy. URL: <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=ce61591c-858a-4e77-885e-edabb095097c&tag=ZovnishniaTorgivlia-analitika->. [in Ukrainian].
20. Natsionalna ekonomichna stratehiia na period do 2030 roku. URL: https://nes2030.org.ua/?fbclid=IwAR2n7HwFWa2nptw7alD__If6j8neTGLRaMJ0XyV1OQcmCf34NHsjAXiw9YM#rec246061582. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 08.10.2021 р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-5>

UDC 339.727.22

Галазюк Н.М., к.е.н., доцент
Galaziuk N. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-7918-4268>
Зелінська О.М., к.е.н., доцент
Zelinska O. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-9103-6460>

CURRENT TRENDS OF TRANSNATIONAL BANKS AND THEIR INFLUENCE ON THE WORLD ECONOMY IN THE CONTEXT OF FINANCIAL GLOBALIZATION

Luts'k national technical university

Financial globalization is the development of global financial markets, the growth of cross-border capital flows and increased activity of international financial organizations. At the same time, speaking of financial globalization means the free movement of capital between countries.

A key feature of international banking is the strengthening of transnationalization in the context of financial globalization. As a result of this process, at the present stage of the development of the world economy, there is no net national banking capital in any state of the world.

Transnational banks are one of the main actors in the world economy. They occupy a leading position in the international financial market and are the participants in the globalization process in the financial sphere. Thus, the international financial system has become for transnational banks the so-called arena of activity of «financial giants» as transnational banks.

The combined capital of multinational banks is easily transferred from one state to another with the most controversial consequences. On the one hand, consolidated capital becomes a driving force for the development of STP (scientific and technological progress) on the world stage, and on the other hand for severe global crises transforming into speculative capital. The importance of transnational banks both in the economic environment of an individual state and in the world economy as a whole is growing rapidly.

One of the important roles that transnational banks play is the role of an intermediary between financial means owners and investors who, in order to implement international business activities, borrow capital from TNB.

Usually, the arrival of transnational banks on the foreign market becomes a certain stimulus factor for the restructuring of the banking system of the host country. This is manifested in an increase in the concentration of bank capital or the creation of a strong competitive environment among local banking institutions. Moreover, very often host countries make a big mistake in implementing too liberal risk policies to maximize income, in which

case transnational banks can cause a crisis in the country, and thus become characteristic causers of financial fluctuations that can eventually lead to the inequality of the world's banking systems.

Keywords: transnational corporation, transnational bank, host country, country of origin, foreign branch, financial globalization.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Луцький національний технічний університет

Фінансова глобалізація – це розвиток світових фінансових ринків, зростання транскордонних потоків капіталу та активність міжнародних фінансових організацій. Водночас, мова про фінансову глобалізацію означає вільний рух капіталу між країнами.

Ключовою особливістю міжнародного банкінгу є посилення транснаціоналізації в умовах фінансової глобалізації. В результаті цього процесу на сучасному етапі розвитку світової економіки немає чистого національного банківського капіталу в жодній державі світу.

Транснаціональні банки є одним з основних суб'єктів світової економіки. Вони займають лідируючі позиції на міжнародному фінансовому ринку та є учасниками процесу глобалізації у фінансовій сфері. Таким чином, міжнародна фінансова система стала для транснаціональних банків так званою ареною діяльності «фінансових гігантів» як транснаціональних банків.

Сукупний капітал багатонаціональних банків легко переноситься з одного штату в інший з найбільш суперечливими наслідками. З одного боку, консолідований капітал стає рушійною силою для розвитку НТП (науково-технічного прогресу) на світовій арені, а з іншого – для серйозних глобальних криз, що перетворюються на спекулятивний капітал. Значення транснаціональних банків як в економічному середовищі окремої держави, так і у світовій економіці в цілому стрімко зростає.

Одна з важливих ролей, які відіграють транснаціональні банки, – це роль посередника між власниками фінансових коштів та інвесторами, які для здійснення міжнародної підприємницької діяльності позичають капітал у ТНБ.

Зазвичай прихід транснаціональних банків на зовнішній ринок стає певним стимулюючим фактором для перебудови банківської системи країни перебування. Це проявляється у збільшенні концентрації банківського капіталу або створенні сильного конкурентного середовища серед місцевих банківських установ. Більше того, дуже часто приймаючі країни роблять велику помилку, впроваджуючи занадто ліберальну політику щодо ризику, щоб максимізувати дохід, і в цьому випадку транснаціональні банки можуть спричинити кризу в країні, і таким чином стати характерними причинами фінансових коливань, які в кінцевому підсумку можуть призвести до нерівності світових банківських систем.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, транснаціональний банк, приймаюча країна, країна походження, іноземна філія, фінансова глобалізація.

Formulation of the problem in general, and its relation to important scientific and practical tasks. At the present stage of development of international economic relations and the world economy in general, a key place is occupied by the process of globalization and transnationalization, which has penetrated into all sectors of the world economy, including the banking sector. In the context of the rapid development of globalization processes, the role of transnational banks acting as intermediaries in international financial markets and taking an active part in almost all branches of international economic relations is strengthened. In addition, transnational banks themselves act as accelerators of globalization and transnationalization processes, which actually determines the relevance of the topic under study.

The rapid development of globalization processes in the world has given impetus to the transnationalization of economic activity. Reducing obstacles to flows of international capital and entering foreign markets has helped transnational banks expand the limits of their activities [1].

Based on the definition of a transnational corporation, it can be concluded that a transnational bank is a narrower type of TNC, and is a bank that is physically present outside

its country through a branch, agency, subsidiary, or bank formed by the merger of two or more banks based in different countries of the world.

The expansion of TNB's banking activities to foreign markets takes place in several ways, the most common is through the opening of its own representative offices in the form of branches and subsidiaries. The regulatory framework and the structure of obligations between departments is determined by the form of representation. A transnational bank is probably the only legal entity when the representative offices of the bank (branch) through which the parent bank carries out its commercial activities are registered as separate capitalized organizations. That is, the parent bank, which is located in the country where the TNB is based, bears joint responsibility together with its own branches for their losses, but also bears limited responsibility for losses of its subsidiary banks [1].

The purpose of the article. The purpose of this article is to determine the features of the functioning and development of transnational banks, as well as analysis of their activities in the context of globalization and transnationalization of the world economy.

Outline of the main research material with full justification of scientific results. Financial globalization is the development of global financial markets, the growth of cross-border capital flows and increased activity of international financial organizations. At the same time, speaking of financial globalization means the free movement of capital between countries[2].

A key feature of international banking is the strengthening of transnationalization in the context of financial globalization. As a result of this process, at the present stage of the development of the world economy, there is no net national banking capital in any state of the world [3].

Transnational banks are one of the main actors in the world economy. They occupy a leading position in the international financial market and are the participants in the globalization process in the financial sphere. Thus, the international financial system has become for transnational banks the so-called arena of activity of "financial giants" as transnational banks [4].

An important trend in modern international economic relations is the unification of industrial and banking capital, which in turn activates the role of transnational banks in the global financial market. International consolidated capital is personified by TNCs and transnational banks, has gone through certain stages of its development and aims to further increase economic power.

The combined capital of multinational banks is easily transferred from one state to another with the most controversial consequences. On the one hand, consolidated capital becomes a driving force for the development of STP (scientific and technological progress) on the world stage, and on the other hand for severe global crises transforming into speculative capital. The importance of transnational banks both in the economic environment of an individual state and in the world economy as a whole is growing rapidly [5]. Transnational banks play many roles in the global financial market (fig. 1.).

One of the important roles that transnational banks play is the role of an intermediary between financial means owners and investors who, in order to implement international business activities, borrow capital from TNB.

The next role of transnational banks is partnership. From the very beginning of the emergence of transnational banks, they have been the main partners of multinational corporations in the course of their international activities.

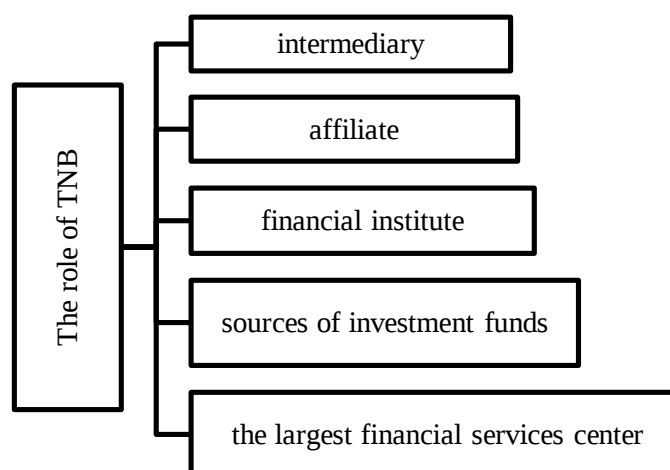


Fig. 1. The role of transnational banks in the context of financial globalization.

Transnational banks, in their activities, implement significant financial transactions to attract and distribute financial resources in the global financial market, which characterizes it as a versatile financial institution. The main feature of such activities of TNB is payment, urgency and reversibility.

In addition, transnational banks in their activities act as a reliable and responsible source of investment.

Transnational banks in the course of their development have become one of the main centers (centers) of financial services. Due to their multifunctionality, multinational banks provide commercial, insurance and investment services. TNB also plays an important role in global financial markets. They outline the forms and ways of transition of financial resources from those who own them to those who want to borrow them for a certain period [6].

Today, transnational banks play the role not only of an important source of funding, but also a major leader in the process of transnationalization of production. Thus, the influence of transnational banks has not overlooked any sphere of international business.

So, transnational banks play an important role in the global economy, as they are the central and driving force for the growth of the international business environment and the global banking sector in general. In addition, transnational banks act as agents of intensification of the international process of financial globalization.

If we talk about the impact of transnational banks on the country's economy and financial system, we cannot immediately give a unanimous positive or negative answer. In their activities in relation to the host country, transnational banks use different strategies, some TNBs try to establish friendly contacts with the government, and others invent corruption schemes to bribe civil servants for their own purposes [7].

To do this, we will conduct a comparative analysis of the positive and negative impact for the economy of both the country of base and host country. So, let's start with the consideration of the positive and negative impact for the country of origin of the transnational bank, the detailed characteristics of which are shown below in Figure 2.

However, it should not be forgotten that transnational banks, like any other institution with a commercial interest in the host country, initially take care of their own goals, which often do not coincide with the interests of one of the host countries. On the one hand, we can say that the activities of transnational banks in the middle of the host country do not always help the whole banking system to become more competitive.

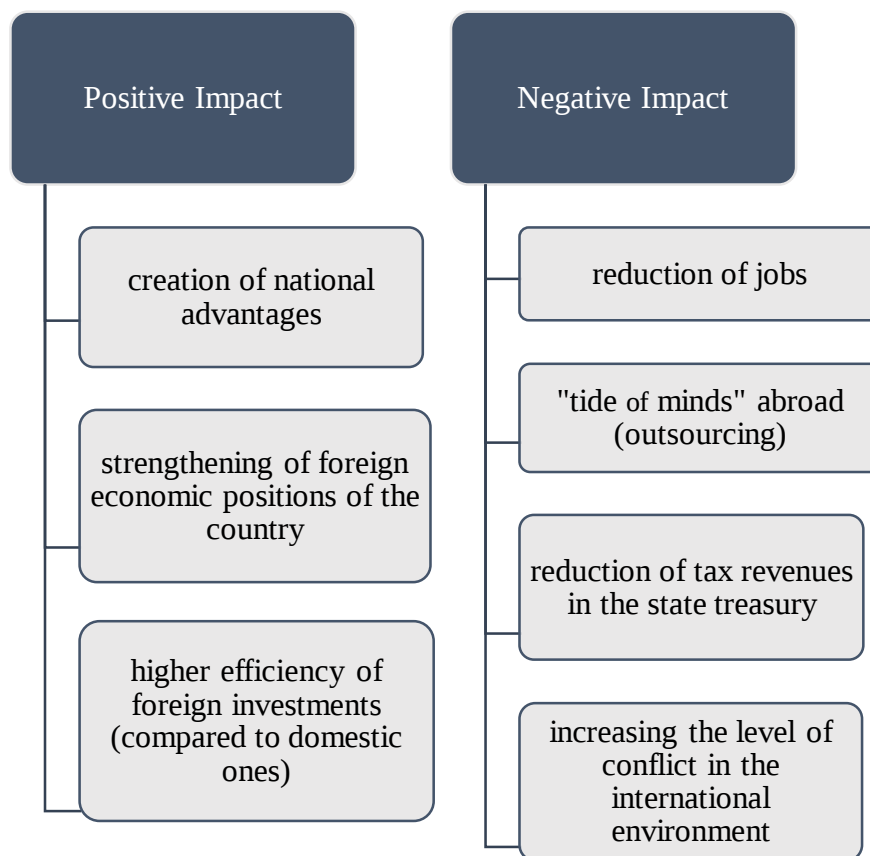


Fig. 2. Comparative analysis of the positive and negative impact of transnational banks for the home country.

This can be explained by the fact that small local banks cannot always compete with large multinational banks [8].

However, there are also cases when local banks make every effort to meet customer demand in the banking market, innovate and become worthy competitors for transnational banks. Therefore, we attribute this not to a negative but to a positive impact. A comparative analysis of the positive and negative impact on the economy of the host country is highlighted in Fig. 3.

As we see from fig.3 the activities of transnational banks have a more positive than negative impact on the economy of the host country. In order to neutralize the negative impact of foreign transnational banks, host governments should consider imposing certain restrictions on TNBs if their interests do not coincide with those of the host country. To protect the interests of the host country, it is advisable to take the following measures:

- ✓ introduction of currency restrictions;
- ✓ introduction of new tax fees (eg environmental or outflow of investments);
- ✓ introduction of penalties;
- ✓ introduce compulsory liability insurance and environmental insurance;
- ✓ restraint of income restitution [9].

Usually, the arrival of transnational banks on the foreign market becomes a certain stimulus factor for the restructuring of the banking system of the host country.

Positive Impact	Negative Impact
• accelerating economic growth of the state; • increasing the number of jobs; • "influx of minds" to the country; • incitement of competition between banks; • increasing the flow of investment from abroad; • rising living standards of the host country; • increasing the level of profits of the entire banking market; • introduction of innovations in the field of management; • expanding the variation and quality of banking services.	• frequent contempt for the national interests of the host country, in favor of their own; • pushing local banks out of the market; • the possibility of entry into industries that directly or indirectly have a connection with national security; • reduction of the state role; • change in the industry structure (mainly in the direction of raw materials); • active support of the business of the country of origin. • destabilization of the entire national banking system

Fig. 3. Comparative analysis of the positive and negative impact of TNB on the economy of the host country.

Moreover, very often host countries make a big mistake in implementing too liberal risk policies to maximize income, in which case transnational banks can cause a crisis in the country, and thus become characteristic causers of financial fluctuations that can eventually lead to the inequality of the world's banking systems.

Large foreign banks (TNBs), which have become leaders in the international banking market, are in greater demand among residents of the host country than less competitive local banks. For example, today in Ukraine there are about 35 banks with foreign capital, including well-known multinational banks around the world [10].

Thus, after assessing the role and impact of transnational banks on the world economy, we came to the conclusion that first of all each country should build its own banking system and be careful about the entry of new transnational banks into the country, especially if the goals of TNB do not coincide with the host country. It is not necessary to minimize the consequences that the flow of foreign capital carries, but nevertheless countries, if necessary, should carry out in the middle of a policy of limiting the activities of foreign banks. As a result, it will help to reduce the negative impact on the host economy and maximize the benefits of their activities in the national banking market. Many countries around the world are supporters of this strategy, including Ukraine, whose banking sector has a significant share of foreign capital.

Conclusions. When considering the peculiarities of the functioning of transnational banks in the conditions of transnationalization of the world economy, it was determined that they are expressed mainly due to the degree of concentration of economic stability of the bank and the scale of their activities. The scope of transnational banks have a direct impact not only on local economies of recipient countries, but also on the countries from which the largest infusions of foreign direct investment and as a conclusion on the global economy in general. The largest in scope of activity are transnational banks, which are monopolist banks in the country of base and have significant financial resources and capital. Transnational banks that

become monopolists in the national market control the operations of the global borrowed capital market.

Список бібліографічного опису:

1. Introduction. (1985). In Multinational Banking. ISEAS-Yusof Ishak Institute. 1-2 pp.
2. Кругликова Е.В. Финансовая глобализация : содержание и проблемы. Современные проблемы науки и образования. 2014. №4. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13959>.
3. Волчек А.В., Руденко М.В. Транснациональные банки в мировой экономике на современном этапе: роль, характерные черты и тенденции развития. Беларусь и мировые экономические процессы. 2014. №11. С. 30. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/134154>.
4. Грушенко В.В. Розвиток транснаціональних банків в умовах фінансової глобалізації. Реферат. Дипломна робота на здобуття ступеня бакалавра спеціальності «Міжнародні економічні відносини». Національний авіаційний університет. Київ, 2020.
5. Сорос Дж. Алхимия финансов. Рынок: как читать его мысли/ за ред. Ф.В. Широкова. Москва: ИНФРА-М, 1999. 67 с.
6. Полякова В.В., Щенина Р.К. Мировая экономика и международный бизнес: учебник/за ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. 5-е изд., Москва: КНОРУС, 2008. 688 с.
7. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика: учебник для бакалавров. Москва: Издательство Юрайт, 2016. 635 с.
8. Звонова Е.А. Реформирование мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок: монография. Москва: Руннайс, 2016. 304 с.
9. Акімова Л.М. Фактори впливу ТНБ на економіку розвинутих країн світу та країн, що розвиваються. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2016. Вип. 4. С. 3-13. URL:https://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnuvvp_ekon_2016_4_3 (дата звернення 15.05.2021 р.).
10. Основні показники діяльності. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/> (дата звернення 23.05.2021 р.).

References:

1. Introduction. (1985). In Multinational Banking. ISEAS-Yusof Ishak Institute. 1-2 pp.
2. Kruhlykova E.V. Fynansovaia hlobalyzatsiya : sodержanye y problemy. Sovremennyye problemy nauky y obrazovaniya. 2014. №4. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13959>.
3. Volchek A.V., Rudenko M.V. Transnatsyonalnye banky v myrovoi ekonomyye na sovremennom etape: rol, kharakternyye cherty y tendentsyy razvitiya. Belarus y myrovyye ekonomycheskiye protsessy. 2014. №11. S. 30. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/134154>.
4. Hrushenko V.V. Rozvytok transtsnalnykh bankiv v umovakh finansovoi hlobalizatsii. Referat. Dyplomna robota na zdobuttia stupenia bakalavra speuvvalnosti «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny». Natsionalnyi aviatsiyni universytet. Kyiv, 2020.
5. Soros Dzh. Alkhymyia fynansov. Ryнок: kak chytat eho mysly/ za red. F.V. Shyroкова. Moskva: YNFRA-M, 1999. 67 s.
6. Poliakova V.V., Shchenyna R.K. Myrovaia ekonomyka y mezhdunarodnyi byznys: uchebnyk/za red. V.V. Poliakova, R.K. Shchenyna. 5-e yzd., Moskva: KNORUS, 2008. 688 s.
7. Khasbulatov R. Y. Myrovaia ekonomyka: uchebnyk dlia bakalavrov. Moskva: Yzdatelstvo Yurait, 2016. 635 s.
8. Zvonova E.A. Reformyrovanye myrovoi fynansovoi arkhytektury y rossyiskyi fynansovyi ryнок: monohrafiya. Moskva: Runnais, 2016. 304 s.
9. Akimova L.M. Faktory vplyvu TNB na ekonomiku rozvynutykh krain svitu ta krain, shcho rozvyvaiutsia. Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia. Ekonomichni nauky. 2016. Vyp. 4. S. 3-13. URL:https://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnuvvp_ekon_2016_4_3 (data zvernennia 15.05.2021 r.).
10. Osnovni pokaznyky diialnosti. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/> (data zvernennia 23.05.2021 r.).

Дата подання публікації 10.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-6>

UDK 336.153.2.339.7

Ishchuk L., PhD, Associate Professor

Ішук Л.І., к.е.н., доцент

<https://orcid.org/0000-0002-1724-0292>,

Martyniuk A., applicant for higher education of the first (bachelor's) level

Мартинюк А.П., здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Reveychuk Y., applicant for higher education of the first (bachelor's) level,

Ревейчук Ю.М., здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

INTERBUDGETARY TRANSFERS AS AN TOOL OF FINANCIAL EQUALIZATION OF REGIONS: THE ORETICAL ASPECTS AND INTERNATIONAL PRACTICE

Lutsk National Technical University

The article examines the nature, types and significance of interbudgetary transfers. A synonymous connection between the terms official and intergovernmental transfers has been established. A significant part of the existing scientific approaches to the examined concept is considered, the differences and similarities between them is designated. According to the analysis of existing theoretical definitions of «interbudgetary transfer» it is established that it means a financial mechanism consisting of free and non-refundable transfer of funds from one budget to another, to finance expenditures in the declared amount and for socio-economic development. Among the interbudgetary transfers there are basic dotation, subventions, reverse dotation, and additional dotation.

The functions of intergovernmental transfers, in particular allocation, redistributive, regulatory, administrative, equalizing, stimulating, are defined and disclosed. The significance of intergovernmental transfers has been studied and, in fact, the necessity of the existence of this instrument in modern realities has been established, even with the implementation of the decentralization policy.

It is established that high-level transfer regulation and the implementation of decentralization policy are essentially mutually exclusive phenomena. Therefore, at the present stage of development of local budgets and local authorities, the importance of interbudgetary transfers is to ensure the financing of expenditures in transition, equalization of the economic situation of the territories, as well as providing funding for socially significant and resource costly areas.

A thorough analysis of world practice on budget equalization was made, which allowed to establish the most optimal and appropriate option for building inter-budgetary relations in Ukraine, which considers the strengths and avoidance of risks that have arisen in other countries. This approach allowed to define the theoretical basis for the use in Ukraine of a comprehensive system of inter-budgetary relations, which involves the use of various mechanisms in certain parts of them.

Key words: local budget revenues, transfers, tax and non-tax revenues.

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ РЕГІОНІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА

Луцький національний технічний університет

В статті досліджено сутність, види та значення міжбюджетних трансфертів. Встановлено синонімічний зв'язок між термінами офіційні та міжбюджетні трансферти. Розглянуто значну частину існуючих наукових підходів щодо досліджуваного поняття, встановлено відмінності між ними, а також схожості. За результатами аналізу існуючих теоретичних визначень поняття «міжбюджетний трансферт» встановлено, що під ним розуміється фінансовий механізм, що полягає в безоплатній і безповоротній передачі коштів з одного до іншого бюджету, для фінансування видатків у задекларованому обсязі та для соціально-економічного розвитку території. Серед міжбюджетних трансфертів виділяють базову дотацію, субвенцію, реверсну дотацію, додаткові дотації.

Визначено та розкрито функції міжбюджетних трансфертів, зокрема алокаційну, перерозподільну, регулюючу, адміністративну, вирівнюючу, стимулюючу. Досліджено значення міжбюджетних

трансфертів та фактично встановлено необхідність існування даного інструменту в сучасних реаліях, навіть при впровадженні політики децентралізації.

Встановлено, що існування трансфертного регулювання на високому рівні та впровадженням політики децентралізації по суті є взаємовиключними явищами. Тому на сучасному етапі розвитку місцевих бюджетів та місцевої влади значення міжбюджетних трансфертів полягає у забезпеченні фінансування видатків у перехідний період, вирівнювання економічного становища територій, а також забезпечення фінансування соціально значимих та ресурсно-затратних сфер.

Здійснено ґрунтовний аналіз світової практики щодо бюджетного вирівнювання, що дало змогу встановити найбільш оптимальний та підходящий варіант побудови міжбюджетних відносин в Україні, який враховує сильні сторони та уникнення ризиків, що виникали в інших державах. Саме такий підхід дозволив встановити теоретичні основи для використання в Україні комплексної системи міжбюджетних відносин, що передбачає використання різних механізмів у певних їх частинах.

Ключові слова: доходи місцевих бюджетів, трансферти, податкові та неподаткові надходження.

Problem setting and its relationship with important scientific and practical tasks.

«Interbudgetary transfers» is a fairly common economic category and is widely used both in practice and in research. The use of budget regulation methods is important and widely used to avoid a situation of budget imbalances. Therefore, the using of economic principles, methods, techniques makes it possible to respond in a timely manner to the lack of own funds and does not deprive the authorities to dispose of resources to perform their functions and ensure the development of the region. In addition, financial equalization is an important element in creating a level playing field and opportunities for the development of different regions.

In this context, we can distinguish the existence of quite similar, at first glance, the categories: «budget regulation», «interbudgetary transfers». It should be noted at once that these categories are correlated as part and whole: intergovernmental transfers are one of many methods of budgetary regulation. Given that budget regulation is the provision of funds from state revenue sources to other budgets to balance them for the implementation of economic and social development programs of a particular territory, we will reveal the essence and features of the category of intergovernmental transfers in more detail.

Overview of recent research and publications. The modern realities of the state's development testify to the final choice of a decentralized form of government, which directly concerns the financial support of the region. At the same time, the regions are different in their characteristics (area, number and age of the population, socio-economic activity, etc.). Accordingly, these factors affect the filling of budgets: some regions are characterized by a high level of budget profitability, while others, on the contrary - sufficient or low. In addition, the current challenges related to the spread of coronavirus infection COVID-19, the introduction of quarantine restrictions, as well as the global crisis factor indicate the complexity of the process of forming the revenue side of the budget at the appropriate level of coverage of expenses. Therefore, the reduction of economic activity confirms the increasing role of inter-budgetary relations aimed at covering the imbalance between revenues and expenditures. The topic of interbudgetary transfers has been studied by many scholars such as I.P. Sidor, T.G. Bondaruk, Y.M. Kazyuk, L.M. Marshuk, V.L. Tsipura, V.I. Kravchenko, K.M. Tkach and others [2-8].

However, in most scientific sources the issue of interbudgetary transfers is covered unilaterally and from a theoretical point of view, without taking into account the current realities of decentralization reform.

The purpose of the article. The purpose of the study is to identify features, highlight issues related to tactical and organizational aspects of interbudgetary regulation. To achieve the goals in the article it is planned to solve such tasks as the study of the concept and types of interbudgetary transfers; determining the importance of interbudgetary transfers.

Presentation of the main material of the study with a full justification of the obtained scientific results. Interbudgetary transfers in modern realities occupy an extremely important place in the system of budgetary regulation. Therefore, first of all, it should be done a theoretical analysis of this category. It should be noted at once that the terms «official transfers» and «interbudgetary transfers» are synonymous. The adoption of the Budget Code of

Ukraine in 2010 began to use the term «interbudgetary transfers», but the theory still uses another as well. In addition, modern statistical reporting still uses the term «official transfers».

The most complete idea of the concept under study can be obtained by analyzing its definition of different scientists. Thus, the definitions of «interbudgetary transfers» are given in Table 1.

Table 1 – Definitions of «interbudgetary transfer»

Author	Definition
Paragraph 32 of Article 2 of the Budget Code of Ukraine	«Funds that are transferred free of charge and irrevocably from one budget to another»[2].
Sidor I.P.	«Budget funds that are transferred from one budget to another free of charge and non-refundable in order to prevent discrepancies between the amount of budget funds and the powers assigned in the process of division of competencies and responsibilities»[3].
Bondaruk T.G.	«Form of implementation of the principles of interbudgetary regulation; a tool for formulating budget policy and process in the framework of the transfer of powers between budgets in terms of resource use»[4].
Kazyuk Y.M.	«Component of relations between budgets, which is an element of stabilizing the economy of regions by equalizing the budget and the implementation of various programs»[5].
Marshuk L.M.	«Financial mechanism implemented to avoid disparities in the resource provision of regions, maintain their balance and create favorable conditions for development through the instrument of interbudgetary relations»[6].
Tsipura V.L.	«An instrument of financial relationships between economic entities»[7].
Kravchenko V.I.	«A tool for organizing state regional policy. At the same time, certain types of interbudgetary transfers (dotation, subsidies, subventions) act as instruments of interbudgetary relations aimed at regulating local budget revenues»[8].

A systematic analysis of these definitions suggests that interbudgetary transfers are a financial mechanism, which is a free and non-refundable transfer of funds from one budget to another, in order to ensure the financing of expenditures in the declared amount and for socio-economic development of territory.

Like any institution, interbudgetary transfers exist to perform specific tasks and the functions assigned to them. «Thus, among the functions of interbudgetary transfers are:

- allocation (consists in the implementation of financial support of powers, by financing public needs in a particular territory);
- redistributive (implementation of financial equalization by redistribution of financial resources between territories);
- regulatory (ensuring the practical implementation of the economic potential of the territory);
- administrative (instrument of influence on local governments)» [9];
- equalizing (creation of more equal financial support of different territories regardless of their potential);
- stimulating (creation of a message aimed at improving the activities of local authorities to increase their budget revenues);
- economic independence of local budgets (approaching the situation of independence of local budgets from transfers by being able to independently finance expenditures);
- optimal implementation of budget allocations;
- stability in obtaining resources.

Simultaneously with the study of the category of interbudgetary transfers, it may be suggested that, in fact, their existence is a manifestation of inefficient fiscal policy in the state as a whole. That is, if you ensure a more rational distribution of revenues between different budgets and in certain amounts, you can get rid of the institution of interbudgetary transfers.

At the same time, in our opinion, the existence of interbudgetary transfers, even in the context of decentralization policy development, is necessary. This is due to the fact that the redistribution of revenues within the state and the provision of minimum standards in all regions is more effective if it is done by the central government (government and parliament), given that local budget revenues are in many cases insignificant and unstable, in particular due to the constant internal (seasonal) and external migration of taxpayers.

On the other hand, for example, the provision of public services at the local level is more effective if they are provided by local authorities (for example, through the operation of Centers for the provision of administrative services at local governments). However, such efficiency requires significant financial costs. Therefore, the combination of good governance by delegating certain functions and ensuring adequate funding is done through interbudgetary transfers.

That is, the main reason for using this institution is the purpose of covering the imbalance of the budget system. It is necessary to note that interbudgetary transfers should not be an end in themselves of fiscal policy, which is manifested in the refusal to reduce expenditures or increase the rates of certain taxes. On the contrary, interbudgetary transfers should be used for a specific purpose and to maximize fiscal policy outcomes. Otherwise, it will create even greater gaps between revenues and expenditures, as well as discourage effective management of local government.

The common forms of budget equalization are vertical and horizontal. As for the vertical, it means the movement of budget transfers (dotation, subventions) from the budget of a higher level to a lower one. As for horizontal equalization, it is a reverse process, when funds from regions with higher solvency transfer to the state budget in order to eliminate national budget imbalances.

Analysis of world practice in the field of finance shows the existence of three different options for the public policy on interbudgetary transfers:

1. Separate mechanisms for equalization of imbalances (vertical or horizontal). This is done by dividing tax revenues and allocating funds from the state budget. At the same time, the financial potential is equalized through horizontal payments from more affluent regions to less. This mechanism is used in Germany.

2. Complex system. Vertical and horizontal imbalances are offset by a single integrated transfer system. This approach is used in Canada and Australia.

3. Correction of vertical imbalance. In this case, the local budget deficit is covered by regulatory taxes and transfers. However, horizontal alignment measures are not taken. This mechanism is used in the United States.

In our opinion, the use of a complex system is more rational for Ukrainian realities. Along with this, modern budget policy indicates the use of different mechanisms in certain parts aimed at achieving a single result.

Interbudgetary transfers are a broad category, as they are characterized by different types of such payments. Article 96 of the Budget Code of Ukraine classifies interbudgetary transfers «as:

- basic dotation;
- subvention (medical; for the implementation of social protection programs, investment projects; for the repair and maintenance of roads);
- reverse dotation;
- additional dotation (to compensate for state benefits)» [2].

The basic dotation is a transfer from the state budget to the local one. The reverse dotation is the opposite of the basic dotation and consists in the transfer of funds to the state budget from local ones. A subvention is a targeted transfer, that is allocated for a specific purpose and in a specific order.

It can be argued that interbudgetary transfers are a fairly common institution both in practical use and among scientific developments. At the same time, the nature of interbudgetary transfers and the implementation of decentralization policies are quite various phenomena. However, modern Ukrainian realities indicate a parallel deepening of decentralization policy and widespread use of interbudgetary relations. It is also worth noting that the use of interbudgetary transfers, even in recent years, is far from their essence, as they are not aimed at leveling territories in the socio-economic sense, but to finance current expenditures of local budgets.

Conclusions. Therefore, to create financial self-sufficiency of local budgets it is necessary to adhere to the following directions:

- sufficiency without transfers;
- balancing without transfers;
- high level of tax revenues.

We believe that the reduction of the level of interbudgetary transfers can be achieved through the introduction of the following measures:

- providing support to local individuals-entrepreneurs;
- creation of centers of education of the population by market methods and bases of realization of business activity;
- creation of innovation infrastructure;
- creation of cells (hubs) for the development and implementation of new ideas;
- active involvement of local scientists in the practical plane of development of the region's potential;
- creation of an industrial park that will be competitive with neighboring regions;
- development of the IT sector.

In our opinion, all of the above will not have any impact on the regional budget if there is no active fiscal policy, in particular by controlling tax evasion. *

*Approval of research materials [1].

References:

- 1.Reveichuk Yu.M. Ofitsiini transferty yak skladova dokhodiv mistsevykh biudzhativ v ramkakh polityky detsentralizatsii (na materialakh oblasnoho biudzhetu Volynskoi oblasti): kvalifikatsiina robota zdobuvacha pershoho (bakalavrskoho) rivnia vyshchoi osvity spetsialnosti 072 Finansy, bankivska sprava ta strakhuvannia osvitno-profesiinoi prohramy «Finansy, bankivska sprava ta strakhuvannia». Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. Luts'k, 2021.
- 2.Biudzhetni kodeks Ukrainy: Kodeks Ukrainy; Zakon, Kodeks vid 08.07.2010 № 2456-VI. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). 2010. № 50-51. st. 572.
- 3.Sydor I.P. Mizhbiudzhetni transferty v systemi dokhodiv mistsevykh biudzhativ: suchasnyi stan ta napriamy vdoskonalennia. Infrastruktura rynku. Nauk. zh-l. 2019. Vyp. 32. S. 363-370.
- 4.Bondaruk T.H., Melnychuk I.O., Bondaruk T.H. Rol mizhbiudzhetnykh transfertiv u formuvanni dokhodiv mistsevykh biudzhativ Ukrainy. Statystyka Ukrainy. Nauk. zh-l. 2015. № 4. S. 46-52.
- 5.Kaziuk Ya.M. Derzhavne upravlinnia systemoiu pererozpodilu biudzhetnykh resursiv v Ukraini. Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Serii«Derzhavne upravlinnia». 2013. № 1. S. 40-48.
- 6.Marshuk L.M., Lupina D.A.Mizhbiudzhetni transferty u finansovomu vyrvniuvanni administratyvno-terytorialnykh formuvan. Ekonomika i suspilstvo. Nauk. zh-l. 2017. Vyp. 10. S. 637-642.
- 7.Tsipura V.L. Sutnist i klasyfikatsiini oznaky mizhbiudzhetnykh transfertiv. Aktualni problemy ekonomiky. Nauk. zh-l. 2010. № 1. S. 200-210.
- 8.Kravchenko V.I. Mistsevi finansy Ukrainy. K.: T-vo «Znannia»: KOO, 1999. S. 260.
- 9.Tkach K. Teoretychni aspekty mizhbiudzhetnykh transfertiv yak instrumentu konverhentsii ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku derzhavy. Svit finansiv. Nauk. zh-l. 2014. Vyp. 4. S. 97-102.

Дата подання публікації 11.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-7>

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 338.48

Матвійчук Л.Ю., д.е.н., професор,
Matviichuk L., Doctor of Economic Sciences, Professor
<https://orcid.org/0000-0003-1694-6178>

Кравчук І.М., доктор філософії,
Kravchuk I., Doctor of Philosophy
<https://orcid.org/0000-0001-8291-3943>

Лепкий М.І., к.г.н., доцент,
Mykhailo Lepkyi, Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-2470-6780>

РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В СТРУКТУРІ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ УКРАЇНИ

Луцький національний технічний університет, Мукачівський державний університет

У статті визначено, що готельне господарство входить до складу туристичних дестинацій та складових частин індустрії туризму України. Доведено, що сьогодні готельне господарство України визначається низкою проблем, ускладнених впливом економічних та політичних криз, пандемії COVID-19 тощо. Сучасний стан номерного фонду готельного господарства в більшості регіонах України не відповідає міжнародним нормам, правилам та стандартам. Кількість готелів та аналогічних засобів розміщення багатьох туристичних дестинацій є у більшості випадків недостатньою. Крім того, матеріально-технічна база більшості готелів є застарілою та потребує нагальної модернізації.

Обґрунтовано концептуальні засади аналізу готельного господарства в структурі регіональних систем на основі проведеного аналізу, який засвідчив, що у 2019 році порівняно з 2018 р. незначно але збільшилась кількість готелів у Одеській, Запорізькій, Дніпропетровській, Кіровоградській областях, кількості готелів зросла. Значне скорочення готельного фонду відбулося у Донецькій та Луганській областях, які знаходяться на лінії розмежування. Аналіз кількості місць у готелях та аналогічних засобах розміщення за регіонами України, згідно з даними Державної служби статистики України засвідчив значні регіональні диспропорції. Зменшення кількості ліжко-місць відбулося на території Херсонської області та місті Київ. Проте збільшення кількості місць в готелях спостерігалось у Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Одеській, Вінницькій, Черкаській та Закарпатській областях. На території інших регіонів динаміка змін кількості ліжко-місць залишається практично постійною.

Досліджено міжнародний досвід розвитку готельного господарства. Систематизовано структуру готельного господарства за підходом Всесвітньої організації туризму. Проведено аналіз розвитку готельного господарства в динаміці та у регіональному розрізі.

Запропоновано суб'єктам господарювання готельного господарства об'єднуватись в готельні альянси та кластери. Визначено, що туристичний готельний кластер характеризується низьким рівнем адміністративно-центрального впливу на роботу елементів кластеру, дотриманням встановлених стандартів і принципів рівноправності, забезпеченням пропорційності у цінній політиці та збалансованого, оптимального користування запропонованим набором готельних та інших послуг.

Ключові слова: готельне господарство, суб'єкти господарювання, регіональний розвиток, індустрія гостинності.

DEVELOPMENT OF THE HOTEL FACILITY IN THE STRUCTURE OF TOURIST DESTINATIONS OF UKRAINE

Lutsk National Technical University, Mukachevo State University

The article defines that the hotel industry is part of tourist destinations and components of the tourism industry of Ukraine. It is proved that today the hotel industry of Ukraine is determined by a number of problems complicated by the impact of economic and political crises, the COVID-19 pandemic and so on. The current state of the number of hotel facilities in most regions of Ukraine does not meet international norms, rules and standards. The number of hotels and similar accommodation for many tourist destinations is in most cases insufficient. In addition, the material and technical base of most hotels is outdated and needs urgent modernization.

The conceptual principles of hotel industry analysis in the structure of regional systems are substantiated based on the analysis, which showed that in 2019 compared to 2018 slightly increased the number of hotels in Odessa, Zaporozhia, Dnepropetrovsk, Kirovograd regions, the number of hotels increased. A significant reduction in the hotel stock took place in Donetsk and Luhansk oblasts, which are on the demarcation line. Analysis of the number of places in hotels and similar accommodation by region of Ukraine, according to the State Statistics Service of Ukraine showed significant regional disparities. The number of beds decreased in the Kherson region and the city of Kyiv. However, an increase in the number of hotel beds was observed in Dnipropetrovsk, Zaporizhia, Kyiv, Odesa, Vinnytsia, Cherkasy and Zakarpattia regions. In other regions, the dynamics of changes in the number of beds remains almost constant.

The international experience of hotel industry development is studied. The structure of the hotel industry is systematized according to the approach of the World Tourism Organization. An analysis of the development of the hotel industry in the dynamics and in the regional context.

Hotel business entities are invited to unite in hotel alliances and clusters. It is determined that the tourist hotel cluster is characterized by a low level of administratively centralized influence on the work of cluster elements, compliance with established standards and principles of equality, ensuring proportionality in pricing policy and balanced, optimal use of the proposed set of hotel and other services.

Keywords: hotel industry, business entities, regional development, hospitality industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні економічні та соціальні процеси, що відбуваються в Україні та у світі, найбільшою мірою впливають на індустрію туризму та готельне господарство, в тому числі на його стан та розвиток на рівні туристичних дестинацій. Сьогодні вплив на розвиток готельного господарства, здійснюють переважно деструктивні фактори, які представлені різноманітними кризами, низьким рівнем платоспроможності населення, збільшенням кількості терористичних актів у світі. Пандемія COVID-19 внесла свої корективи в розвиток усіх видів економічної діяльності як у світі так і в Україні. Зважаючи на зазначене необхідним є пошук нових шляхів підвищення рівня розвитку готельних господарств туристичних дестинацій в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Наукове підґрунтя для розв'язання сучасних теоретичних та прикладних проблем розвитку готельного господарства туристичних дестинацій висвітлено у працях багатьох вчених, а саме: Барна М., Брич В., Горіна Г., Земліна Ю., Капліна А., Ліфіренко О., Ложачевська О., Охріменко А., Перепелиця А., Скорена Т., Тучковська І., Щербань В., Янковська Г. та інших науковців. Незважаючи на суттєві теоретичні та практичні напрацювання, сьогодні вченими не запропоновано чіткого алгоритму дій щодо розвитку досліджуваних підприємств в межах туристичних дестинацій.

Цілі статті. Основною метою дослідження є формування напрямів підвищення рівня розвитку готельних підприємств на рівні туристичних дестинацій базуючись на кращих практиках та аналізі стану та розвитку готельного господарства в розрізі регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Індустрія туризму та гостинності є візитною карткою багатьох регіонів України. Сьогодні функціонування туристичних дестинацій значною мірою залежить від наявності засобів розміщення та харчування, а також інших пропозицій, таких як екскурсійні послуги місцевістю, івентивні заходи тощо. Проте наявність деструктивних факторів, таких як карантинні обмеження пов'язані з поширенням COVID-19 внесла свої корективи у роботу суб'єктів готельного господарства туристичних дестинацій [12].

Сучасний стан номерного фонду готельного господарства в більшості регіонах України не відповідає міжнародним нормам, правилам та стандартам. Кількість готелів та аналогічних засобів розміщення багатьох туристичних дестинацій є у більшості випадків недостатньою. Крім того, матеріально-технічна база більшості готельних підприємств є застарілою та потребує нагальної модернізації. Асортимент пропонованих додаткових послуг в готельному господарстві туристичних дестинацій є також

незначним. Інновації в більшості засобів розміщення впроваджуються доволі повільними темпами [2].

Динаміка кількісних показників стану та розвитку готельного господарства в Україні представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка діяльності готельних підприємств в Україні

роки	кількість готелів та інших колективних засобів розміщування, од	кількість місць у готелях та інших колективних засобах розміщування, од	кількість осіб, що перебували у готелях та інших колективних засобах розміщування, тис.	
			усього	з них іноземці
2011	5882	567,3	7426,9	1427,7
2012	6041	583,4	7887,4	1554,8
2013	6411	586,6	8303,1	1665,1
2014 ¹	4572	406,0	5423,9	551,5
2015 ¹	4341	402,6	5779,9	665,8
2016 ¹	4256	375,6	6544,8	863,7
2017 ¹	4115	359,0	6661,2	824,5
2018 ^{1,2}	4719	300,0	7006,2	917,9
2019 ^{1,2}	5335	370,6	6960,9	959,4

Складено на основі даних Державної служби статистики України:

¹ Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² Розрахунок показників щодо фізичних осіб-підприємців здійснено на підставі адміністративних даних Державної податкової служби.

Аналіз показників діяльності готельних підприємств засвідчив, що їх кількість в Україні, є незначною. За даними Управління статистики у Волинській області, цей показник у 2019 році становив 5335 одиниць. Крім того, у 2019 році пропозиція готельних господарств різних категорій становила 10 900 номерів, з яких 3 927 трьохзіркових, 36 224 чотирьохзіркових, 1 518 п'ятизіркових [4]. Загалом, впродовж 2015-2019 років спостерігається позитивна динаміка кількості готельних підприємств. Зазначене обумовлюється тим, що в регіонах успішно функціонують та розвиваються ряд дестинацій, які є популярними серед туристів та містять атрактивні туристичні об'єкти.

Важливим показником стану та розвитку готельних підприємств в туристичних дестинаціях є кількість гостей, які купували та споживали відповідні послуги. Зазначений показник у 2019 році склав 6960,9 осіб, що на 45,3 тис. осіб менше ніж у 2018 році [9].

Кількість готельних підприємств в регіонах країни є незначною в порівнянні з іншими країнами. Так, у 2019 році в Україні, згідно офіційних статистичних даних, функціонувало 5335 готельних господарств, тоді як у Великобританії – близько 27 тис. готелів, у Франції – 20,5 тис, у Румунії – понад 3,5 тис. готелів та аналогічних засобів розміщення. Для України характерними є у більшості готелі середньої місткості та сімейного типу, тоді як, у країнах Європи кількість великих готельних підприємств становить 15-25 % від їх загальної кількості та 75-85 % – мотелі та готелі сімейного типу. Крім того, в регіонах України близько 70 % всіх місць зосереджують великі готелі, а мотелі засоби розміщення, глемпінги та кемпінги, є характерними у європейських країнах [16].

Базові показники діяльності готелів та аналогічних засобів розміщення в Україні у 2019 році представлено в таблиці 2.

Цікавим є дослідження Асоціації готелів та курортів України (UHRA), яка провела власні спостереження щодо впливу пандемії COVID-19 на індустрію

гостинності України. Аналіз зазначених результатів досліджень засвідчив, що 93% опитаних респондентів відзначили загальне зниження рівня виручки, а в 21% готельних господарств валова виручка зменшилась на 25-40%, у 33% – на 40-60%, а у 30% такі показники сягнули понад 60%, і тільки 4% готельних підприємств відмітили зростання річної виручки. У 3% опитаних виручка залишилась на тому ж рівні, що й в минулому році. Дослідження засвідчили, що більшість готельєрів – 66% скоротили штат своїх працівників, 75% опитаних вдалися до зменшенню цін, 63% респондентів удосконалювали пропонований продукт та наявні власні сервіси, 33% опитаних респондентів запровадили інтерактивні та інноваційні технології (цифрові та маркетингові інструменти), третя частина респондентів впроваджували альтернативні послуги (здача номерів під офіси тощо), а 7% респондентів, взагалі змінили цільове призначення більшої частини приміщень [6].

Таблиця 2

Основні показники діяльності готелів та колективних засобів розміщування в Україні у 2019 році¹

Показники	Усього	У тому числі	
		готелі та аналогічні засоби розміщування ²	інші засоби розміщування ³
Кількість колективних засобів розміщення, од	5335	3165	2170
Кількість місць у КЗР, од	370560	171721	198839
Кількість номерів у готелях та аналогічних засобах розміщення, од	83147	83147	х
Кількість осіб, що перебували у КЗР – усього	6960949	5494210	1466738
з них іноземців	959423	896173	63250
Кількість ночівель осіб у КЗР – усього, од	18459138	10422432	8036706
з них ночівель іноземців	2016623	1832197	184425
Юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб			
Кількість колективних засобів розміщення, од	1626	792	834
Кількість місць у КЗР, од	186840	75667	111173
Кількість номерів у готелях та аналогічних засобах розміщування, од	39634	39634	х
Кількість осіб, що перебували у КЗР – усього	4604935	3693556	911379
з них іноземців	812722	795482	17240
Кількість ночівель осіб у КЗР – усього, од	12446841	7040927	5405914
з них ночівель іноземців	1687148	1607930	79218
Фізичні особи-підприємці (за оцінкою)			
Кількість колективних засобів розміщення, од	3709	2373	1336
Кількість місць у КЗР, од	183720	96054	87666
Кількість номерів у готелях та аналогічних засобах розміщування, од	43513	43513	х
Кількість осіб, що перебували у КЗР – усього	2356014	1800654	555359
з них іноземців	146701	100691	46010
Кількість ночівель осіб у КЗР – усього, од	6012297	3381505	2630792
з них ночівель іноземців	329475	224267	105207

Складено на основі даних Державної служби статистики України:

Інформацію наведено без з урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

1. Оцінка та розрахунок показників щодо фізичних осіб-підприємців здійснена на підставі адміністративних даних Державної податкової служби.

2. Готелі та мотелі.

3. Засоби розміщення на період відпустки та іншого тимчасового проживання (хостели, будинки відпочинку, пансіонати відпочинку, бази відпочинку, туристські бази, гірські притулки), кемпінги та стоянки для житлових автофургонів і причепів, інші засоби розміщування (гуртожитки для приїжджих, інші місця для тимчасового розміщування).

Аналіз стану та розвитку готельного господарства в розрізі регіонів є актуальним та дозволяє визначити які регіони є більш привабливими та мають атрактивні туристичні дестинації. Останнім часом готельне господарство в регіонах України розбудовувалось значними темпами. Зараз спостерігаємо тенденцію до згортання діяльності значної кількості готельних підприємств. Проте, на зміну готельним підприємствам приходять сучасні інноваційні заклади розміщення, такі як глемпінги, або ті, що надають послуги короткочасно, наприклад під час проведення фестивалів чи інших івентивних заходів [10].

Загалом, у більшості регіонів кількість готельних підприємств зменшилась, хоча є регіони де спостерігається позитивна динаміка. Динаміка розвитку готельного господарства в регіонах України за 2018-2019 роки представлено в таблиці 3.

Таблиця 3.

Динаміка розвитку готельного господарства в регіонах України за 2018-2019 роки

Регіон	Кількість готельних господарств			Кількість місць		
	2018	2019	Індекс приросту	2018	2019	Індекс приросту
Вінницька	22	21	-1	1895	1869	-26
Волинська	72	61	-11	3684	3309	-375
Дніпропетровська	93	106	13	11826	13070	1244
Донецька	78	88	10	9505	10884	1379
Житомирська	17	19	2	995	1615	620
Закарпатська	54	59	5	3748	4672	924
Запорізька	123	133	10	16102	17938	1836
Івано-Франківська	67	64	-3	6229	5912	-317
Київська	86	96	10	9489	10184	695
Кіровоградська	30	37	7	2114	2377	263
Луганська	9	11	2	869	952	83
Львівська	129	130	1	13191	13188	-3
Миколаївська	102	103	1	12620	12081	-539
Одеська	177	187	10	23427	26151	2724
Полтавська	43	44	1	3363	3453	90
Рівненська	17	18	1	1557	1588	31
Сумська обл.	21	21	0	1532	1424	-108
Тернопільська	14	15	1	1267	1392	125
Харківська	67	73	6	7511	7824	313
Херсонська.	107	88	-19	19581	16594	-2987
Хмельницька	33	31	-2	2823	2606	-217
Черкаська	54	55	1	3978	4308	330
Чернівецька	11	13	2	1325	2108	783
Чернігівська	25	24	-1	1949	1722	-227
м. Київ	140	129	-11	20662	19619	-1043
Усього	1591	1626	35	181242	186840	5598

Так, до регіонів лідерів за індексом приросту готельних підприємств, віднесено: Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Київську та Одеську області. До регіонів аутсайдерів за цим показником віднесено: Херсонську, Волинську, Миколаївську області та м. Київ.

Зважаючи на територіальний аспект нашого дослідження, пропонуємо проаналізувати діаграму, що відображає динаміку кількості готельних господарств в регіонах в Україні. Така діаграма, що передбачає наочне зображення досліджуваних процесів представлена на рис. 1. [13]

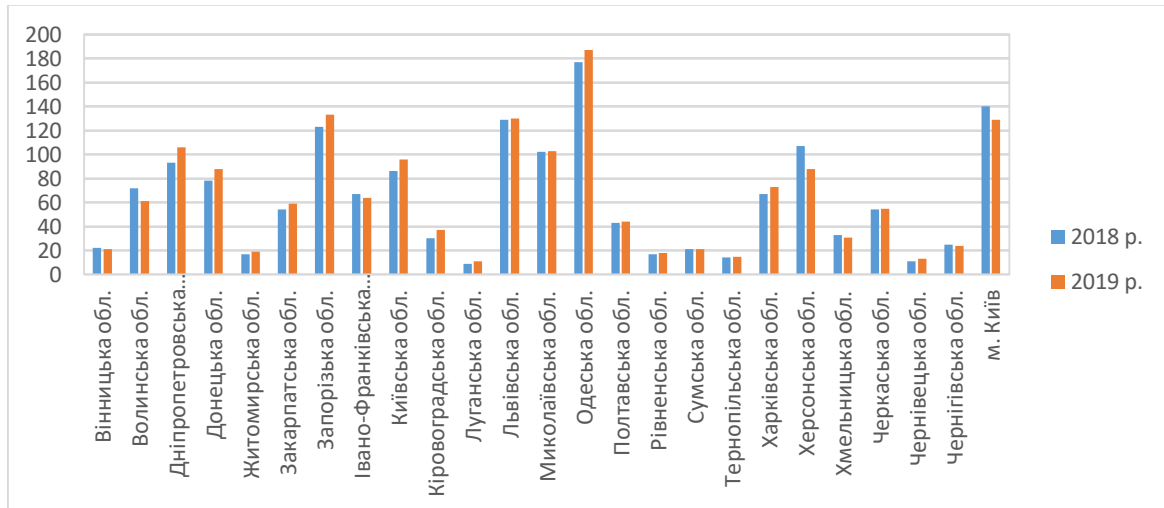


Рис. 1. Кількості готелів в розрізі регіонів України за період 2018-2019 років.

У 2019 році позитивна динаміка кількості готельних господарств спостерігається у Одеській, Запорізькій, Дніпропетровській, Кіровоградській областях, по відношенню до 2018 року. Аналіз показників кількості місць у готелях та аналогічних засобах розміщення в розрізі регіонів України, засвідчив значні регіональні диспропорції. Так, зменшення кількості ліжко-місць відбулося на території Херсонської області та місті Київ. Проте збільшення кількості місць в готельних господарствах спостерігалось у Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Одеській, Вінницькій, Черкаській та Закарпатській областях [14].

Частка кількості готельних послуг в розрізі регіонів України визначена на основі оприлюднених даних Національної туристичної організації та представлена на рис. 2.

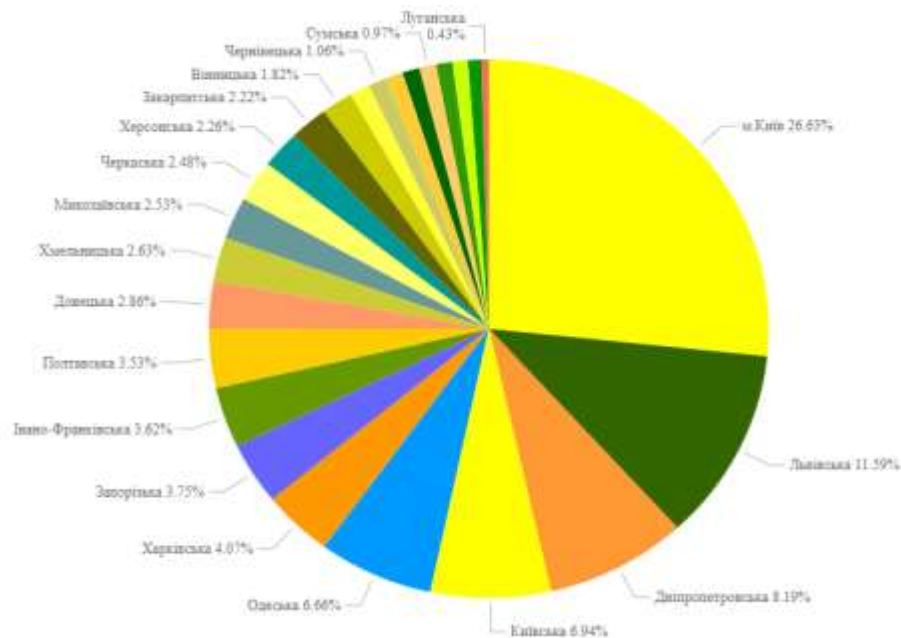


Рис. 2. Частка кількості готельних послуг в розрізі регіонів України станом на 2019 рік.

Таким чином, на індустрію гостинності останніми роками здійснювали фактори, що мали переважно деструктивний вплив (економічні та політичні кризи, поширення

пандемії тощо). Значного впливу таких факторів зазнало готельне господарство туристичних destinations, через зменшення туристичних потоків.

Провівши аналіз стану та розвитку готельного господарства destinations можна стверджувати, що на один готель в середньому припадало 24 номери. Функціональна структура готельного господарства України, представлена не тільки готельними підприємствами, а й кемпінгами, глемпінгами, мотелями, готельно-офісними центрами, турбазами та гірськими притулками, гуртожитками для гостей та інші місця для короткотермінового проживання. З них готелі складають 60,9%, мотелі – 5%, хостели – 1,2%, кемпінги – 0,2%, гуртожитки – 4,2%, інші місця для тимчасового розміщення – 28,5% [1].

Вважаємо, що ефективного розвитку готельних господарств на рівні туристичних destinations можна досягнути розробляючи та впроваджуючи регіональні стандарти гостинності. Зазначене можна здійснити за допомогою об'єднань суб'єктів господарювання індустрії гостинності в альянси та кластери. Так, кластерна взаємодія готельних підприємств, здатна налагодити взаємовигідну співпрацю щодо обміну інформацією, інноваційними ідеями, трендами та технологіями, персоналом, сприяти розвитку конкурентних переваг готельних підприємств із синергією елементів готельного кластеру та налагодженою співпрацею між усіма елементами.

Висновки. За результатами проведеного дослідження, виявлено що Україна посідає одне з останніх місць серед світових країн, особливо Європейських, за кількісними та якісними показниками розвитку готельного господарства. Кількісно в Україні на 1 готель припадає 27 тис. жителів, тоді як у Чехії – 2,3 тис., Естонії – 3,4 тис., Болгарії – 3,9 тис.

Проведено аналіз регіонального розвитку готельного господарства, який засвідчив, що у 2019 році порівняно з 2018 р. незначно але збільшилась кількість готелів у Одеській, Запорізькій, Дніпропетровській, Кіровоградській областях, кількості готелів зростає. Значне скорочення готельного фонду відбулося у Донецькій та Луганській областях, які знаходяться на лінії розмежування. Аналіз кількості місць у готелях та аналогічних засобах розміщення за регіонами України, згідно з даними Державної служби статистики України засвідчив значні регіональні диспропорції. Зменшення кількості ліжко-місць відбулося на території Херсонської області та місті Київ. Проте збільшення кількості місць в готелях спостерігалось у Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Одеській, Вінницькій, Черкаській та Закарпатській областях. На території інших регіонів динаміка змін кількості ліжко-місць залишається практично постійною.

Запропоновано суб'єктам господарювання готельного господарства об'єднуватись в готельні альянси та кластери. Визначено, що готельний кластер характеризується низьким рівнем адміністративно-централізованого впливу на роботу елементів кластеру, дотриманням встановлених стандартів і принципів рівноправності, забезпеченням пропорційності у ціновій політиці та збалансованого, оптимального користування запропонованим набором готельних та інших послуг.

Список бібліографічного опису:

1. Барна М.Ю., Тучковська І.І. Основні тенденції управління туристичною діяльністю в Україні. *Підприємництво і торгівля*. 2016. №20. С. 5-8.
2. Бріч В. Я., Охота В. І. Основні фактори впливу на функціонування готельно-ресторанних комплексів та туризму в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 8. С. 9–12.
3. Горіна Г.О. Специфіка стратегій розвитку міжнародних готельних мереж в умовах глобалізації. *Інноваційна економіка*. 2012. №8(34). С.270-273.
4. Денисенко М. П., Шевчук Ю. А. Тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку [Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (28 квітня 2020 р.)]. Херсон, Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2020. С. 129-131.
5. ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні класифікація готелів». 2003. URL: https://dnaop.com/html/29982/doc-%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3_4269_2003.

6. Земліна Ю., Ліфіренко О. Тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні. ресторанный і готельний консалтинг. *Інновації*. 2019. № 1, Том 2. С. 121-131
7. Капліна А. С. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств готельного господарства : дис. канд. ек. наук : 08.00.04. Полтава, 2016. 247 с.
8. Ложачевська О., Щербань В. Перспективи розвитку іноземних готельних мереж в Україні. *Економічний простір*. 2018. № 136. URL: [http:// www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/ download/281/270](http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/download/281/270)
9. Лулич О. О. Формування конкурентоспроможного готельного господарства регіону : дис. канд. ек. наук : 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил. Ужгород, 2017. 285 с.
10. Охріменко А. Національна туристична система : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 592 с.
11. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www2.unwto.org/>
12. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні Режим доступу <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>
13. Перепелиця А. С. Регулювання готельного бізнесу в умовах інформатизації глобального економічного простору. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2017. Вип. 6. С. 187–190.
14. Скорина Т. М. Прогнозування міжнародної конкурентоспроможності готельних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Рівне, 2017. 21 с.
15. Янковська Г. В. Маркетингові комунікаційні стратегії підприємств готельного господарства : дис. канд. ек. наук : 08.00.04. Київ, 2018. 261 с.

References:

1. Barna M., Tuchkovskaya I. The main trends in tourism management in Ukraine. *Entrepreneurship and trade*. 2016. 20.20. P. 5-8.
2. Brych V., Okhota V. The main factors influencing the functioning of hotel and restaurant complexes and tourism in Ukraine. *Economy and state*. 2018. № 8. P. 9–12.
3. Gorina G. The specifics of strategies for the development of international hotel chains in the context of globalization. *Innovative economy*. 2012. №8 (34). P.270-273.
4. Denisenko M., Shevchuk Y. Trends in the hotel business in Ukraine. Modernization of the economy: current realities, forecast scenarios and prospects for development [Abstracts of the II International Scientific and Practical Conference (April 28, 2020)]. Kherson, Vyshemirsky V. S. Publishing House, 2020. P. 129-131.
5. DSTU 4269: 2003 "Tourist classification services of hotels". 2003. URL: https://dnaop.com/html/29982/doc-%D0%94%D0%A1%D0%A2% D0% A3_4269_2003.
6. Zemlina Y., Lifirenko O. Trends in hotel business development in Ukraine. restaurant and hotel consulting. *Innovations*. 2019. № 1, Volume 2. pp. 121-131
7. Kaplina A. Organizational and economic mechanism of management of development of enterprises of hotel economy: PhD in Economics. Science: 08.00.04. Poltava, 2016. 247 p.
8. Lozhachevska O., Shcherban V. Prospects for the development of foreign hotel chains in Ukraine. *Economic space*. 2018. № 136. URL: [http:// www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/ download / 281/270](http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/download/281/270)
9. Lupich O. Formation of competitive hotel economy of the region: PhD in Economics. Sciences: 08.00.05 - Development of productive forces. Uzhhorod, 2017. 285 p.
10. Okhrimenko A. National tourist system: monograph. Kyiv: Kyiv. National trade and economy University, 2019. 592 p.
11. Official site of the World Tourism Organization. [Electronic resource]. Access mode: <http://www2.unwto.org/>
12. COVID-19 pandemic and its consequences in the field of tourism in Ukraine Access mode <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>
13. Perepelytsya A. Regulation of the hotel business in terms of informatization of the global economic space. Bulletin of Kharkiv National University named by V. N Karazina. Series "International Relations. Economy. Local lore. Tourism". 2017. Issue. 6. P. 187–190.
14. Skorina T. Forecasting the international competitiveness of hotel enterprises: dissertation abstract: special. 08.00.04 "Economics and management of enterprises (by type of economic activity)". Rivne, 2017. 21 p.
15. Yankovska G. Marketing communication strategies of the hotel industry: dissertation: 08.00.04. Kyiv, 2018. 261 p.

Дата подання публікації 15.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-8>

УДК 338.48

Смаль Б.А., аспірант
Smal B., postgraduate<https://orcid.org/0000-0001-8586-8404>,**ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ
ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ***Луцький національний технічний університет*

В статті визначено основні причини, які перешкоджають підвищенню якості продукції та послуг туристичних дестинацій в регіонах України: нерозвинута туристична інфраструктура, недосконале інституційне забезпечення, низька кваліфікація кадрів, низький рівень промоції та комунікації між суб'єктами туристичної діяльності.

Виокремлено зміст інституційної інфраструктури забезпечення якості продукції та послуг туристичних дестинацій. Структуровано елементи туристичної інфраструктури регіонів. Запропоновано застосовувати інструменти підвищення рівня якості продукції та послуг індустрії гостинності в регіоні, які ґрунтуються на методичних засадах поетапного аналізу досягнення визначених цілей, відповідно до наявної ситуації в регіоні та впливу відповідних факторів. Доведено, що стимулюючі важелі є надзвичайно актуальними в карантинний та посткарантинний період, оскільки індустрія туризму є найбільш чутливою до таких процесів. В основу процесу підвищення якості продукції та послуг покладено організаційно-економічні засади розвитку туристичних дестинацій та метод ієрархії визначення важелів для реалізації цілей та політики стимулювання якості продукції та послуг індустрії гостинності в регіоні.

Для реалізації регіональних програм розвитку індустрії туризму та гостинності, а також під час формування стандартизованих продуктів та послуг туристичних дестинацій, запропоновано, на основі міжнародного досвіду та зважаючи на сучасні фактори впливу, такі як COVID-19, впроваджувати регіональні стандарти якості та гостинності. Регіональні стандарти якості продукції та послуг індустрії гостинності запропоновано формувати зважаючи на специфіку туристичної привабливості регіону та наявних туристичних дестинацій. Таке документальне врегулювання процесів якості продукції та послуг індустрії гостинності сприятиме створенню умов для збільшення доходів регіону через збільшення туристичних потоків, підвищить туристичну конкурентоспроможність регіонів, зменшить рівень безробіття та стимулюватиме соціально-економічний розвиток територій.

Ключові слова: туристична дестинація, якість продукції та послуг, інституції, регіональний розвиток, індустрія гостинності.

**INSTITUTIONAL PRINCIPLES FOR IMPROVING THE QUALITY LEVEL
PRODUCTS AND SERVICES OF TOURIST DESTINATIONS***Lutsk National Technical University*

The article identifies the main reasons that hinder the quality of products and services of tourist destinations and regions of Ukraine: underdeveloped tourist infrastructure, imperfect institutional support, low qualification, low level of promotion and communication between tourism entities

The content of the institutional infrastructure for ensuring the quality of the studied processes is highlighted. Elements of tourist infrastructure of destinations are defined. It is proposed to use tools to improve the quality of products and services of the hospitality industry in the region, which are based on the methodological principles of step-by-step analysis of achieving certain goals, in accordance with the current situation in the region and the influence of relevant factors. It has been proven that incentive levers are extremely relevant in the quarantine and post-quarantine period, as the tourism industry is most sensitive to such processes. The process of improving the quality of products and services is based on organizational and economic principles of development of tourist destinations and the method of hierarchy of determining the levers for achieving goals and policies to promote the quality of products and services of the hospitality industry in the region.

To implement regional programs for the development of products and services of the hospitality industry and in the formation of standardized products and services of the hospitality industry, it is proposed, based on international experience and taking into account current factors such as COVID-19, to introduce new quality standards for the hospitality industry. It is proposed to form regional standards of quality of products and services of the hospitality industry taking into account the specifics of tourist attractiveness of the region. Such a

documentary regulation of the quality of products and services of the hospitality industry will help create conditions for increasing the region's income by increasing tourist flows, increase the competitiveness of regions, reduce unemployment and stimulate socio-economic development.

Key words: tourist destination, quality of products and services, institutions, regional development, hospitality industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Економічні процеси, які відбуваються в Україні та у світі за останні два роки, найбільшою мірою вплинули на сферу гостинності, в тому числі на стан та розвиток туристичних дестинацій. Сьогодні вплив на якість продукції та послуг туристичних дестинацій, здійснюють переважно деструктивні фактори, які представлені різноманітними кризами, низьким рівнем платоспроможності населення, збільшенням кількості терористичних актів у світі. Пандемія COVID-19 внесла свої корективи в розвиток усіх видів економічної діяльності як у світі так і в Україні. Зважаючи на зазначене необхідним є пошук нових шляхів підвищення рівня якості продукції та послуг туристичних дестинацій в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням теоретичних і практичних проблем підвищення якості туристичних послуг на рівні регіонів та суб'єктів господарювання індустрії туризму присвячені праці таких учених, як: Басюк Д.І., Бедрадіна Г.К., Бондаренко Л.А., Горіна Г.О., Карпюк І.В., Корж Н.В., Лютак О.М., Нездоймінов С.Г., Папп В.В., Ткаченко Т.І., Саркісян А.О., Хамаза А.О., Чепурда Л.М., Шевчук О.Д. та інші. Аналіз фахової літератури свідчить про активне науково-практичне опрацювання проблеми формування якісних туристичних послуг та продуктів, проте рівень якості досліджуваних послуг в деяких регіонах України залишається незадовільний. Незважаючи на значні теоретичні та практичні напрацювання, авторами не запропоновано комплексного підходу до підвищення рівня якості продукції та послуг в межах туристичних дестинацій, а також не визначено напрямів підвищення їх якості.

Цілі статті. Основною метою дослідження є аналіз якості продукції та послуг туристичних дестинацій в Україні та пошук шляхів підвищення рівня якості досліджуваних процесів. Важливим в даному аспекті є визначення інтересів зацікавлених сторін у розвитку туристичних дестинацій та їх групування, а також структурування елементів туристичної та інституційної інфраструктури регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Якість є одним з основних інструментів, який формує структуру пропозиції на туристичному ринку будь якого ієрархічного рівня. Дана категорія є ключовим фактором, що сприяє поліпшенню конкурентоспроможності туристичних дестинацій. Розвиток сучасних туристичних дестинацій потребує змін не тільки в структурі виробництва туристичного продукту, а й суттєвих змін в організації його виробництва. Зазначені процеси вимагають наукового осмислення, розробки теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо забезпечення якості продукції та послуг в туристичних дестинаціях. Таким чином, якістю можна та потрібно управляти. Управління якістю продукції та послуг індустрії гостинності на різних ієрархічних рівнях – це «сукупність складових ланок, що займають певний ієрархічний рівень у системі управління (від глобального – світовий рівень, до об'єктового – суб'єкт господарювання)» [1]. Структурно управління якістю продукції та послуг туристичних дестинацій представлено визначеними функціями інституційних одиниць, скоординована діяльність яких, впливає на якість продукції та послуг туристичних дестинацій.

Система управління якістю продукції та послуг індустрії гостинності може бути представлена на різних ієрархічних рівнях. Доцільно систематизувати ієрархію якості

продукції та послуг індустрії гостинності. Для цього скористаємось загальною структурою ієрархічного поділу територій. Пропонуємо рівні якості продукції та послуг індустрії гостинності візуально відобразити за допомогою п'ятивимірної схеми [13], що представлена на рисунку 1.



Рис. 1. Інституційні рівні якості продукції та послуг індустрії гостинності.

Глобальний рівень передбачає розроблення еталонних стандартів управління якістю продукції та послуг індустрії гостинності, уніфікованих правил створення, надання та просування продукції та послуг індустрії гостинності, які можуть бути використані будь якими суб'єктами. На транскордонному рівні враховуються діючі норми країн що входять в транскордонний регіон. В межах досліджуваної території діють такі транскордонні регіони. До прикладу, в Україні функціонує ряд єврорегіонів, один з них займає частину Волинської області – єврорегіон Буг. Буг. На території України діють дев'ять таких регіонів.

Питання якості продукції та послуг індустрії гостинності на рівні країни та регіонів піднімаються в стратегіях та програмах розвитку. Регіональні програми розвитку туризму мають, на нашу думку, містити чіткий план щодо підвищення якості продукції та послуг туристичних дестинацій [3]. Зокрема, кожен суб'єкт господарювання керуючись регіональною програмою розвитку туризму має чітко розуміти яким чином, коли та за допомогою чого регіон буде розвиватись у напрямку підвищення якості туристичних послуг. З метою підвищення рівня якості регіональних продуктів та послуг за доцільне, впроваджувати регіональні програми розвитку туристичних дестинацій. До формування таких програм доцільно долучати місцевий туристичний бізнес, готельєрів, рестораторів, краєзнавців, заклади вищої освіти тощо. Саме від поведінки суб'єктів діяльності регіону у значній мірі залежить рівень якості продукції та послуг туристичних дестинацій та конкретних регіональних туристичних продуктів.

Об'єктовий рівень, є рівнем суб'єкта господарювання та є основою в питаннях забезпечення якості продукції та послуг туристичних дестинацій, адже саме суб'єкти туристичної діяльності формують та надають туристичні послуги в регіоні [4, 5]. На нашу думку, якість продукції та послуг туристичних дестинацій можна досягнути за допомогою формування та дотримання корпоративної культури усіма учасниками

туристичного ринку регіону. В даному випадку, якість продукції та послуг туристичних дестинацій, є важливим напрямом діяльності, що направлена на досягнення основної мети бізнесу – прибутку. Метою ж самого процесу забезпечення якості, як однієї з функцій є підвищення та посилення конкурентних позицій на туристичному ринку регіону. Таким чином, якістю доцільно управляти. Під управлінням якістю продукції та послуг туристичних дестинацій будемо розуміти «стратегічні напрями управлінських дій, які визначають політику розвитку туризму, мету діяльності та відповідальність по відношенню до усіх задіяних суб'єктів туристичного бізнесу» [6].

На нашу думку, в сучасних складних умовах розвитку туристичних дестинацій, для підвищення якості продукції та послуг індустрії туризму регіону доцільно розробити чіткий план дій (розробити нові або удосконалити існуючі регіональні програми розвитку туризму), залучаючи до цього процесу усіх стейкхолдерів (місцеву громаду та бізнес, науковців, громадські організації та об'єднання тощо).

З метою визначення напрямів підвищення якості продукції та послуг туристичних дестинацій розглянемо інструментарій управління зазначеними процесами. Інструменти управління якістю продукції та послуг туристичних дестинацій використовуються для аналітичного опису кількісних і якісних показників туристичного сектору територій, що дає змогу визначити напрями формування регіональних стратегій та програм розвитку туризму базуючись на наявних фактах [7]. Як показує практика, основною причиною недостатньої якості продукції та послуг туристичних дестинацій є недостатні знання та помилкові уявлення про рівень якості виконання запланованих процесів. З метою визначення науково-обґрунтованого підходу до прийняття рішень щодо підвищення рівня якості продукції та послуг туристичних дестинацій, доцільно використати статистичні методи та інструменти [9].

Таким чином, перед формуванням системи якості продукції та послуг туристичних дестинацій розглянемо інструменти контролю якості продукції та послуг. Аналіз наукової літератури засвідчив, що з метою попередження зниження якості продукції та послуг туристичних дестинацій та для забезпечення стабільності досліджуваних процесів найчастіше використовують такі інструменти контролю якості: діаграма Парето; причинно-наслідкова діаграма (діаграма Ішикави); гістограма; діаграма розкиду; контрольні карти; стратифікація тощо.

Так, аналіз причинно-наслідкових зв'язків якості продукції та послуг туристичних дестинацій доцільно здійснювати групуючи причини за категоріями: взаємодія зацікавлених сторін в розвитку дестинацій, інституційна інфраструктура; туристична інфраструктура; кадрове забезпечення; промоція туристичного потенціалу дестинації тощо.

Безпосередню участь у досягненні якості продукції та послуг туристичних дестинацій приймають суб'єкти діяльності регіону, які задають відповідний рівень досліджуваних процесів. До таких суб'єктів діяльності віднесемо [10]:

- туристичні організації регіону (туроператори, турагенти, туристичні гіді);
- суб'єкти індустрії гостинності (заклади розміщення та гастрономії);
- заклади торгівлі (торгові комплекси, магазини, інші заклади що задовольняють потреби туристів дестинації);
- місцеві народні умільці (гончарі, вишивальниці, пекарі, ковалі тощо);
- суб'єкти промоції (рекламні агенції, телевізійні та радіокомпанії тощо);
- event-агенції (організатори фестивалів, конкурсів, змагань, конференцій, круглих столів тощо).

Також, на якість продукції та послуг туристичних дестинацій здійснюють вплив:

- держава (стратегії та програми розвитку туризму, наявність держаних стандартів тощо);
- загальні інституції (Кабінет міністрів України, Верховна рада України, міністерства та відомства);

- спеціальні інституції (Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, департаменти, управління, відділи туризму та промоції);
- міжнародні інституції (Всесвітня туристична організація);
- регіональні органи влади (обласні та районні державні адміністрації, обласні ради, територіальні громади);
- професійні об'єднання (Національна туристична організація України, ГО «Асоціація гостинності», ГО «Всеукраїнська асоціація гідів», ГО «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму», ГС «Українська асоціація досконалості та якості», туристичні клуби тощо);
- заклади освіти (ЗВО та заклади професійно-технічної освіти тощо).

На нашу думку, кожна з зацікавлених сторін відіграє важливу роль в питаннях якості продукції та послуг туристичних дестинацій.

Важливим аспектом забезпечення якості продукції та послуг туристичних дестинацій є наявна інституційна інфраструктура, яка представлена суб'єктами діяльності, а також нормами, правилами, стандартами та іншими документами щодо нормативної поведінки зазначених суб'єктів. Інституційна інфраструктура є основою якості продукції та послуг туристичних дестинацій. Як показує практика, основними проблемами, що стримують якість продукції та послуг туристичних дестинацій є недосконалість нормативно-правового забезпечення, систематичне реформування туристичного сектору. Згідно проведених досліджень, уніфікована інституційна інфраструктура туристичних регіонів, з визначеними змістовними складовими, представлена на рис. 2.



Рис. 2. Інституційна інфраструктура туристичного регіону.

Туристична інфраструктура, згідно проведених досліджень, є недостатньо розвинута в більшості регіонів та потребує розвитку та розбудови [8]. Основною метою формування туристичної інфраструктури є створення на території регіону комплексного туристичного продукту відповідно до міжнародних норм, стандартів та правил, що дозволяє надавати формувати та просувати продукти та послуги індустрії гостинності високої якості, задовольняючи потреби як українських так і зовнішніх туристів, що в свою чергу забезпечить надходження коштів до бюджету, зменшить рівень безробіття в регіоні та підвищить конкурентні переваги регіонів.

Сформована туристична інфраструктура регіону представлена на рис. 3.



Рис. 3. Туристична інфраструктура регіону

Кадрове забезпечення є важливим аспектом підвищення якості продукції та послуг туристичних дестинацій в регіоні. Основними проблемами в даному напрямі є низька мотивація персоналу та брак кваліфікації та професійних компетенцій [15].

Основними проблемами промоції продукції та послуг туристичних дестинацій є незначне фінансування рекламних кампаній, про що свідчать заплановані витрати на розвиток туризму в регіонах України. Крім того, деструктивно на якість продукції та послуг туристичних дестинацій впливає низький рівень поінформованості про продукції та послуги туристичних дестинацій. Нестача якісної реклами не сприяє розвитку продукції та послуг туристичних дестинацій.

Сьогодні значною проблемою більшості регіонів є буревії, смерчі та сильні пориви вітку. Крім того, поширення епідемій, зокрема пандемії COVID-19 деструктивно вплинуло на розвиток туризму та виявило неготовність туристичних дестинацій до таких

викликів [11]. Зазначена проблема заставляє переглянути питання якості продукції та послуг туристичних destinations в частині безпеки, санітарії та гігієни.

Перешкоджає забезпеченню якості продукції та послуг туристичних destinations низький рівень співпраці суб'єктів діяльності та недостатнє державно-приватне партнерство, що потребує негайного вирішення. Міжнародний досвід забезпечення якості продукції та послуг туристичних destinations, переконує, що немає чіткого сценарію для розвитку конкретної destinations, що зумовлено передусім різноманітністю їх розвитку та різноманітністю методів та інструментів регулювання досліджуваних процесів.

Найбільш прийнятний для управлінських реалій індустрії туризму та гостинності є напрям, який аргументує активну взаємодію органів влади всіх рівнів, що дає змогу покращити фінансові позиції задля ефективного розвитку туристичних destinations. Даний підхід є обґрунтованим для туристичних регіонів.

Крім того, на прикладі розвитку туризму в Польщі, пропонуємо створювати та розвивати регіональні об'єднання суб'єктів діяльності індустрії туризму та гостинності (альянси, туристичні кластери, громадські об'єднання тощо). Наприклад, формування туристичних кластерів та їх об'єднання є ефективною кооперацією між членами, що формує витривалі конкурентні переваги туристичних суб'єктів, при тому покращуючи конкурентні можливості регіональних продуктів та послуг.

Висновки. За результатами проведеного дослідження, виявлено основні причини, що перешкоджають підвищенню якості продукції та послуг туристичних destinations: нерозвинута туристична інфраструктура регіону, недосконале інституційне забезпечення, низька кваліфікація кадрів, низький рівень промоції туристичних destinations, недостатність комунікації між суб'єктами діяльності регіону, поширення природних та техногенних небезпек в регіонах тощо.

На основі проведеного дослідження інституційних засад забезпечення якості продукції та послуг туристичних destinations виокремлено зміст інституційної інфраструктури забезпечення якості досліджуваних процесів. Визначено та структуровано елементи туристичної інфраструктури регіонів. Запропоновано застосовувати інструменти підвищення якості продукції та послуг туристичних destinations, які ґрунтуються на методичних засадах поетапного аналізу та контролю досліджуваних процесів.

Запропоновано створювати та розвивати регіональні об'єднання суб'єктів діяльності індустрії гостинності (альянси, туристичні кластери, громадські об'єднання тощо), що дозволить сформувати комплексні туристичні продукти, які здатні задовольнити сучасні потреби туристів в найефективніший спосіб, просувати їх в глобальний туристичний ринок. Зазначене сприятиме постійному підвищенню якості регіональних продуктів та послуг, формуванню конкурентних переваг туристичних destinations та соціально-економічному зростанню відповідних регіонів.

Список бібліографічного опису:

1. Барна М.Ю., Тучковська І.І. Основні тенденції управління туристичною діяльністю в Україні. *Підприємництво і торгівля*. 2016. №20. С. 5-8.
2. Брусільцева Г.М. Аналіз тенденцій розвитку державно-приватного партнерства в туристичній галузі України. *Європейські перспективи*. 2015. Вип. 6. С. 26-31.
3. Бондаренко Л.А. Інструменти підвищення якості туристичних послуг в умовах конкуренції. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*, (13), 2021, 167-173.
4. Горіна Г.О. Стратегічні пріоритети розвитку ринку туристичних послуг України в умовах поглиблення інтеграційних процесів. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія : Економічні науки*. 2016. №3 (64). С. 103-109.
5. Горіна Г.О. Характеристика інфраструктурної складової дослідження середовища формування стратегії розвитку ринку туристичних послуг. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія : Економічні науки : науковий журнал Кривий Ріг*, 2016. №2 (63). С. 121-127.

6. Карпюк І.В. Актуальні проблеми забезпечення якості туристичних послуг в регіонах України. *Актуальні проблеми економіки*. 2020, випуск №5. С.83-97.
7. Корж Н. В., Басюк Д. І. Управління туристичними дестинаціями: підручник. Вінниця, 2017. 322 с.
8. Лютак О. М., Хамаза А. О., Шевчук О. Д. Аналіз інфраструктурного та логістичного забезпечення санаторно-курортного туризму в сучасних умовах. *Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»* : зб. наук. пр. Луцьк, 2019. Вип. 16. С. 90–99.
9. Нездоймінов С.Г., Бедрадіна Г.К. Науково-методичні основи оцінювання якості туристичних послуг. *Вісник соціально-економічних досліджень*. зб. наук. праць Одеського національного економічного університету. Одеса, 2018. Вип. 67 (3). С. 63-72.
10. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www2.unwto.org/>
11. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні. Режим доступу <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>
12. Папп В.В. Організаційний механізм управління якістю послуг на туристичних підприємствах. *Економіка і суспільство*. Випуск 15. 2018. Режим доступу URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-15/22-stati-15/1873-papp-v-v-boshota-n-v>
13. Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі [кол. монографія] за ред. проф. Матвійчук Л.Ю. Видання шосте. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2020. 320 с.
14. Саркісян А.О. Інноваційний розвиток регіональних туристичних ринків: теорія, методологія, практика. Монографія. Харків: Друкарня Мадрид. 2020. 406 с.
15. Чепурда Л.М., Бишовець Л.Г., Куракін О.Б. Карпюк І.В. Критерії якості підготовки фахівців сфери послуг. *Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі: колективна монографія*. Видання шосте. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2020. 332 с. С. 263 – 271.

References:

1. Barna M., Tuchkovskaya I. The main trends in tourism management in Ukraine. *Entrepreneurship and trade*. 2016. 20. P. 5-8.
2. Brusiltseva G., Analysis of trends in public-private partnership in the tourism industry of Ukraine. *European perspectives*. 2015. Issue. 6. pp. 26-31.
3. Bondarenko L. (2021). Tools to improve the quality of travel services in a competitive environment. *Bulletin of V. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economy. Local lore. Tourism*, (13), 167-173.
4. Gorina G. Strategic priorities of development of the market of tourist services of Ukraine in the conditions of deepening of integration processes. *Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade*. Mikhail Tugan-Baranovsky. Series: *Economic Sciences*. 2016. №3 (64). Pp. 103-109.
5. Gorina G. Characteristics of the infrastructural component of the study of the environment of formation of the strategy of development of the market of tourist services. *Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade*. Mikhail Tugan-Baranovsky. Series: *Economic sciences: scientific journal Kryvyi Rih*, 2016. №2 (63). Pp. 121-127
6. Karpuk I. Current problems of ensuring the quality of tourist services in the regions of Ukraine. *Current economic problems*. 2020, issue №5. P.83-97.
7. Korzh N., Basyuk D. Management of tourist destinations: a textbook. Vinnytsia, 2017. 322 p.
8. Lyutak O., Hamaza A., Shevchuk O. Analysis of infrastructure and logistics of sanatorium tourism in modern conditions. *Economic sciences. Series «Economic Theory and Economic History»*: Collection of scientific works Lutsk, 2019. Issue. 16. pp. 90–99.
9. Nezdoimov S., Bedradina G. Scientific and methodological bases of assessing the quality of tourist services. *Bulletin of socio-economic research. zb. Science. Proceedings of the Odessa National Economic University*. Odessa, 2018. Issue 67 (3). Pp. 63-72.
10. Official site of the World Tourism Organization. [Electronic resource]. Access mode: <http://www2.unwto.org/>
11. COVID-19 pandemic and its consequences in the field of tourism in Ukraine. Access mode <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>
12. Papp V. Organizational mechanism of service quality management at tourist enterprises. *Economy and society*. Issue 15. 2018. Access mode URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-15/22-stati-15/1873-papp-v-v-boshota-n-v>
13. Prospects for tourism development in Ukraine and the world: management, technology, models [collective monograph] edited by Professor Matviychuk L. Sixth edition. Lutsk: IPD Lutsk NTU, 2020. 320 p.
14. Sarkisyan A. Innovative development of regional tourist markets: theory, methodology, practice. Monograph. Kharkiv: Typography Madrid. 2020. 406 p.
15. Chepurda L., Bishovets L., Kurakin O. Karpuk I. Quality criteria for training specialists in the field of services. Prospects for tourism development in Ukraine and the world: management, technology, models: a collective monograph. Sixth edition. Lutsk: IPD Lutsk NTU, 2020. 332 p. Pp. 263 - 271.

Дата подання публікації 18.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-9>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.5

Кошій О.В., д.е.н., професор
 Koshchii O., Doctor of Economics Science, Professor
<https://orcid.org/0000-0001-6089-4550>

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Луцький національний технічний університет

В статті розглянуто питання низької ефективності функціонування вітчизняних підприємств та обґрунтовано необхідність її підвищення. Виявлено неадекватність організаційних структур вітчизняних підприємств процесам, що відбуваються в реальній економіці, та негативний вплив цього на ефективність їх діяльності. Описано основні проблеми у формуванні організаційних структур вітчизняних підприємств та негативні наслідки до яких це призводить. Обґрунтовано необхідність оптимізації організаційних структур вітчизняних підприємств як передумови підвищення ефективності їх функціонування на ринку. Розкрито, що необхідність в оптимізації організаційної структури підприємства виникає у випадку суттєвих змінах ситуації на ринку, при зміні цілей і коригуванні стратегій підприємства, при досягненні підприємством певних етапів розвитку, коли існуюча структура стримує зростання. Визначено основні сучасні тенденції в розвитку організаційних структур підприємств. Наведено основні критерії за якими варто проводити оптимізацію організаційної структури підприємства. Розглянуто особливості вибору організаційної структури підприємства залежно від його виду. Описано основні етапи та принципи процесу оптимізації організаційної структури підприємства. Розглянуто основні підходи до оптимізації організаційної структури підприємства: функціональний підхід, організаційний підхід, процесний підхід, проектний підхід, бенчмаркінг. Проаналізовано практичну доцільність використання розглянутих підходів до оптимізації організаційної структури на вітчизняних підприємствах. Запропоновано використання програмного забезпечення для формування та оптимізації організаційних структур вітчизняних підприємств: ARISToolset, BonitaSoft, BPMN 2.0 CamundaModeler, Business Architect for ER/Studio, Erwin Business Process, Draw.io, FoxManager, IBM Rational System Architect.

Ключові слова: підприємство, організаційна структура, вид організаційних структур, розвиток організаційних структур, ефективність функціонування підприємства, оптимізація, програмне забезпечення.

OPTIMIZATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF DOMESTIC ENTERPRISES

Lutsk National Technical University

The article considers the issue of low efficiency of domestic enterprises and substantiates the need to increase it. The inadequacy of organizational structures of domestic enterprises to the processes taking place in the real economy and the negative impact of this on the efficiency of their activities are revealed. The main problems in the formation of organizational structures of domestic enterprises and the negative consequences it leads to are described. The necessity of optimization of organizational structures of domestic enterprises as preconditions of increase of efficiency of their functioning in the market is substantiated. It is revealed that the need to optimize the organizational structure of the enterprise arises in the case of significant changes in the market situation, when changing goals and adjusting strategies of the enterprise, when the company reaches certain stages of development, when the existing structure inhibits growth. The basic modern tendencies in development of organizational structures of the enterprises are defined. The main criteria according to which it is necessary to optimize the organizational structure of the enterprise are given. Features of a choice of organizational structure of the enterprise depending on its kind are considered. The main stages and principles of the process of optimizing the organizational structure of the enterprise are described. The main approaches to the optimization of the organizational structure of the enterprise are considered: functional approach, organizational approach, process approach, project approach, benchmarking. The practical expediency of using the considered approaches to optimization of organizational structure at domestic enterprises is analyzed. The use of software for the formation

and optimization of organizational structures of domestic enterprises: ARISToolset, BonitaSoft, BPMN 2.0 CamundaModeler, Business Architect for ER / Studio, Erwin Business Process, Draw.io, FoxManager, IBM Rational System Architect.

Key words: enterprise, organizational structure, type of organizational structures, development of organizational structures, efficiency of enterprise functioning, optimization, software.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ефективність функціонування підприємства значно залежить від системи управління, узгодженості дій всіх його працівників та структурних підрозділів, чіткості розподілу функціональних обов'язків, тобто від ефективності організаційної структури [1]. Організаційна структура представляє собою свого роду «каркас будівлі підприємства», від вдалості побудови якого вирішальним чином залежить якість і ефективність протікання всіх процесів на ньому. Організаційна структура виступає інструментом управління всіма процесами і джерелом підвищення ефективності функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми формування та удосконалення організаційних структур підприємств присвятили праці Бабич Д., Вільгуцька Р., Георгіаді Н., Зайченко К., Когут У., Маковій Д., Пермінова С., Петренко С., Продіус І., Пріступа М., Проскуріна Т., Терещенко О. тощо. Проте питання формування та удосконалення організаційної структури на вітчизняних підприємствах є недостатньо вивченими і потребують ретельнішого дослідження.

Цілі статті. Ціль статті полягає у виявленні проблем формування організаційних структур на вітчизняних підприємствах та розробці пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині в Україні значна частка підприємств працює неефективно і отримує збитки (рис.1) [2]. Так, у 2019 р. 26,0 % підприємств отримали збитки, що було на 0,3 відсоткові пункти більше рівня 2018 р. В цілому протягом 2015-2019 рр. кожне четверте вітчизняне підприємство працювало збитково.

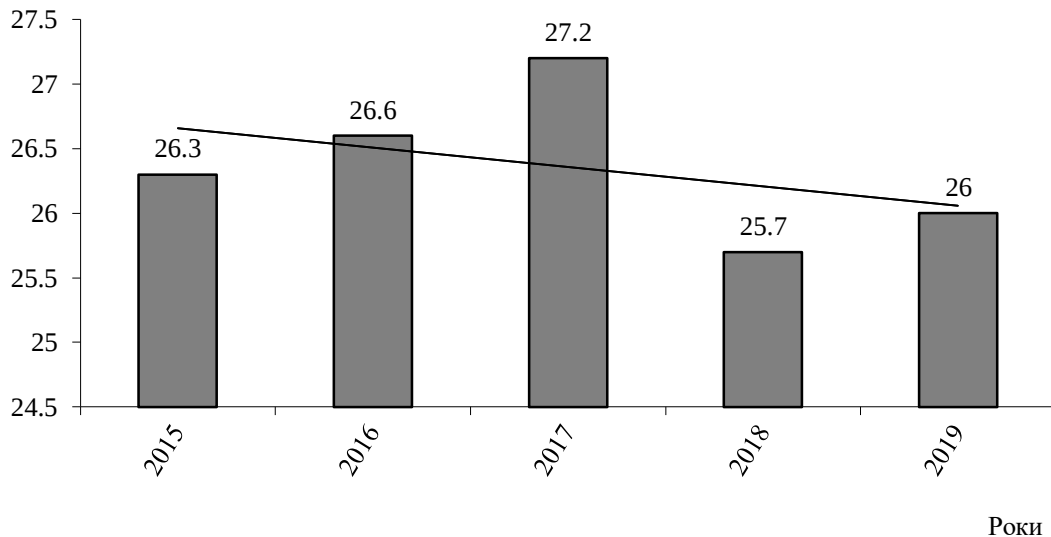


Рис. 1. Динаміка частки підприємств, які одержали збиток до оподаткування в Україні у 2015-2019 рр., %

Джерело: [2]

Протягом 2015-2019 рр. для вітчизняних підприємств була характерна нестійка позитивна тенденція до підвищення рентабельності їх операційної діяльності (рис. 2) [2].

Однак у 2020 р. даний показник помітно знизився до 6,5 %, що було на 3,7 відсоткові пункти менше рівня 2019 р.

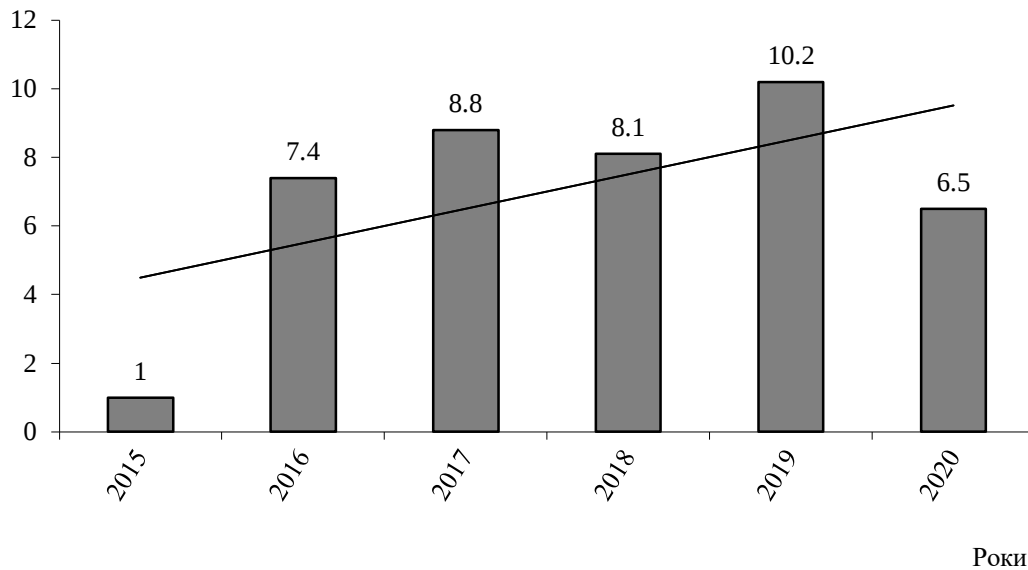


Рис. 2. Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств в Україні у 2015-2020 рр., %

Джерело: [2]

В той же час показники рівня рентабельності всієї діяльності вітчизняних підприємств протягом 2015-2020 рр. були вкрай негативні (рис. 3) [2]. Упродовж всього досліджуваного періоду вітчизняні підприємства працювали збитково.

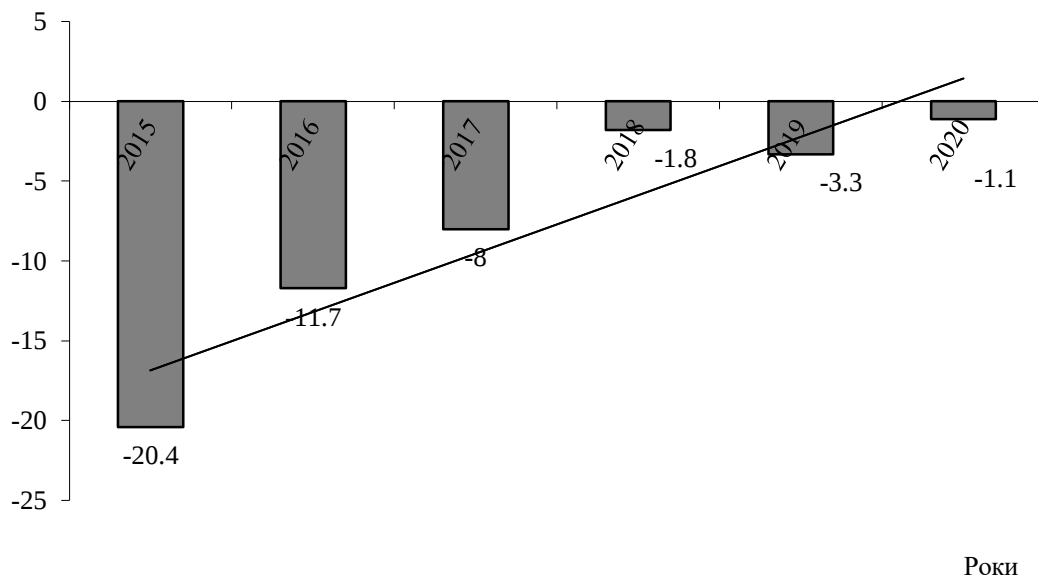


Рис. 3. Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств в Україні у 2015-2020 рр., %

Джерело: [2]

І хоча рівень збитковості діяльності вітчизняних підприємств у 2020 р. знизився

до -1,1 %, що було на 19,3 відсоткові пункти менше рівня 2015 р., ситуація є вкрай негативною.

Особливо гостро стоїть проблема незадовільного рівня рентабельності діяльності для малих вітчизняних підприємств (особливо мікропідприємств) (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень рентабельності діяльності підприємств в Україні у 2015-2019 рр. залежно від їх розміру, %

Роки	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %				Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств, %			
	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2015	4,0	0,0	-4,2	-8,2	-7,0	-5,0	-13,6	-20,4
2016	8,8	6,9	5,2	-0,4	2,4	0,7	-3,6	-11,7
2017	11,2	7,3	6,5	2,4	5,2	3,1	-2,0	-8,0
2018	9,1	7,0	8,3	4,7	5,2	4,6	2,7	-1,8
2019	10,3	10,0	10,7	9,3	6,8	8,6	7,0	3,3
Середнє значення	8,68	6,24	5,3	1,56	2,52	2,4	-1,9	-7,72

Джерело: [2]

Дані таблиці 1 свідчать, що в середньому за 2015-2019 рр. рівень рентабельності операційної діяльності малих підприємств виявився на 3,38 відсоткові пункти нижчим ніж великих, а мікропідприємств – на 7,12 відсоткові пункти. Аналогічна ситуація характерна і для показника рентабельності всієї діяльності вітчизняних підприємств. Так протягом 2015-2019 рр. середній рівень збитковості усієї діяльності малих вітчизняних підприємств становив 1,9 %, а мікропідприємств – 7,72 %. В той же час як великі підприємства в середньому працювали прибутково і рівень рентабельності всієї їх діяльності становив 2,52 %.

Все це свідчить про наявність серйозних системних проблем у діяльності вітчизняних підприємств, їх нездатності ефективно функціонувати в умовах мінливого зовнішнього середовища, вчасно приймати вірні управлінські рішення. Це засвідчує про наявність проблем у системі управління значної частини вітчизняних підприємств.

Одним з найважливіших чинників, що обумовлюють низьку ефективність управлінської діяльності на багатьох вітчизняних підприємствах, є неадекватність структур управління процесам, що відбуваються в реальній економіці.

Низьку ефективність організаційних структур вітчизняних підприємств можна пояснити наступним [3]: розмитість управлінських функцій і дублювання відповідальності і повноважень керівників різних підрозділів; відсутність належного делегування повноважень; незадовільна інформаційна підтримка функціонування підприємств; відсутність фахівців, які б займалися на підприємствах питаннями управління змінами згідно до вимог зовнішнього середовища; відсутність гнучкості при прийнятті управлінських рішень; надмірна кількість персоналу; збільшення витрат, пов'язане з розширенням фонду оплати праці; неузгодженість підходів у діяльності окремих підрозділів, часте протиставлення їх цілей загальним цілям підприємства; перевантаженість персоналу за рахунок великої кількості вертикальних зв'язків; перевантаженість персоналу в зв'язку з неузгодженістю підходів по реалізації поточних операцій тощо.

Взаємозалежність основних проблем на вітчизняних підприємствах, пов'язаних із недоліками побудови організаційної структури, і їх наслідків представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Можливі проблеми організаційної структури та їх наслідки

Проблема	Наслідки
1. Надмірна кількість персоналу	- збільшення питомої ваги фонду оплати праці в постійних фінансових витратах; - зниження ефективності використання ресурсів; - зростання рівнів ієрархії управління і перевантаження управлінського апарату.
2. Висока витратна складова по обслуговуванню фонду оплати праці, в т. ч. в обчисленні на окремо узятий структурний підрозділ	- погіршення показників прибутковості від діяльності; - відхилення від встановлених норм прибутковості; - зниження рівня преміальних і бонусних, відпускних, а також компенсаційних виплат.
3. Перевантаженість персоналу у зв'язку з неузгодженістю підходів щодо реалізації поточних операцій	- дублювання функцій на різних етапах здійснення операції; - протиставлення приватних цілей загальним цілям підприємства; - можливість виникнення конфлікту між учасниками в процесі розподілу ресурсів.
4. Обтяження надлишковими бізнес-процесами робочої групи підрозділу	- збільшення часу здійснення операції; - підвищення необґрунтованої завантаженості персоналу; - зниження загальної продуктивності праці.

Джерело: [3]

Усунення цих недоліків можливе за допомогою оптимізації організаційної структури підприємства, яка передбачає приведення структури підприємства у стан, який сприяє максимально ефективному досягненню його цілей у межах прийнятих стратегій.

Типово необхідність в структурних змінах на підприємстві виникає у наступних випадках: при суттєвих змінах ситуації на ринку; при зміні цілей і коригуванні стратегій підприємства; при досягненні підприємством певних етапів розвитку, коли існуюча структура стримує зростання тощо.

Якщо у зовнішньому середовищі відбуваються зміни, які призводять до змін стратегії підприємства, то це часто вимагає перетворення його організаційної структури. Терещенко О. зазначає, що від вірно вибраної стратегії на 70 % залежить успіх фінансово-господарської діяльності підприємства [4]. При формуванні стратегії розвитку підприємства формується і його організаційна структура управління, головним завданням якої є досягнення цілей, сформованих в стратегії підприємства. Таким чином, організаційна структура управління підприємством є результатом розробленої стратегії і повинна їй відповідати.

Оптимізація організаційної структури підприємства може відбуватися за рахунок оптимізації чисельності персоналу підприємства, оптимізації кількості підрозділів підприємства, за рахунок спрощення взаємодії персоналу та підрозділів підприємства, за рахунок рівномірнішого розподілу навантаження на працівників, усунення дублювання функцій, розмежовування сфер діяльності керівників та їх повноважень тощо.

На даний момент можна виділити наступні головні тенденції в розвитку організаційних структур підприємств [5]:

- визнання динамічності невід'ємною рисою сучасних структур управління;
- планування змін і проектування структур управління відповідно до стратегії розвитку підприємств і змін зовнішнього середовища;
- оцінка організаційних структур не з позицій їх оптимальної побудови, а з точки зору впливу на потенціал підприємства;
- відмова від пошуку і застосування якоїсь однієї оптимальної структури управління підприємством і прагнення отримати максимальні вигоди від поєднання різноманітних видів структур;
- розгляд таких чинників, як розвиток персоналу, самоорганізація і ініціатива

працівників в якості головних джерел зростання ефективності функціонування підприємства на ринку;

– посилення ролі керівників у створенні і вихованні цілеспрямованих команд, які в ході реалізації завдань можуть активно і плідно взаємодіяти, змінювати свій склад, об'єднуватися і розпадатися відповідно до виробничих потреб.

На практиці ці нові підходи призводять до змін ряду параметрів організаційних структур управління, викликаючи:

– скорочення ієрархічності і перехід до плоских структур з мінімальним числом рівнів менеджменту між вищим і низовим рівнями керівництва;

– перехід від моноцентричного типу керівництва до поліцентричного з безліччю центрів прийняття рішень і періодичною зміною лідерів;

– зниження рівня формалізації відносин між менеджерами і виконавцями при введенні менш жорстких і більш гнучких норм і стандартів;

– відмова від жорсткого поділу функцій як основи організації праці, тимчасове закріплення робіт за групами (командами, бригадами).

Нині виділяють наступні види організаційних структур підприємств (рис. 4).

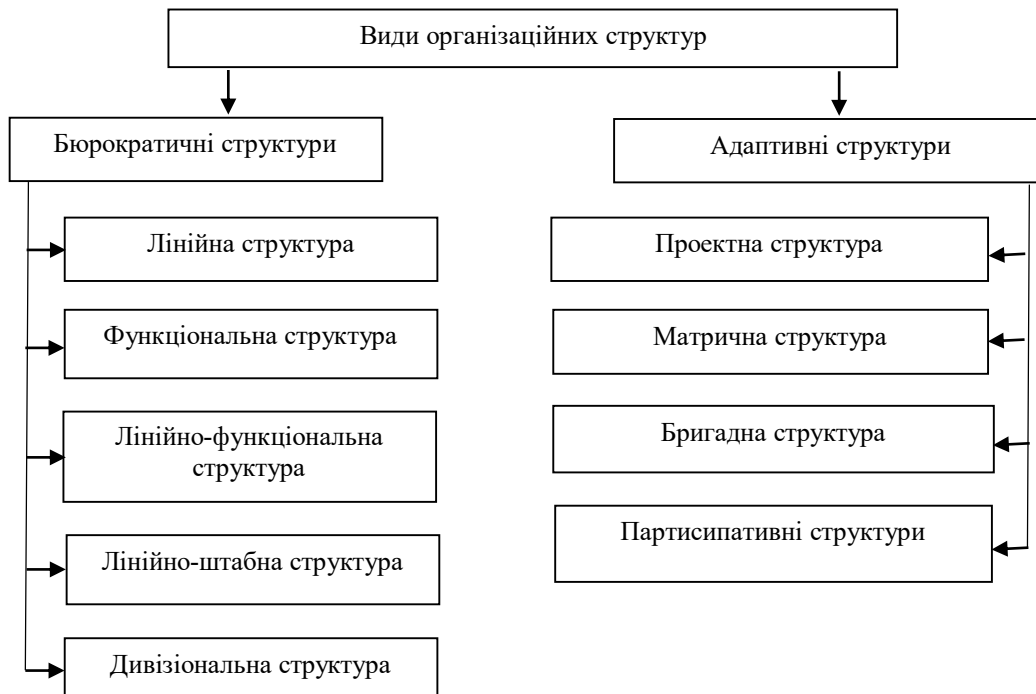


Рис. 4. Види організаційних структур підприємств

Джерело: [6]

Георгіаді Н.Г., Вільгуцька Р.Б. та Когут У.І. наголошують на необхідності забезпечення мобільності (гнучкості, адаптивності) організаційних структур сучасних підприємств, як запоруки їх успішного функціонування на ринку у довгостроковій перспективі [7].

Формування та оптимізація організаційної структури підприємства проводиться на основі: економічної доцільності; відповідності потребам підприємства; відповідності можливостям підприємства; дотримання норм керованості; забезпечення безперешкодної передачі інформації; забезпечення проведення належного контролю. Критерієм ефективності при порівнянні варіантів організаційної структури виступає можливість найповнішого досягнення цілей системи управління при менших витратах на її функціонування.

Вибір оптимальної організаційної структури залежить від виду підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця відповідності «вид організації – вид організаційної структури»

Структури	Підприємства					
	Малі	Середні	Великі	Інноваційні	Багатопродуктові	Тимчасові
Лінійно-функціональна	+	+	+			
Лінійно-штабна		+	+			
Дивізійна			+		+	
Матрична				+		
Проектна						+
Організаційно-фінансова			+	+	+	
Мережеві			+	+	+	
Змішані			+	+	+	+

Джерело: [8]

Пермінова С.О. пропонує оптимізацію організаційної структури підприємства проводити з дотриманням наступних принципів [1]:

1. Забезпечення гнучкого реагування на зміни ринку.
2. Забезпечення оптимального рівня децентралізації управлінських рішень.
3. Закріплення за структурними підрозділами підприємства організації і виконання конкретних функцій, здійснюваних підприємством, причому дублювання виконання одних і тих же функцій зазначеними підрозділами неприпустимо.
4. Персоніфікація відповідальності за організацію і виконання кожної функції.
5. Розробленні зміни слід закріпити в штатному розписі та положеннях про структурні підрозділи підприємства.

Продіус І.П. та Пріступа М.П. пропонують проводити оптимізацію організаційної структури підприємства з дотриманням відповідних принципів та етапів (рис. 5).

Для оптимізації організаційної структури підприємства можуть використовуватись наступні підходи [1]:

1. Функціональний підхід. Даний підхід передбачає проведення перерозподілу функціональних обов'язків в межах одного або декількох структурних підрозділів підприємства за рахунок об'єднання декількох функцій в рамках однієї посади, які раніше дублювалися.
2. Організаційний підхід. Даний підхід передбачає проведення реструктуризації організаційної структури. При цьому реструктуризація може проводитись в межах підрозділу (зменшення рівнів управління чи підпорядкованості) чи підприємства в цілому (об'єднання підрозділів підприємства тощо).
3. Процесний підхід. Даний підхід передбачає формування системи управління підприємством на базі бізнес-процесів.
4. Проектний підхід. Даний підхід передбачає формування системи управління підприємством на основі проектної структури.
5. Бенчмаркінг. Даний підхід передбачає оптимізацію системи управління підприємством на основі аналізу передового досвіду інших підприємств у цій сфері.

Найбільше практичне використання для оптимізації організаційної структури підприємства отримали функціональний і організаційний підходи. Недоліком процесного підходу є високі витрати коштів та часу на його використання, складність його практичного використання, оскільки він потребує ретельного вивчення виконання усіх бізнес-процесів на підприємстві. Бенчмаркінг несе в собі ризики застосування досвіду інших підприємств, оскільки він не завжди може виявитись прийнятним для кожного підприємства.

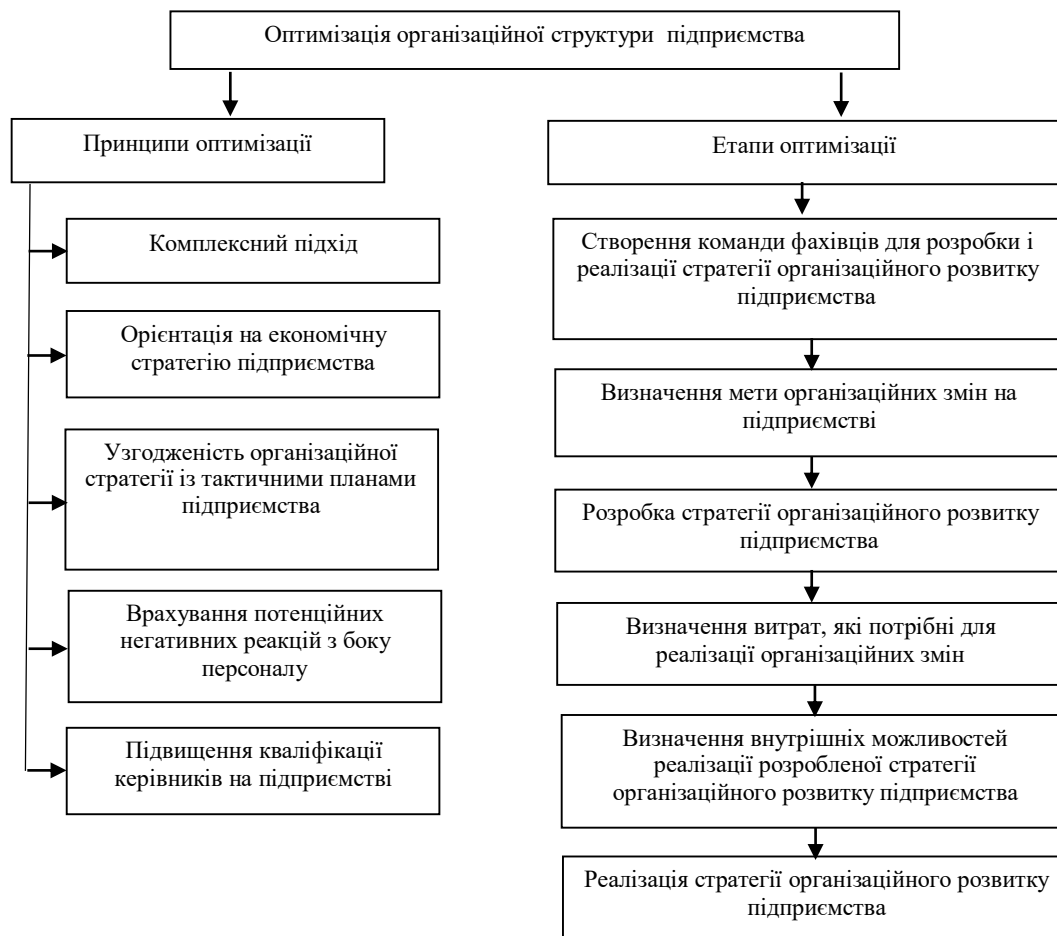


Рис. 5. Принципи та етапи оптимізації організаційної структури підприємства
Джерело: [9]

Для оптимізації організаційної структури підприємства доцільно застосовувати різні сучасні технології, що дозволяють добитися максимальної ефективності і скорочення часу. Можна виділити наступні програмні продукти, що застосовуються при організаційному моделюванні структур управління та їх оптимізації [10]: ARISToolset, BonitaSoft, BPMN 2.0 CamundaModeler, Business Architect for ER/Studio, Erwin Business Process, Draw.io, FoxManager, IBM Rational System Architect. На вітчизняних підприємствах найчастіше застосовують наступні програмні продукти: ARIS Toolset, FoxManager, BusinessStudio.

Висновки. Таким чином, низька ефективність функціонування вітчизняних підприємств зумовлена наявністю чисельних недоліків у формуванні їх організаційних структур. Це вимагає проведення оптимізації організаційних структур вітчизняних підприємств. При цьому удосконалення та оптимізація організаційних структур повинна носити постійний характер з врахуванням змін зовнішнього середовища, стратегії та цілей діяльності підприємства, переходу підприємства на наступний етап свого розвитку тощо. В процесі оптимізації організаційних структур слід робити особливий наголос на забезпеченні їх гнучкості. Для спрощення процесу формування та удосконалення організаційних структур на вітчизняних підприємствах варто використовувати відповідне програмне забезпечення: ARISToolset, BonitaSoft, BPMN 2.0 CamundaModeler, Business Architect for ER/Studio, Erwin Business Process, Draw.io, FoxManager, IBM Rational System Architect.

Список бібліографічного опису:

1. Пермінова С.О. Оптимізація організаційної структури в контексті управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 4 (56). С. 831-835.

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 18.09.2021).
3. Синельникова Е.А., Чернявский М.Д. Использование современных технологий в процессах оптимизации организационной структуры управления предприятием. URL: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2018/7/economicsmanagement/Sinelnikova_Chernyavsky.pdf (дата звернення: 10.09.2021).
4. Терещенко О. Фінансова діяльність суб'єкта господарювання: навч. посібн. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
5. Мищенко Е.С. Организационные структуры управления (современное состояние и эволюция). URL: <https://zapomni.com/tgtu-tambov/mischenko-organizacionnye-struktury-2011-13369> (дата звернення: 11.09.2021).
6. Бабич Д.В., Проскурін Т.В., Маковий Д.Д. Удосконалення організаційної структури управління як важливий механізм управління сучасним підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 24. С. 91-95.
7. Георгіаді Н.Г., Вільгуцька Р.Б., Когут У.І. Застосування підприємствами принципів побудови організаційних структур управління. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/5.pdf (дата звернення: 01.10.2021).
8. Петренко С.А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємств. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). Том 2. С. 245-252.
9. Продіус І.П., Приступа М.П. Удосконалення організаційної структури управління промислового підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2012. № 3-4. С. 17-22.
10. Зайченко К.С. Методи і моделі формування організаційної структури інноваційно-активного малого підприємства: сутність та практичне значення. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 135-140.

References:

1. Perminova S.A. (2018) Optymizatsiya orhanizatsiynoyi struktury v konteksti upravlinnya zovnishn'oekonomichnoyu diyal'nisty pidpryyemstva, *Molodyy vchenyy*, no. 4 (56), pp 831-835 [in Ukrainian].
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
3. Synel'nykova E.A., Chernyavskyy M.D. Yspol'zovanye sovremennykh tekhnolohyy v protsessakh optymyzatsyy orhanyzatsyonnoy struktury upravlenyya predpryyatiem. URL: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2018/7/economicsmanagement/Sinelnikova_Chernyavsky.pdf [in Russian].
4. Tereshchenko O. (2003) Finansova diyal'nist' sub'yekta hospodaryuvannya: navch. posibn. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Myshchenko E.S. Orhanyzatsyonnye struktury upravlenyya (sovremennoe sostoyanye y evolyutsyya). URL: <https://zapomni.com/tgtu-tambov/mischenko-organizacionnye-struktury-2011-13369> [in Russian].
6. Babych D.V., Proskurina T.V., Makoviy D.D. (2018) Udokonalennya orhanizatsiynoyi struktury upravlinnya yak vazhlyvyi mekhanizm upravlinnya suchasnym pidpryyemstvom. *Infrastruktura rynku*, no. 24. pp. 91-95 [in Ukrainian].
7. Heorhiadi N.H., Vil'huts'ka R.B., Kohut U.I. Zastosuvannya pidpryyemstvamy pryntsyipiv pobudovy orhanizatsiynykh struktur upravlinnya. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/5.pdf [in Ukrainian].
8. Petrenko S.A. (2010) Porivnyal'nyy analiz modeley orhanizatsiynykh struktur pidpryyemstv. *Byuleten' Mizhnarodnoho Nobelivs'koho ekonomichnoho forumu*, no. 1 (3), pp. 245-252 [in Ukrainian].
9. Prodius I.P., Pristupa M.P. (2012) Udokonalennya orhanizatsiynoyi struktury upravlinnya promyslovoho pidpryyemstva. *Ekonomika: realiyi chasu*, no. 3-4, pp. 17-22 [in Ukrainian].
10. Zaychenko K.S. (2019) Metody i modeli formuvannya orhanizatsiynoyi struktury innovatsiyno-aktyvnogo maloho pidpryyemstva: sutnist' ta praktychne znachennya. *Ekonomika ta derzhava*, no. 2, pp. 35-140 [in Ukrainian].

Дата подання публікації 15.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-10>

УДК 336.6:658.15

Купира М.І., к.е.н., доцент
 Kupyra M. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-8279-7628>

Іванісік С.В. студент
 Ivanisik S. Student

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ВЕКТОР МЕНЕДЖМЕНТУ

Луцький національний технічний університет

У статті доведено, що менеджмент фінансовою безпекою підприємства залежить від таких складових як фінансова стійкість, ліквідність, ефективність, що векторно формують фінансову стратегію у довгостроковому періоді. Відтак, в такому ключі побудовані теоретико-прикладні постулати дослідження. Встановлено, що під менеджментом фінансової безпеки підприємства визначаємо захищений стабільний стан підприємства, за якого простежується нейтралізація впливу негативних факторів, що в підсумку працює на покращення фінансового стану та базисно веде до самонаповнення, самовідтворення, ефективного управління, стійкого розвитку та формування якісного інвестиційного клімату.

Сформовано концепт системи менеджменту фінансовою безпекою підприємства, який працює через ефективність фінансового управління, взаємодію фінансових ресурсів та сумарний ефект результату, що системно оцінюють рівень фінансової безпеки через індикатори. Стратегічне управління фінансовою безпекою підлягає оцінці через векторні орієнтири. Забезпечення оптимального рівня фінансової безпеки через оцінку та нейтралізацію загроз. Підтримка рівня фінансової безпеки працює через захищеність та ефективність.

Розроблено стратегічну архітектуру формування векторних орієнтирів забезпечення фінансової безпеки підприємства, що базується на системі вибору типу фінансової стратегії через принципи формування та індикатори ефективності, які посилюють стан безпеки.

Обґрунтовано ефект від впровадження типу фінансової стратегії в системі забезпечення фінансової безпеки, що полягає в забезпеченні економічного, нададитивного та фінансового ефектів для підприємства.

Фінансова безпека є напрямком розвитку фінансової діяльності підприємства, посилення стану соціально-економічної безпеки, надійності та захищеності, що свідчить про налагоджену систему ефективного фінансового менеджменту. Адже, саме нерівності у формуванні та розподілі фінансових ресурсів провокують втрату оптимального рівня фінансового потенціалу, вимагають від підприємства швидкого реагування на виклики.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансова стратегія, фінансова стійкість, вектор менеджменту, ефективність, концепт, система.

FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE: VECTOR OF MANAGEMENT

Lutsk National Technical University

The vector of financial security management of the enterprise directly depends on such components as financial stability, liquidity, efficiency, which ultimately form a financial strategy for the long term proved in the article.

Therefore, the theoretical and applied postulates of the research constructed in this way. It is established that under the management of financial security of the enterprise we define the protected stable condition of the enterprise at which neutralization of influence of negative factors is traced. This ultimately works to improve the financial situation and basically leads to self-fulfillment, self-reproduction, effective management, sustainable development and the formation of a quality investment climate.

The concept of the financial security management system of the enterprise formed, which works through the efficiency of financial management, interaction of financial resources and the total effect of the result, which systematically assess the level of financial security through indicators. Strategic financial security management is

subject to evaluation through vector benchmarks. Ensuring an optimal level of financial security through threat assessment and neutralization. Maintaining financial security works through security and efficiency.

Developed by forming strategic architecture vector guidance to ensure financial security, based on a system of selecting the type of financial strategy through the formation principles and performance indicators that enhance security status.

The effect of the implementation of the type of financial strategy in the system of financial security, which is to ensure economic, super-additive and financial effects for the company, substantiated.

Financial security is a direction of development of financial activity of the enterprise, strengthening of a condition of social and economic safety, reliability and safety that testifies to the adjusted system of effective financial management. After all, it is inequalities in the formation and distribution of financial resources that provoke the loss of the optimal level of financial potential, require the company to respond quickly to challenges.

Key words: financial security, financial strategy, financial stability, management vector, efficiency, concept, system.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах нерівномірного фінансового та соціально-економічного розвитку управління фінансовою безпекою підприємства напряду залежить від правильних управлінських рішень та достатнього обсягу фінансових ресурсів. І тільки комплексно, ці два компоненти зможуть сформувати якісну та результативну фінансову стратегію на перспективу.

Відтак, прикладні дослідження дозволили стверджувати, що рівень фінансової безпеки залежить від таких варіювання таких показників як: фінансова стійкість, ліквідність, ефективність, ділова активність, що через порогові значення визначають безпеку або небезпеку діяльності та в подальшому формують інструменти стратегічного механізму.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Над теоретико-прикладним пошуком досліджуваної проблематики щодо визначення, аналізу та управління працювали ряд науковців: Вергун А.М., Волощук Л.О., Вахович І.М., Камінська І.М., Купира М.І., Мельник С.І., Вавдіюк Н.С., Хижняк Ю.О. та інші. Однак, саме відсутність чіткого бачення щодо послідовності управління фінансовою безпекою з формуванням стратегічних орієнтирів вимагають побудови системного результативного концепту для підприємства.

Цілі статті. Полягають в обґрунтуванні теоретико-прикладного концепту управління фінансовою безпекою підприємства, формування відповідних інструментів та розробки стратегічних засад формування безпеки через ефективність.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні управління фінансовою безпекою є визначальним процесом в системі формування безпечного фінансового середовища, стійких конкурентних позицій та дієвих інструментів подолання диспропорцій, що в підсумку забезпечить результат, ефективність та фінансову спроможність.

Однак, часто спостерігається ситуація, особливо на державних підприємствах, при якій недосконалий менеджмент призводить до зростання порогу фінансової небезпеки, втрати можливостей, падіння рівня рентабельності та зростання позикового капіталу.

Тому, подібні ситуації потребують системного перегляду процесів управління безпекою, досягнення та підтримки оптимального рівня фінансово-економічних показників у довгостроковому періоді.

Так, на думку Барановського А.О. фінансова безпека це «ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин» [1] та «якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих

зловживань на фінансовий стан» [1], що в підсумку визначають напрямок формування менеджменту все таки через якість.

Однак, Мулик Я.І. ґрунтовніше визначає фінансову безпеку як «стан захищеності фінансових інтересів підприємства на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, який забезпечує його самозбереження та розвиток у поточній та стратегічній перспективах» [2, с. 201], що характеризує результативність як складову безпеки на основі оцінки фінансової рівноваги, платоспроможності, ліквідності, інвестиційної привабливості.

Погоджуємось та беремо за основу підхід до визначення Кім Ю., що управління фінансовою безпекою є «свідомий, цілеспрямований вплив з боку суб'єктів управління підприємством і системою його безпеки на об'єкти безпеки (організація й управління фінансами, планування, контроль і аналіз фінансів, інформаційні ресурси, зовнішньоекономічна діяльність, персонал тощо), який здійснюється для спрямування їх дії на зниження рівня загроз і ризиків, а також попередження небажаних результатів діяльності» [3, с. 79]. Адже, важливо на початкових етапах управління сформувати мету, послідовність дій та прогнозування ймовірності настання або ненастання невизначеної події, яка тягне небезпеку впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на господарську діяльність підприємства.

Тому, базуючись на дослідження під фінансовою безпекою підприємства визначаємо захищений стабільний стан підприємства, за якого простежується нейтралізація впливу негативних факторів, що в підсумку працює на покращення фінансового стану та базисно веде до самонаповнення, самовідтворення, ефективного управління, стійкого розвитку та формування якісного інвестиційного клімату.

Відтак, окреслений підхід дозволяє стверджувати, що система управління фінансовою безпекою підприємства працює на основі принципів та пріоритетних завдань, таких як:

- максимізація ринкової вартості підприємства та рейтингування за критерієм ефективності;
- оцінка ймовірності та рівень впливу;
- вибір результативних механізмів, що мінімізуватимуть рівень та розмір фінансового збитку.

Сформуємо теоретико-прикладну систему векторного управління фінансовою безпекою підприємства через групування якісних складників (рис. 1).



Рис. 1. Концепт системи менеджменту фінансовою безпекою підприємства

Теоретико-прикладний концепт ефективної системи управління фінансовою безпекою працює через вплив менеджменту, концентрацію фінансових ресурсів та сумарний результат, що визначають рівень фінансової безпеки та оцінюють за допомогою системи індикаторів, стратегічне управління фінансовою безпекою через векторні орієнтири, забезпечення оптимального рівня фінансової безпеки через оцінку та нейтралізацію загроз та підтримку рівня фінансової безпеки через захищеність та ефективність.

Концепт формує оптимальний рівень фінансової безпеки підприємства, при якому захищені фінансові інтереси та якісно сформована дієва система фінансового менеджменту.

Виділяють такі види фінансової безпеки:

- «нормальний – індикатори фінансової безпеки підприємства перебувають у межах граничних значень;
- передкризовий – якщо хоча б один з індикаторів фінансової безпеки підприємства не відповідає нормативному значенню» [4, с. 308];
- «кризовий – якщо більшість індикаторів фінансової безпеки підприємства не відповідає еталонним значенням;
- критичний – усі індикатори фінансової безпеки підприємства не відповідають установленим нормативам» [4, с. 309].

Тому, важливо в концепт закласти типи фінансової стратегії, які в підсумку забезпечать ефект від векторного управління фінансовою безпекою підприємства:

1. Стратегія формування фінансових ресурсів, що працює через політику формування достатнього обсягу фінансових ресурсів, з визначеними принципами та індикаторами ефективності від результату.

2. Стратегія забезпечення фінансової стійкості, що працює через оптимізацію структури капіталу, капіталізації прибутковості з визначеними принципами та індикаторами ефективності від результату.

3. Стратегія посилення інвестиційного базису, що працює рух фінансових ресурсів з забезпеченням мультиплікативного ефекту з визначеними принципами та індикаторами ефективності від результату.

4. Стратегія ефективності фінансового менеджменту, що працює через планування, прогнозування, контроль, забезпечення якості управління з визначеними принципами та індикаторами ефективності від результату.

Відповідно, забезпечення стану фінансової безпеки та створення правильного вектору управління потребує визначеного алгоритму дій, що вимагає від підприємства формування типу фінансової стратегії з визначеними індикаторами, прорахованими фінансовими ефектами.

Варто враховувати, що підприємство піддається впливу державного регулювання, зміни до якого вносити не завжди доцільно. Однак, формування стратегічних орієнтирів в системній фінансовій стратегії дозволить адаптуватись до поставлених умов та працювати на ефективність. При цьому, посилювати власні позиції, нарощувати фінансовий стан та формувати безпечне фінансове середовище.

Подібні кроки дозволять прослідкувати прогалини в діяльності, визначити характер та рівень загроз, розкрити можливості та приховані резерви з метою посилення сильних сторін та формування адаптаційних аспектів до зовнішніх загроз.

Відтак, важливо розробити стратегічну архітектуру формування векторних орієнтирів забезпечення фінансової безпеки на підприємстві (табл. 1) з обґрунтуванням ефекту від впровадження типу фінансової стратегії (рис. 2).

Таблиця 1

Стратегічна архітектура формування векторних орієнтирів забезпечення фінансової безпеки підприємства

Тип фінансової стратегії	Принципи формування	Індикатори ефективності
<i>Стратегія формування фінансових ресурсів</i>	функціонування та джерела формування, збалансованості коштів, системної включеності, ефективної скерованості, відповідальності, плану та прогнозу	реінвестування прибутку, дивідендний дохід, оптимізація структури капіталу, капіталізація прибутку
<i>Стратегія забезпечення фінансової стійкості</i>	дивідендного управління, векторної орієнтованості на стратегічну ціль, рівень максимізації, рівень капіталізації	рентабельність капіталу, продукції, виробництва, економічна та фінансова рентабельність, фінансово-економічна ефективність зміни витрат, обсяги дебіторської заборгованості, термін окупності інвестицій
<i>Стратегія посилення інвестиційного базису</i>	інвестиційної керованості, комплексності, інтегрованості системи, взаємодії, посилення відповідальності за результат, на довгострокову перспективу	нарощення прибутку в наслідок збільшення інвестицій, ефективність інвестицій, капітальних і фінансових вкладень
<i>Стратегія ефективності фінансового менеджменту</i>	тривалості, дифузії, системності, синергії, динамічності, гнучкості, ціленаправленості, партнерської взаємодії, відповідальності, комунікації	використання інноваційних технологій, автоматизація, діджиталізація, мотивація, формування soft skills

Базуючись на запропонованому підході щодо формування векторних орієнтирів забезпечення фінансової безпеки підприємства з метою максимально ефективного результату в стратегію закладаємо індикатори ефективності, які працюватимуть через принципи та посилюватимуть стан безпеки на підприємстві.

Саме, узгодженість та ефективність в цьому напрямку дозволяє створювати сприятливе середовище для ведення діяльності.

Фінансова безпека є результатом ефективного фінансового менеджменту та посилює фінансову діяльність через стан безпеки, надійність та захищеність. Нерівності у формуванні та розподілі фінансових коштів провокують ситуацію, при якій рівень фінансового потенціалу досягає критичної точки та вимагає швидкого реагування на ситуацію.

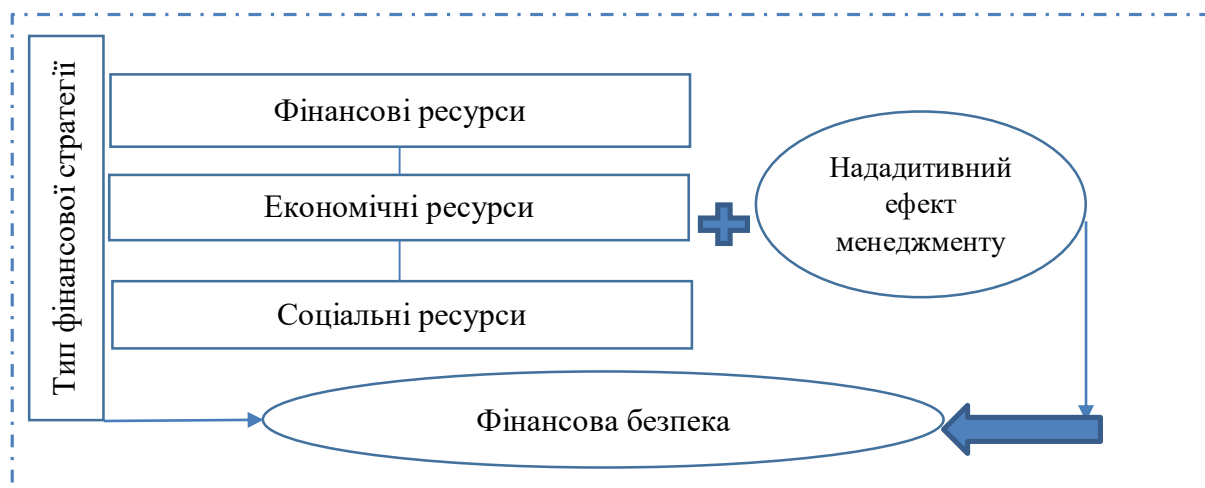


Рис.2. Обґрунтування ефекту від впровадження типу фінансової стратегії в системі забезпечення фінансової безпеки

Висновки. Важливим напрямом у формуванні системи фінансового менеджменту і як результат забезпечення рівня фінансової безпеки є розробка та впровадження стратегічних орієнтирів ефективного управління з чітко підібраними працюючими інструментами. Даний підхід вимагає систематизації дестабілізуючих факторів впливу на діяльність, сильних та слабких сторін, його можливостей та загроз, які прямо або опосередковано мають вплив на стан фінансової безпеки визначаючи її пороговий рівень. Подібні ситуації звичайно посилюють ризики щодо формування рівня безпеки або ж рівня небезпеки. А відтак, вимагають правильного алгоритму дій саме в частині реалізації фінансової тактики у короткостроковому періоді.

Отже, розуміння фінансової безпеки та формування якісного вектору управління дозволить покращити фінансову стійкість підприємства, наростити власну ефективність та посилити рівень фінансової безпеки.

Список бібліографічного опису:

1. Вергун А.М., Стріжко К.В. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. № 6. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142> (дата звернення: 11.04.2021).
2. Мулик Я.І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів. *Збірник наукових праць ВНАУ*. № 3. 2013. С. 195-206.
3. Мельник С. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Львів: «Растр-7», 2020. 384 с.
4. Хижняк Ю.О. Методичний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 23. С. 305-312.
5. Волощук Л.О. Фінансова стратегія в управлінні розвитком та економічною безпекою підприємств. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2017. №1 (1). С. 23-30.

References:

1. Vergun A., Strizhko K. Modern approaches to assessing the level of financial security of the enterprise. *Efficient economy*. 2015. Issue 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142> (access date: 11.04.2021).
2. Mulik Ya. The essence of the concept of «financial security of the enterprise»: systematization of scientific views. *Collection of scientific works of VNAU*. 2013. Issue 3. pp. 195-206.
3. Melnyk S. Management of financial security of enterprises: theory, methodology, practice: monograph. Lviv: «Raster-7», 2020. 384 p.
4. Khizhnyak Yu. Methodical approach to assessing the level of financial security of the enterprise. *Market infrastructure*. 2018. Issue 23. pp. 305-312.
5. Voloshchuk L. Financial strategy in the management of development and economic security of enterprises. *Economic Journal of Odessa Polytechnic University*. 2017. №1 (1). pp. 23-30.

Дата подання публікації 03.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-11>

УДК 004.9:658

Ліпич Л.Г., доктор економічних наук, професор,
кафедра підприємництва, торгівлі та логістики
Lipych L., Doctor of Economics, Professor,
Department of Entrepreneurship, Trade and logistics
<https://orcid.org/0000-0002-9059-7271>,

Хілуха О.А., кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економіки підприємства та information technology,
Khilukha O., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Enterprise Economics and Information Support
<https://orcid.org/0000-0002-1228-7171>,

Кушнір М.А., кандидат економічних наук,
кафедра прикладної економіки та бізнесу,
Kushnir M., Candidate of Economic Sciences,
Department of Applied Economics and Business
<https://orcid.org/0000-0002-4441-4278>

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Луцький національний технічний університет,
Львівський університет бізнесу та права,
Український католицький університет*

Актуальність даної теми безпосередньо пов'язана з необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності українських підприємств, який у порівнянні з іноземними все ще залишається низьким. Мета статті - проаналізувати сучасні наукові розробки в області систем підтримки прийняття управлінських рішень на основі аналізу їх еволюційного розвитку.

Встановлено, що розвиток ІТ - систем, які підтримують менеджмент, розпочався у 1950-1960-х роках. Найдавніші ІТ - системи називалися транзакційними або системами для обробки даних. Перші системи були простими: використовували лічильні та аналітичні машини. Вони базувалися на масових операціях, які супроводжувалися значними витратами та не високою надійністю. Ці системи використовувалися для розрахунків заробітної плати, управління матеріалами, виставлення рахунків, обліку, контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю, обліку робочого часу та його ефективності, а також обліку витрат виробництва.

Злам 20-го та 21-го століть - це період динамічних змін у розвитку ІТ - систем, що підтримують управління, головним чином завдяки мережевим системам, корпоративним інтрамережам та системам управління знаннями. Обґрунтовано, що системи Business In-Intelligence (BI) є кульмінацією еволюції змін у сфері систем підтримки прийняття рішень та системної експертизи. Вони формують рішення що ґрунтуються на: статистиці та економетрії, операційних дослідженнях та штучному інтелекті.

Генезис ІТ-систем дозволив визначити етапи розвитку інтегрованих систем управління, що розвивалися паралельно вищезгаданим поколінням систем та направлені на підтримку реалізації функцій управління. Спочатку це були системи планування вимог до матеріалів (ang. Material Requirements Planning, MRP I), створені в 1960 -х роках на основі моделі управління складськими запасами. (для виробничих підприємств), потім модель закритого циклу MRP (ang. Closed-Loop MRP) та системи планування виробничих ресурсів (ang. Manufacturing Resources Planning, MRP II). Іншою версією цих систем є системи планування ресурсів підприємства (ang. Enterprise Resources Planning, ERP), створені в 1990-х роках. Змінені функціональні наповнення цих систем призвели до появи таких версій, як ERP II, EERP (Extended ERP), @ERP, EAS (Enterprise Application Suite), eERP, IERP (Intelligent ERP ERP), ERP +, ERP III і характеризуються як нове покоління інтегрованих систем - ERP IV. Доведено, що поява нових версій систем є результатом зміни умов ведення бізнесу та можливостей, створених розвитком ІКТ.

Ключові слова: системи підтримки менеджменту, інтегровані системи управління, мережеві системи, корпоративні інтрамережі, системи управління знаннями, системи Business In-Intelligence (BI).

EVOLUTION OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS

*Lutsk National Technical University,
Lviv University of Business and Law,
Ukrainian Catholic University*

The relevance of this topic is directly related to the need to increase the level of competitiveness of Ukrainian enterprises, which in comparison with foreign still remains low. The purpose of the article is to analyze modern scientific developments in the field of management decision support systems based on the analysis of their evolutionary development.

It is established that the development of IT systems that support management began in the 1950s and 1960s. The oldest IT systems were called transactional or data processing systems. The first systems were simple: they used calculating and analytical machines. They were based on mass operations, which were accompanied by significant costs and low reliability. These systems were used to calculate wages, material management, invoicing, accounting, control of receivables and payables, accounting for working time and its efficiency, as well as accounting for production costs.

The turn of the 20th and 21st centuries is a period of dynamic changes in the development of IT systems that support management, mainly through network systems, corporate intranets and knowledge management systems. It is substantiated that Business In-Intelligence (BI) systems are the culmination of the evolution of changes in the field of decision support systems and system expertise. They form solutions based on: statistics and econometrics, operational research and artificial intelligence.

The genesis of IT systems allowed to determine the stages of development of integrated management systems, which developed in parallel with the above generation of systems and aimed at supporting the implementation of management functions. Initially, these were Material Requirements Planning (MRP I) systems, created in the 1960s based on the inventory management model. (for manufacturing enterprises), then the Closed-Loop MRP (MRP) model and the Manufacturing Resources Planning (MRP II) system. Another version of these systems is the Enterprise Resources Planning (ERP) systems created in the 1990s. Changed functional contents of these systems have led to the appearance of such versions as ERP II, EERP (Extended ERP), @ERP, EAS (Enterprise Application Suite), eERP, IERP (Intelligent ERP ERP), ERP +, ERP III and are characterized as a new generation integrated systems - ERP IV. It is proved that the emergence of new versions of systems is the result of changing business conditions and opportunities created by the development of ICT.

Key words: management support systems, integrated management systems, network systems, corporate intranets, knowledge management systems, Business In-Intelligence (BI) systems.

Постановка завдання у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогоднішній день в умовах складного динамічного середовища, що характеризується постійною невизначеністю та мінливістю політичних, економічних і соціальних факторів, основою успішного функціонування господарюючих суб'єктів є ухвалення адекватних управлінських рішень. Сучасні системи підтримки прийняття рішення є системами, максимально пристосованими до вирішення задач повсякденної управлінської діяльності, і є інструментом, покликаним надати допомогу особам, що приймають рішення. Інтерес до СППР як до перспективного напрямку використання обчислювальної техніки і як до інструментарію підвищення ефективності праці у сфері управління економікою постійно зростає. За допомогою систем підтримки прийняття рішень, в яких сконцентровані потужні методи математичного моделювання, теорії управління, інформаційних технологій, може здійснюватися вибір рішень деяких неструктурованих і слабо структурованих задач, у тому числі й багатокритеріальних. Тому системи підтримки прийняття рішень, як правило, є результатом міждисциплінарного дослідження, що включає теорії баз даних, штучного інтелекту, інтерактивних комп'ютерних систем, методів імітаційного моделювання тощо. В умовах сучасної невизначеності підвищення ефективності системи прийнятих рішень в практиці діючих підприємств є особливо актуальною темою.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання оптимізації бізнес-процесів і управління діяльністю підприємства, особливості впровадження корпоративних інформаційних систем досліджуються в працях: І. Ансоффа, В. Демінга, П. Друкера, П. Кнота, Г. Мінцберга, К. Есселінга, В. Саутера, Р. Саузера, С.В. Пітеркіна, Х. Ватсона, К.Г. Скрипкіна, С.Н. Колесникова, Д.В. Денисова, Г.Б. Клейнера та інших. Теоретичні та практичні аспекти даного питання розглядають у своїх роботах такі вчені, як Дж. Радосевич, Дж. Ванг, В.Нижник, В.Г. Швець, Д. Терехов, Д. С.Я. Зубілевич, В.М. Пархоменко, В.В. Сопко, В.Г. Гетьман, А.Д. Шеремет, О.Д. Гудзинський, П.Т. Саблук, В.М. Самочкін та інші. Проблеми, які пов'язані з прийняттям управлінських рішень, досліджували А.С. Алексєєва, В.В. Глущенко, І.І. Глущенко, А.П.

Курносов. Інформаційне забезпечення в системах управління вивчалось в наукових роботах М.Хомушко і О.П. Ільїної. Актуальність даної теми безпосередньо пов'язана з необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності українських підприємств, який у порівнянні з іноземними все ще залишається низьким. Крім того, зростає нестабільність господарських відносин, що серйозно ускладнює процес управління, збільшує ймовірність прийняття необґрунтованих і недостовірних управлінських рішень, призводить до зростання ціни помилки й ризику прийнятих рішень. Таким чином, тема дослідження є актуальною.

Цілі статті - проаналізувати сучасні наукові розробки в області систем підтримки прийняття рішень на основі аналізу їх еволюційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Історично склалося кілька поколінь ІТ – систем. Це наслідок розвитку інформаційних технологій (табл. 1). Розвиток ІТ - систем, що підтримують менеджмент, розпочався у 1950-1960-х роках. З тих пір вони постійно стимулюються зростаючими вимогами підприємств. Якщо в минулому кожні 3-5 років з'являлися нові покоління управлінських інформаційних систем, то зараз ці системи зазнають значно більш динамічних змін через прогрес у сфері комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення. Для їх використання в практичній діяльності потрібно все більше навичок та вмінь.

Таблиця 1

Етапи розвитку ІТ-систем, що забезпечують управління підприємством

Характеристика	Етапи розвитку ІТ -системи з точки зору функцій управління			
	Трансакційні системи	Інформаційні системи управління	Системи підтримки прийняття рішень	Системи баз даних / експертні системи
Етапи розвитку	60-70 роки	70-80 роки	90 роки	
Основні характеристики	Реєстрація економічних подій, записи за встановленими правилами	Можливість вилучення даних, візуалізації та передачі в інші програми	Підтримка добре структурованих рішень	Часткова автоматизація прийняття рішень
Інформаційні ресурси	Інформація детермінована, повна, порівнянна та достовірна	Інформація детермінована, не завжди повна та порівнянна	Інформація не завжди повна, з похибками та певною ймовірністю	Інформація неповна, часто суперечлива
Моделі та процедури	Прості	Прості, з рівняннями	Симуляція	Евристичні, логічні
Підтримка процесу стратегічного вибору	Надання даних для прогнозування на основі ретроспективного аналізу	Надання даних, що цікавлять користувача	Підготовка варіантів рішення, описаних з використанням математичних моделей	Надання інформації Він надає інформацію про проблему, її оточення та дозволяє визначити ресурси для реалізації різних рішень про проблему, її оточення та дозволяє визначити ресурси для реалізації різних рішень

ІТ - системи відрізняються, перш за все, інформаційними ресурсами, моделями та процедурами, технічними засобами, що використовуються, складністю технологічних рішень, а також можливостями, що пропонуються для підтримки управлінських рішень, включаючи стратегічний вибір. Поступова комп'ютеризація характеризується дедалі ширшим діапазоном підтримуваних функцій управління. Водночас особи, які приймають рішення, все більше усвідомлюють не лише важливість ІТ-систем управління для їх повсякденної роботи, а і довгострокові переваги, що впливають із впровадження та використання ІТ -рішень для стратегічного управління підприємствами. Їх роль у покращенні ділової активності змінюється. З перших систем підтримки управління відбувся їх функціональний та галузевий розвиток, скоротився час аналізування даних, що, у свою чергу, дозволило розширити доступність інформації у процесах прийняття рішень. Найдавніші ІТ - системи називалися транзакційними або системами для обробки даних (їх ще часто називають системами обліку та звітності). Ці системи були першими спробами створити інструменти, які можна було б використовувати для ведення бізнесу. Перші системи були простими: використовували лічильні та аналітичні машини. Вони базувалися на масових операціях, які супроводжувалися значними витратами та не високою надійністю (використовувалися комп'ютери з великим масивом пам'яті). Акцент робився на обробці даних, що не переважувало роботу системи, яка виконувала на той час лише певну кількість транзакцій, що стосуються простих звітів, переважно в бухгалтерському обліку (програмно-орієнтовані на проблеми). Вони використовувалися для розрахунків заробітної плати, управління матеріалами, виставлення рахунків, обліку, контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю, обліку робочого часу та його ефективності, а також обліку витрат виробництва. У наступних версіях цих систем, крім запису подій та звітності, враховувалися основні функції планування. Їх використовували для прогнозування діяльності на основі ретроспективного аналізу. Системні висновки були вигляд у вигляді комп'ютерних роздруківок (з чітко визначеною структурою та фіксованим діапазоном). Ці системи підтримували процеси стратегічного вибору лише шляхом збору основної інформації (повної, порівнянної, достовірної). Вони не забезпечували підготовки та пропозиції різних варіантів рішення, а лише дозволяли формувати регулярні та стандартні звіти, тому не могли задовольнити зростаючі потреби вищого керівництва підприємств. В даний час транзакційні системи є основним елементом, який розглядається як вихідна база для побудови більшості систем, що використовуються підприємствами для інформаційного забезпечення процесів управління, включаючи стратегічний вибір та стратегічне управління.

У 1970 -х роках створили перші системи підтримки прийняття рішень (ang. Decision Support Systems), які було доповнено базами даних, що склалися з математичних, статистичних та економетричних моделей та їх комбінацій. Це дозволяє користувачем системи моделювати різні варіанти подій. Таким чином, появилась можливість на основі симулювання процесу прийняття рішень, вибирати найкраще з точки зору прийнятого критерію або набір можливих. До них належать: спеціалізовані системи (вирішують конкретні проблеми), системні генератори (швидке створення відносно простих систем, які не потрібно будувати з нуля), інструменти (програмне забезпечення, що підтримує інші системи, долучається у вигляді модулів або окремих програм)

Потім було започатковано генерацію інформаційних систем для керівництва (ang. Executive Information Systems), які успадкували всі функціональні властивості систем бухгалтерського обліку. Вони змістили фокус із функції ведення записів на функцію інформації (надана інформація не завжди є повною та порівнянною). Ці системи використовувалися насамперед для аналізу продажів, контролю запасів, складання бюджету, аналізу коефіцієнтів (грошового потоку, фінансового результату, рівня

запасів), аналізу витрат, аналізу прибутковості інвестицій, короткострокового та середньострокового планування. Мета цих систем - забезпечення прямого доступу до можливостей системи для керівництва підприємства через збір даних, в узагальненій формі. Вони були оснащені гнучкими та простими у використанні інструментами звітності, а також мовами пошуку, що дозволяли здійснювати пошук даних (можливістю безкоштовного отримання даних). Ці системи включали готові набори заздалегідь визначених звітів. Нові компоненти включали розширений інтерфейс користувача, систему управління базами даних із збільшеними можливостями організації та відбору даних, а також можливість графічної візуалізації отриманих результатів та передачі даних до інших додатків. Зазначимо, що ці системи здатні формувати проекти рішень щодо виокремлених проблем.

У наступні роки розроблено нові версії систем підтримки прийняття рішень, які дозволяли використовувати „широкий” математичний апарат для проведення оптимізаційних розрахунків та моделювання ефектів прийнятих рішень (вони включають модулі оптимізації та електронні таблиці). Вони базувалися на досягненнях економетрії, оперативних досліджень, математичного аналізу та системного аналізу, покращуючи якість прийнятих рішень (інформаційні ресурси - не завжди повна інформація, ймовірність помилок). В них використовуються бази даних (ang. Data Warehouse), які забезпечують автоматичний доступ до наборів даних транзакцій підприємства. Вони дають можливість з допомогою симуляції, визначати відмінності між різними варіантами прийняття рішень, використовуючи правило „що якщо” (ang. „what-if”) та „goal-seeking”. Перше передбачає введення гіпотетичних змін до вхідних даних та спостереження за їх впливом на значення змінних, що ілюструють результати. Друге стосується процесу пошуку значення вхідних даних, що забезпечує бажане значення змінної результату.

Суттєво сприяв подальшому розвитку систем підтримки управління штучний інтелект (ang. Artificial Intelligence). Розвиток загальноновідомих інформаційних технологій забезпечив створення генерації експертних систем (ang. Expert Systems). Їх часто називаються системами бази знань, в яких є механізм висновку, новий елемент порівняно з системами попереднього покоління [1]. Ці системи використовуються для вирішення погано структурованих проблем. Це дозволяє частково автоматизувати процес прийняття рішень, пов'язаних зі стратегічним плануванням. Їх архітектура насамперед характеризується базою знань, модулем висновків, модулем живлення та зручним інтерфейсом. З точки зору особи, що приймає рішення, ці системи пропонують рішення, побудовані на основі „найкращих”, відомих практик управління. Ці системи дають можливість надати інформацію про складну проблему, її оточення, а також визначити наслідки та необхідні ресурси для реалізації різних рішень (інформація надходить з різних джерел, неповна, часто суперечлива). Ці системи забезпечують вирішення проблем на рівні висококласного експерта. Їх завдання - представити експертний висновок щодо конкретної ситуації та пояснити чому прийнято таке рішення. Вони ідентифікують відхилення, що дозволяє виявляти сигнали потенційних проблем в зародку. Архітектура таких систем включає: підсистему засвоєння знань, базу знань, інфекційну машину, користувача, інтерфейс користувача, робочу область, підсистему пояснення та обґрунтування, систему оновлення та вдосконалення знань. Усередині них використовуються правило „якщо-то” (ang. if-then rules), фрейми для опису об'єктів, правила нечіткої логіки (ang. fuzzy logic rules), семантичні мережі та описи випадків. Ці системи самостійно здійснюють процес прийняття рішень. Вони оснащені механізмами, які вимагають накопичення досвіду (навчання). Характерні властивості вищезазначених поколінь систем дозволяють забезпечити безперервність підтримки прийняття рішень (рис. 1).

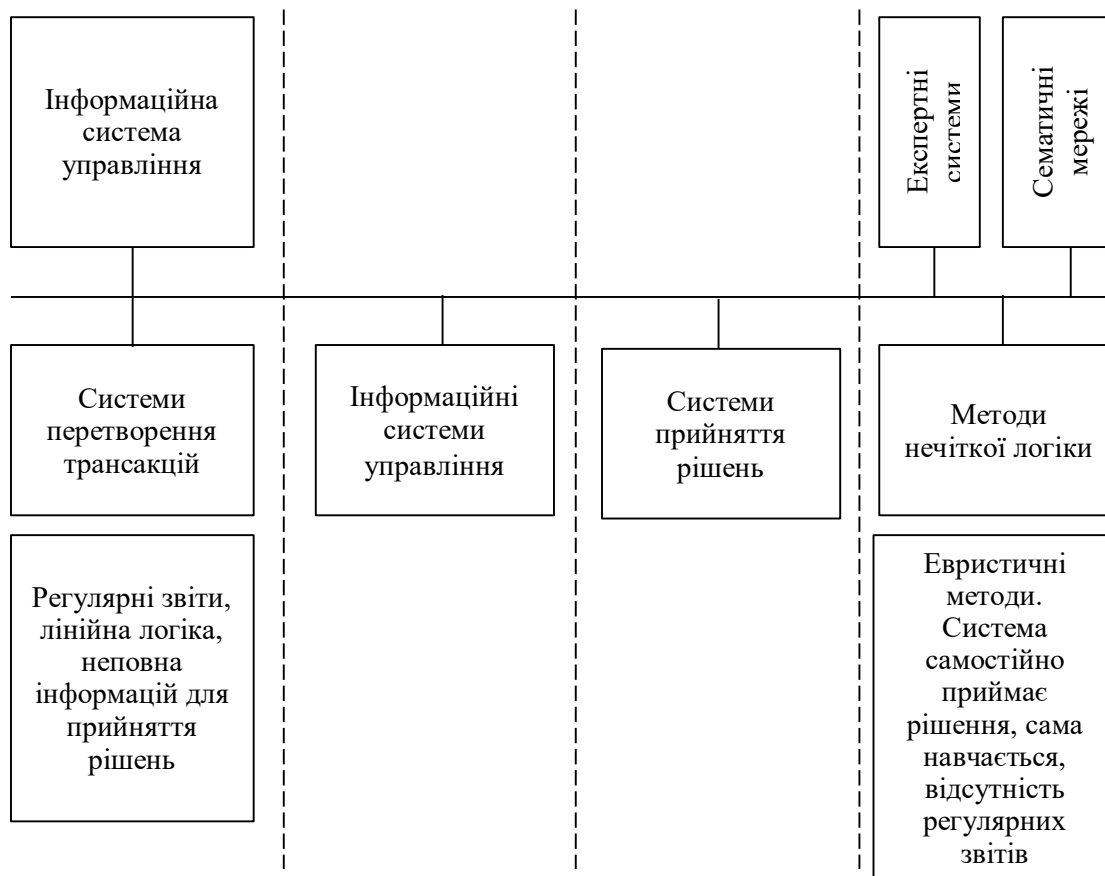


Рис 1. Континіум підтримки прийняття рішень інформаційними системами управління

Джерело: Власна розробка на основі [2, с.14]

Злам 20-го та 21-го століть - це період динамічних змін у розвитку ІТ - систем, що підтримують управління, головним чином завдяки мережевим системам, корпоративним інтрамережам та системам управління знаннями. Жорстка конкуренція між виробниками призвела до значного розвитку функціональних властивостей нових систем. Починає з'являтися все більше додатків, орієнтованих на аналітичні рішення, що підтримують прийняття рішень, так звані системи Business In-Intelligence (BI) (також відомі як системи бізнес-аналітики та системи управління інформацією), які є кульмінацією еволюції змін у сфері систем підтримки прийняття рішень та системної експертизи. Вони формують рішення що ґрунтуються, перш за все на: статистиці та економетрії (наприклад, теорія розпізнавання статистичних зображень, таксономічні методи, статистичні заключення та методи програмування), операційних дослідженнях (наприклад, лінійне програмування, теорія прийняття рішень, теорія ігор), штучному інтелекті (наприклад, евристичні методи пошуку, машинне навчання, експертні системи, генетичні алгоритми, штучні нейронні мережі та системи висновки на основі аналогій) [3].

ВІ системи надають інформацію, що підтримує прийняття рішень на всіх рівнях управління бізнесом. Це веб-програми, які дозволяють користувачу вибирати дані, що його цікавлять з одного або кількох джерел. Вони включають: систему підтримки прийняття рішень, програми для аналітичної обробки в он-лайн режимі (ang. On Line Analytical Processing, OLAP), програми для створення статистики та програми для аналізу зв'язків між даними (інтелектуальний аналіз даних) (ang. Data Mining). Наприкінці 2000 року введено поняття «бізнес -аналітика» (ang.Business Analytics BA).

Дж. Ванг (Wang) та Д. Дж. Радосевич (Radosevich) [4,с.120] зазначають, що стандартні системи ВІ розуміються як технологія збору та перегляду даних з метою підтримки процесу прийняття рішень. Системи бізнес-аналітики - це технологія збору та оцінки відповідних даних, а потім їх аналіз та розміщення в моделях з метою визначити, яка з них найбільш підходить для прийняття майбутніх рішень. Варто додати, що аналітика поділяється на описовий аналіз, який описує те, що вже відбулося (для цього використовуються інформаційні панелі управління та картки показників) та аналіз прогнозування (передбачення того, що станеться) (за допомогою використання регресійного аналізу, нейронних мереж), а також перспективний аналіз, який прогнозує майбутній стан речей (наприклад, математичне програмування) [5, с. 4].

Незалежно від вищезгаданих поколінь розвитку ІТ -систем, що підтримують управління, з самого початку комп'ютеризації керівники підприємств розглядали можливість інтеграції інформації з різних сфер та різних систем. Відсутність такої функції спричиняла труднощі у прийнятті рішень, що охоплюють усі процеси обробки даних на підприємстві. Це призвело до започаткування концепції інтегрованих систем управління. Іншими словами, функціональна інтеграція - це реалізація різних функцій управлінської інформаційної системи, що виконується в одній, але розгалуженій системі, що полягає у поєднанні функціональних елементів за допомогою відносин, що становлять єдине ціле на підприємстві [6,с. 118]. У цій системі обмін інформацією відбувається за допомогою бази даних, що забезпечує належний рівень цілісності, безпеки та авторизації у доступі до інформації. Інтегрована система є складним і багатовекторним рішенням, яке неможливо впровадити швидко. Для створення інтегрованої ІТ-системи необхідно мати загальний для всього підприємства інформаційний ресурс, єдиний стандарт збору, обробки та передачі інформації, єдину форму носія для збору та обробки інформації, загальні інструменти та процедури для розробки системи та єдиної процедури діалогу з користувачем.

Генезис ІТ-систем дозволяє визначити етапи розвитку інтегрованих систем управління, які розвивалися паралельно вищезгаданим поколінням систем, що направлені на підтримку реалізації функцій управління. З метою вдосконалення систем підтримки управління все більш широко використовуються інформаційні технології в інтегрований формі. Спочатку це були системи планування вимог до матеріалів (ang. Material Requirements Planning, MRP I), створені в 1960 -х роках на основі моделі управління складськими запасами. (для виробничих підприємств), потім модель закритого циклу MRP (ang. Closed-Loop MRP) та системи планування виробничих ресурсів (ang. Manufacturing Resources Planning, MRP II). Системи MRP II - це модель планування виробничих ресурсів, що охоплює управління не лише складськими запасами, а й виробничі ресурси та потужності, стратегічне управління виробництвом та продажами. Розвиток цих систем здійснювався в основному шляхом розширення сфери їх застосування. Офіційний стандарт, опублікований у 1989 р. APICS (American Production and Inventory Control Society), містив вимоги до систем MRP II [7, с. 9].

Іншою версією цих систем є системи планування ресурсів підприємства (ang. Enterprise Resources Planning, ERP), створені в 1990-х роках. [8,с.14]. Їх часто також називають системами планування фінансових ресурсів (ang. Money Resource Planning - MRP III), MRP III), деякі науковці їх називають системи ERM (ang. Enterprise Resource Management), тобто системи управління ресурсами підприємства. Слід зазначити, що ці системи продовжують розвиватися, і через відсутність точного визначення вони можуть суттєво відрізнятися за пропонованими функціональними можливостями та потенційними сферами підтримки процесів управління на підприємстві. Теоретики та

практики підкреслюють, що застосування сучасних пакетів підтримки управління все ще має величезний потенціал. Зміни, в основному полягають у додаванні нових функціональних модулів, які мають забезпечити максимально повну інтеграцію всіх рівнів управління підприємством щодо раніше використовуваних версій систем. Системи MRP II дозволяють моделювати та контролювати економічні процеси переважно в матеріальному аспекті (актуально для виробничих підприємств). Системи класу ERP дозволяють управляти ресурсами у фінансово - економічному аспекті (що полягає в інтеграції та вдосконаленні внутрішніх процесів). Змінені функціональні наповнення цих систем призвели до появи таких версій, як ERP II, EERP (Extended ERP), @ERP, EAS (Enterprise Application Suite), eERP, IERP (Intelligent ERP ERP), ERP +, ERP III і характеризуються як нове покоління інтегрованих систем - ERP IV [9]. Поява нових версій систем є результатом зміни умов ведення бізнесу та можливостей, створених розвитком ІКТ. Завдяки інтенсивному розвитку, теоретики виділяють деякі особливості, загальні для систем підтримки управління ERP класів, які включають, перш за все: побудову системи - широку підтримку управління підприємством, архітектуру системи - що складається з багатьох окремих додатків / модулів (підсистем), доступність системи - прикладне програмне забезпечення, так звана коробка - дублююча система (система без надання вихідних кодів, розробка контролюється виробником) або пристосована лише до потреб підприємства (спеціальне програмне забезпечення), створене на основі ретельного аналізу умов та вимог, пропонує більше функціональних можливостей, ніж відповідна стандартна система ERP, відкритість, що забезпечує можливості розширення новими модулями, змістовне вдосконалення (шляхом повної підтримки інформації та процесів прийняття рішень, що базуються на концепції логістичного управління Just Time, контролі виробництва відповідно до стандартів MRP II, комплексному управлінню якістю відповідно до ідеї Total Quality Management та стандартів ISO 900x), технологічний прогрес, а також відповідність чинному законодавству, зокрема, України.

Щодо розвитку інформаційних систем в Україні, то роботи зі створення АСУП (автоматизованих систем управління підприємством) на базі радянських універсальних цифрових обчислювальних машин були розпочаті за ініціативою академіка В. М. Глушкова в Інституті кібернетики АН СРСР у 1963–1964 роках. Першою в СРСР системою для підприємств з масштабним характером виробництва була АСУП “Львів”, впроваджена на Львівському телевізійному заводі “Електрон”. Новий етап в розвитку АСУП припав на другу половину 70-х років. Це були комплексні АСУП, в яких органічно інтегрувалися в єдине ціле завдання автоматизованого проектування нових виробів (САПР), технологічної підготовки виробництва (АСПВ), автоматизації випробувань готових виробів і автоматизації організаційного управління підприємством (АСУП в колишньому, функціональному розумінні). Технічну базу нового покоління АСУП складали, як правило, моделі ЄС ЕОМ, СМ ЕОМ.

Що стосується ситуації, яка склалася після розпаду СРСР, то ті інформаційні системи, які використовуються зараз у країнах СНД сформовані під впливом західних технологій, якщо не сказати більше, що ці системи це просто локалізовані варіанти європейських і американських систем. Саме тому сьогодні замість поняття АСУП використовується поняття “Інтегровані системи планування ресурсів підприємства” (Enterprise Resource Planning Systems - ERP-системи) [10].



Рис 2. Основні чинники, що визначають використання ІТ-систем підтримки управління на підприємствах

Джерело: Власне дослідження на основі [2].

Висновки. Ріст кількості впроваджуваних управлінських інформаційних систем на підприємствах відбувся під впливом багатьох об'єктивних чинників, (рис. 2). Результати дослідження показують, що прості системні концепції впроваджуються частіше. Більше того, як свідчать численні звіти, переважна більшість реалізованих систем не забезпечують досягненню поставлених цілей. Таким чином, можна зробити висновок, що потенціал систем ще не використовується підприємствами України повною мірою. З одного боку, це свідчить про значний ринковий потенціал для виробників та постачальників ІТ-систем, а з іншого - про їх актуальність для вирішення проблем вищим керівництвом підприємств, які можуть використовувати їх у процесах стратегічного вибору та стратегічному управлінні.

Список бібліографічного опису:

- 1.Knott, P. A typology of strategy tool applications. Management Decision. 2006. 44(8). 1090-1105. doi: 10.1108/00251740610690630.
- 2.Sauter, V. L. Decision Support Systems for Business Intelligence (2nd Edition). USA: John Wiley & Sons. 2010.
- 3.Suarez, E. R.The Strategic Management Frameworks and the Delta Model: Putting Customers Before Products. 2016. doi: 10.13140/RG.2.1.1847.4643.
- 4.Wang, J. i Radosevich, D. J. (2010). Decision Support System. W: M. G. Hunter, (Eds.), Strategic Information Systems: Concepts, Methodologies, Tools and Applications (pp. 114-121). USA: Information Science Reference.
- 5.Watson, H. J. The Requirements for Being an Analytics-Based Organization. Business Intelligence Jour-nal. 17(2). P. 4-6.2012.
- 6.Chmielarz, W. (2013). Zarządzanie projektami @ rozwój systemów informatycznych zarządzania. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.2013.
- 7.Chomuszko, M. System ERP, Dobre praktyki wdrożeń. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. 2016.
- 8.Lynch, R. Strategic Management (7th Edition). Wielka Brytania: Pearson Education Limited.2015.

9. Computerworld Polska. Magazyn menedżerów i informatyków. 11. Warszawa: IDG Poland. 2017.

10. Нижник В.М., Терехов Д.С. Еволюція розвитку інформаційних систем та інформаційних технологій в управлінні підприємствами. Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету № 5 '2009. Т. 2. С.220-223.

References:

1. Knott, P. (2006). A typology of strategy tool applications. Management Decision. 44(8). 1090-1105. doi: 10.1108/00251740610690630.

2. Sauter, V. L. (2010). Decision Support Systems for Business Intelligence (2nd Edition). USA: John Wiley & Sons.

3. Suarez, E. R. (2016). The Strategic Management Frameworks and the Delta Model: Putting Customers Before Products. doi: 10.13140/RG.2.1.1847.4643.

4. Wang, J. i Radosevich, D. J. (2010). Decision Support System. W: M. G. Hunter, (Eds.), Strategic Information Systems: Concepts, Methodologies. Tools and Applications. 2010. P. 114-121.

5. Watson, H. J. (2012). The Requirements for Being an Analytics-Based Organization. Business Intelligence Journal. 17(2), 4-6.

6. Chmielarz, W. (2013). Zarządzanie projektami @ rozwój systemów informatycznych zarządzania. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

7. Chomuszek, M. (2016). System ERP, Dobre praktyki wdrożeń. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

8. Lynch, R. (2015). Strategic Management (7th Edition). Wielka Brytania: Pearson Education Limited.

9. Computerworld Polska (2017). Magazyn menedżerów i informatyków. 11. Warszawa: IDG Poland.

10. Nyzhnyk V.M., Terekhov D.S. Evoliutsiia rozvytku informatsiynykh system ta informatsiynykh tekhnolohii v upravlinni pidpriemstvamy. [Evolution of development of information systems and information technologies in enterprise management] Ekonomichni nauky. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. № 5 '2009. Т. 2. С.220-223.

Дата подання публікації 10.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-12>

УДК 339.165.5:330.341.1

Рудь Н.Т., д.е.н., професор

Rud N. Doctor of Economic Sciences, Professor

<https://orcid.org/0000-0002-9040-146X>

БРЕНД ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Луцький національний технічний університет

В статті показано, що в сучасному конкурентному середовищі продовжується боротьба брендів, а не товарів, за їхнє місце у свідомості споживачів. Підприємства не формують потенціал стратегічного розвитку за рахунок бренду як нематеріального активу.

Виділено нові категорії споживачів: людям необхідні прості, зручні і компактні речі (маленька квартира); екологи – обмеження споживання і збереження природи; екоактивісти – зниження шкідливих викидів в атмосферу (зменшення кількості відряджень, проведення Zoom – конференцій); питання харчування – більшість людей хочуть стати ваганями чи вегетаріанцями, їсти більше овочів і фруктів; прихильники повторного використання ресурсів, переробки матеріалів.

Деталізовані визначальні характеристики поняття «бренд». Наведені підходи вчених до формулювання даного поняття. Запропоновано авторське визначення бренду як інтелектуальної власності (нематеріального активу), яка має певну вартість та відображає особливості товару, його унікальність і створює незабутнє враження у споживача.

Виокремлено сфери сучасного використання бренду. Відмічено, що бренди створюються за допомогою інновацій і процвітають за наявності безперервного потоку інновацій. Саме нововведення викликають тимчасову конкурентну перевагу, оскільки інноваційна продукція викликає у споживачів відчуття, що бренд дійсно є лідером і спрямований на задоволення потреб споживачів.

Процес бренд-менеджменту підприємства має спрямовуватись на зростання його сили та вартості. За цими основними характеристиками бренд-менеджменту можливо здійснити оцінку ефективності формування та використання брендів та марочного капіталу підприємства.

Використання нематеріальних активів зростає з переходом конкуренції в нецінову форму. Для їх ефективного використання необхідно впроваджувати принципово нові способи обліку. Питання оцінки та відображення нематеріальних активів в обліку залишається до цього часу дискусійним.

Доведено, що не існує реальної моделі обчислення вартості бренду; головним фактором недосконалості оцінки вартості бренду є відірваність його від звітностей компаній та не відображення таких нематеріальних активів на балансі компаній; форс-мажорні обставини мають безпосередній вплив на вартість матеріальних активів, в той час як нематеріальні активи не втрачають свою вартість.

Ключові слова: активи, нематеріальні активи, інновація, бренд-менеджмент, вартість.

BRAND AS AN INTANGIBLE ASSET IN INNOVATIVE ECONOMY

Lutsk National Technical University

The article shows that in today's competitive environment, the struggle of brands, rather than goods, for their place in the minds of consumers. Enterprises do not form the potential of strategic development at the expense of the brand as an intangible asset.

New categories of consumers have been identified: people need simple, convenient and compact things (small apartment); ecologists - restriction of consumption and preservation of nature; eco-activists - reduction of harmful emissions into the atmosphere (reduction of business trips, holding Zoom conferences); nutrition issues - most people want to become vagans or vegetarians, eat more vegetables and fruits; supporters of reuse of resources, processing of materials.

Detailed defining characteristics of the concept of "brand". The author's definition of a brand as intellectual property (intangible asset), which has a certain value and reflects the features of the product, its uniqueness and creates an unforgettable impression on the consumer.

The spheres of modern use of the brand are singled out. It is noted that brands are created through innovation and thrive in the presence of a continuous flow of innovation. It is the innovations that cause a temporary competitive advantage, as innovative products give consumers the feeling that the brand is truly a leader and is aimed at meeting the needs of consumers.

The process of brand management of the enterprise should be aimed at increasing its strength and value. According to these main characteristics of brand management, it is possible to assess the effectiveness of the formation and use of brands and brand capital of the enterprise.

The use of intangible assets increases with the transition of competition to non-price form. For their effective use it is necessary to introduce fundamentally new methods of accounting. The issue of valuation and reflection of intangible assets in accounting remains controversial.

It is proved that there is no real model for calculating the value of a brand; the main factor in the imperfection of the assessment of the value of the brand is its isolation from the reporting of companies and the reflection of such intangible assets on the balance sheets of companies; force majeure has a direct effect on the value of tangible assets, while intangible assets do not lose their value.

Key words: assets, intangible assets, innovation, brand management, value.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ми живемо в епоху особистих брендів, оскільки довіряють не компанії, а особисто вам. Для чого потрібен бренд? Це – комерційна вигода, інтерес потенційних співробітників, пошук стратегічно вигідних партнерів, інтерес і довіра потенційних інвесторів. У компанії має бути своє обличчя (свій герой). Тенденція становлення брендів в управлінській діяльності на підприємствах триває досить інтенсивно з урахуванням того, що в сучасному конкурентному середовищі продовжується боротьба брендів, а не товарів, за їхнє місце у свідомості споживачів. Підприємства насамперед зосереджені на вирішенні проблем розвитку, пов'язаних з ефективним використанням матеріальних активів, а формування потенціалу стратегічного розвитку за рахунок бренду як нематеріального активу підприємства залишається поза їхньою увагою.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В наукових працях велика увага приділяється питанням формування концепції бренд-менеджменту, в основі якої знаходиться формування та управління брендом товару. Зокрема, Аакер Д.А., Багієв Г.Л., Балабанова Л.В., Бойєт Д., Ванекен Б., Вінсент Л., Герман Д., Годін О.М., Головлева О.Л., Девіс С., Должанський І.З., Домнін В.Н., Еллвуд А., Ле Пла Ф., Макашев М.О., Макнеллі Д., Нільсон Т., Прингл А., Рожков І.Я., Садеков А.А., Шарков Ф.І., Шубін О.О., Шульгіна Л.М. та ін. Питання бренду як нематеріального активу ними практично не розглядалося і комплексно не досліджувалося. Таким чином, виникає необхідність дослідження цього питання.

Ціль статті – обґрунтування важливості бренду для результативної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Самі великі гроші в брендах. Бренд – це репутація, обіцянка клієнтам: який результат вони одержать сьогодні, завтра і в інший любий день.

У кожного бренду має бути велика ідея, те, що він обіцяє своїм клієнтам (Volvo – гарантує клієнтам безпеку, Disney – радість і щастя). Не робить клієнта задоволеним, приводьте його у захват, зробіть його щасливим.

Котлер Ф. відмічає, що маркетинг постійно змінюється, незмінним залишається робота успішних компаній на те, щоб зробити клієнта щасливим. Вони розуміють, що потрібно людям і дають їм це. В даний час можемо виділити нові категорії споживачів:

- 1) людям необхідні прості, зручні і компактні речі (маленька квартира);
- 2) екологи – обмеження споживання і збереження природи;
- 3) екоактивісти – зниження шкідливих викидів в атмосферу (зменшення кількості відряджень, проведення Zoom – конференцій);
- 4) питання харчування – більшість людей хочуть стати ваганами чи вегетаріанцями, їсти більше овочів і фруктів;
- 5) прихильники повторного використання ресурсів, переробки матеріалів.

Необхідно переформатувати комунікацію з клієнтами: проаналізувати проблеми клієнтів в нових реаліях і допомогти їм їх вирішити.

Існують різні підходи щодо визначення сутності «бренд». Розглянемо детальніше визначальні характеристики поняття «бренд» у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначальні характеристики поняття «бренд»

Автор	Змістовна характеристика бренду – це:
Д. Огілві	– «невловима сума властивостей продукту (сукупність вражень, які спрямовуються на споживачів): його імені, упаковки й ціни, історії, репутації і способу рекламування».
Співробітники агентства Ogilvy & Mather	– «те, що споживачі відчувають стосовно продукту; це прихильність до нього; ті персональні характеристики, які вони приписують продукту, довіра і відповідальність, які вони відчувають до нього».
Ю. Любашевський	– «слово, назва, вираз, знак, символ чи дизайнерське рішення або ж їх комбінація для позначення товару чи послуги конкретного виробника».
Американська асоціація маркетингу – AMA	– «назва, термін, знак, символ або дизайн, а також їх комбінації, які призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців для відмінності їх товарів або послуг конкурентів».
Landor Associates	– «сума всіх характеристик, матеріальних або нематеріальних, яка робить комерційну пропозицію унікальною».
Р. Кох	– «візуальний символ і / або ім'я, які надаються товару або послугі організацією, і які дозволяють відрізнити його від товарів-конкурентів і завіряють споживача в тому, що якість товару буде незмінно високою».
Martin E., Thoma Creave	– «сума всього, що люди знають, думають, відчувають щодо компанії, послуги або товару».
Д. Траут	– «гарна ідея, плюс проникнення у свідомість споживачів».
В. Музикант	– «сукупність уявлень і очікувань споживача щодо конкретного «оренованого» товару, тоді як торгова марка – це окремі вербальні і візуальні елементи фірмового стилю, що дозволяють споживачеві ідентифікувати товар і виділяти його з товарної групи».
І. Соловйова	– «сукупність вражень, що викликаються у споживача тієї чи іншої торгової марки».
М. Яндієв	– «явище, коли має місце масове виробництво однотипних емоцій як самостійного товару, призначеного для розповсюдження».
Л. Врис, С. Генслер та П. Леефланг	– «запатентований візуальний, емоційний, раціональний і культурний образ, який асоціюється з компанією або товаром».
С. Люпін, Сяона Чжен, Мен Су, Л. Робін Келлер	– «переконлива обіцянка якості, обслуговування та цінності на тривалий період, яка підтверджується випробуванням товару, повторними покупками та задоволенням від використання».
Д. Діон і С. Борраз	– «невловима сума властивостей товару: його імені, упакування, ціни, його історії, репутації та способу рекламування. Бренд також є комбінацією враження, яку він справляє на споживачів, і результатом їх досвіду у використанні бренду»
Авторське визначення	– інтелектуальна власність (нематеріальний актив), яка має певну вартість та відображає особливості товару, його унікальність і створює незабутнє враження у споживача.

Примітка. Сформовано автором на основі джерел [1–12]

Аналізуючи дослідження різних учених, приходимо до думки, формування та управління брендом – це процес, який створює щось важливе та цінне для споживачів, що виражається в атрибутах і комунікаціях, і дозволяє правильно розпізнавати товар (послугу) та мати довгочасну купівельну перевагу.

Важливість поняття бренду на сучасному етапі економічного розвитку та економічної інтеграції відображено в табл. 2 [13].

Таблиця 2

Сфери сучасного використання бренду

Фінансова	Не фінансова
Планування злиттів та поглинань	Управління брендом
Податкове планування	Формування портфелів брендів
Бухгалтерський облік нематеріальних активів і звітність	Стратегічне маркетингове планування
Ліцензування та франчайзинг	Внутрішні комунікації
Забезпечення кредитів	Складання маркетингового бюджету
Стосунки з інвесторами	Правові документи

Зазвичай, управління брендом прирівнюється до управління комунікаціями, хоча бренди створюються за допомогою інновацій і процвітають за наявності безперервного потоку інновацій. Це пояснюється тим, що нововведення викликають тимчасову конкурентну перевагу. Інноваційна продукція викликає у споживачів відчуття, що бренд дійсно є лідером і спрямований на задоволення потреб споживачів.

Процес бренд-менеджменту підприємства має спрямовуватись на зростання його сили та вартості. За цими основними характеристиками бренд-менеджменту можливо здійснити оцінку ефективності формування та використання брендів та марочного капіталу підприємства. Детально етапи процесу формування і використання бренду досліджено в роботі [14]. Автор відмічає, що «чим триваліше життєвий цикл бренда, тим ефективніше будуть витрати на його розробку, тестування, оскільки тоді його питома вартість буде знижуватись» [14, с. 391].

Розвиток технології формування бренду торгівельних підприємств в Україні виявив нерівномірність її впровадження в діяльність, що пов'язано, перш за все, з відсутністю ефективних науково-обґрунтованих, адаптованих до вітчизняних ринкових умов підходів щодо формування та управління бренд-менеджментом підприємства.

Конкуренція на споживчому ринку актуалізує значимість управління торговими марками. Оскільки ринок товарів і послуг стрімко зростає, то необхідно активізувати увагу потенційних споживачів. З економічної точки зору «для споживачів вибір товару чи послуги відомого бренду скорочує витрати, пов'язані із цим процесом. Сюди відносяться витрати вибору (час, витрачений споживачем на придбання), асортимент товару чи послуг, з якими повинен ознайомитися споживач» [15, с. 369].

Бренд виступає основою систематизації уподобань споживачів, сприйняття пропозицій різних виробників, внаслідок взаємодії уявлень про значущість якостей для даної товарної групи, ціни, інформації з реклами, спілкування з іншими людьми, ціни і ін. [16, с. 37]. Для більшості світових компаній бренд – це додаткове джерело дохідності, але водночас в балансі це не відображається. Інвестиції в бренд прирівнюються до інвестицій у майбутнє компанії та в її успіх на ринку. Сильний бренд сприяє збільшенню марочного (репутаційного) капіталу, що є найціннішим активом компанії. Бренд із високою впізнаваністю дає змогу скорочувати рекламні витрати [17, с. 369].

Бренд нереально сформувати на порожньому місці. Компанія повинна мати дійсно видатні досягнення і переваги, які закладають репутаційний фундамент. Процес створення репутації вимагає тривалого часу і значних грошових вкладень. Це постійний, дуже непростий процес, який неможливо застрахувати від загроз, втрат і ризиків. Створювати репутацію компанії потрібно безперервно, системно, комплексно,

професійно, технологічно. Тільки тоді добре ім'я компанії стане приносити великі гроші – які люди заплатять за гарантію, підкріплену репутацією.

Нематеріальні активи стають обов'язковою умовою діяльності підприємств. Використання нематеріальних активів зростає з переходом конкуренції в нецінову форму. Для їх ефективного використання необхідно впроваджувати принципово нові способи обліку. Питання оцінки та відображення нематеріальних активів в обліку залишається до цього часу дискусійним. Як відзначає Ужва А.М. [18, с. 1373], «проблемою є оцінка нематеріальних активів, створених підприємством самостійно. У цьому разі перед підприємством постає питання, як відобразити витрати на створення нематеріальних активів». Ми відносимо до таких активів: знання працівників, їх досвід, компетенції, репутацію підприємства, бренд, імідж.

У структурі активів Соса-Кола виділяють лише 4% матеріальних, решта 96% – це активи нематеріальні, тобто припадають на ділову репутацію компанії, її корпоративний імідж, репутацію бренду, керівників та ін. Цей класичний приклад демонструє, як «те, що не можна взяти до рук» дає відчутний, що обчислюється величезними сумами, фінансовий результат. Подібні реалії мимоволі змушують замислитися над тим, як систематизувати, класифікувати, створити і зміцнити ці невловимі поняття. Репутація у компанії є завжди, хоча вона того чи ні. Основне завдання – не дозволити статися стихійному формуванню репутації, зробити так, щоб відношення суспільства до компанії як можна більше відповідало бажаному.

На сьогодні, в 21 столітті, наразі відсутня єдина загальновизнана система обчислення вартості брендів, не дивлячись на те, що існує великий обсяг досліджень щодо оцінки вартості бренду та певних методик і моделей оцінки визнаними міжнародними консалтинговими компаніями. Разом з цим, бренд не відображається в балансі компанії через діючі до сьогодні міжнародні стандарти фінансової звітності (International accounting standards 38) [19]. Тобто, власник бренду має тільки віртуальне уявлення щодо його вартості, оскільки ні бухгалтерський, ні податковий облік не бачать його своїм об'єктом.

До того часу, поки не буде зафіксована певна модель обчислення вартості бренду, будь-яке обчислення вартості може підлягати критиці та наражати на сумнів щодо її достовірності. Саме тому наразі вартість бренду відносять до нематеріальних активів, таких, що не відносяться та не використовуються у бухгалтерському та податковому обліку, але й водночас визнається як актив компанії.

Якби все ж таки вартість бренду можна було оцінити, то це приносило б безліч вигод для підприємства у будь-яких ситуаціях, а також мало вплив на ринкову вартість компанії чи підприємства.

Наведемо кількісну оцінку вартості найдорожчих брендів світу за даними міжнародного рейтингу компанії Interbrand [20, с. 1] та компанії Brand Finance [21, с. 1]. Вказані дані використані в дослідженні [22, с.1458] при оцінюванні абсолютної та відносної похибок їх визначення (табл. 3).

Таблиця 3

Вартість найдорожчих брендів світу

Джерело даних	Бренд	Оцінена вартість у 2018 році, млн. дол	Точність показника оціненої вартості
Interbrand	Amazon	100764	2,013
	Apple	214480	-3,146
	Google	155506	-4,495
Brand Finance	Amazon	150811	-3,013
	Apple	146311	2,146
	Google	120911	3,495

Примітка. Складено автором на основі [20, с.1], [21, с.1], [22, с.1458].

Результати точності визначення вартості найдорожчих брендів світу автор [22, с.1459] кваліфікує як критично високий рівень похибок, тобто, низьку точність досліджуваних результатів економічних вимірювань.

Варто відзначити, що саме через протиріччя при визначенні оцінки бренду у 2010 році було прийнято міжнародний стандарт ISO 10668 «Brand valuation. Requirements for monetary brand valuation». Цей стандарт регламентує принципи та основні підходи щодо оцінки вартості бренду, як самостійного нематеріального активу.

Станом на 2019 рік вартість активів Coca-Cola становить 83,216.0 млн. доларів, але дуже важко оцінити реальну ринкову вартість, враховуючи нематеріальні активи [23].

Враховуючи наявну ситуацію у світовій економіці, ринкова ціна матеріальних активів постійно змінюється, в той час як нематеріальний актив набагато довше може втримувати свою вартість за сталих умов. Для прикладу, компанія Coca-Cola у березні 2020 року, заявила, що виробництво дієтичних напоїв залежить від китайських постачальників підсолоджувачів, які є ключовим інгредієнтом популярної дієтичної соди [24]. Компанія також попередила про можливі проблеми поставок в довгостроковій перспективі, якщо спалах COVID-19 продовжить рости, що власне може негативно відобразитися на вартості матеріальних активів.

Висновки. Досліджено, що головним результатом процесу розробки та управління брендом є збільшення доходів компанії та вплив на процес капіталізації компанії, оскільки бренд, що не здатний приносити прибуток, не має цінності незалежно від того, як цей актив розглядають споживачі. Матеріалізувати цінність бренду може тільки прибуток, отриманий від продажу брендovanого товару. Доведено, що: не існує реальної моделі обчислення вартості бренду; головним фактором недосконалості оцінки вартості бренду є відірваність його від звітностей компаній та не відображення таких нематеріальних активів на балансі компаній; форс-мажорні обставини мають безпосередній вплив на вартість матеріальних активів, в той час як нематеріальні активи не втрачають свою вартість.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д.. Создание сильных брендов. Москва: Издат. дом Гребенникова, 2003. 440 с.
2. Крейнер Стюарт, Дирлав Дез. Бренды, которые изменили бизнес: полная коллекция величайших брендов мира / Пер. с англ. Санкт-Петербург: «Крылов», 2004. 320 с.
3. Любашеский Ю. Брендинг в России. *Маркетолог*. 2003. №6. С.34–36.
4. Рудая Е. А. Бренд-менеджмент: учеб. метод. комплекс. Москва: МГИМО-Университет, 2008. 256с.
5. Темпорад П. Эффективный бренд-менеджмент: пер. с англ. / Под ред. С. Г. Божук. Санкт-Петербург: Нева, 2004. 464с.
6. Музыкант В. Л. Формирование бренда средствами PR и рекламы. Москва: Экономист, 2004. 608с. (С. 20–21).
7. Яндиев М. И. Бренд как инструмент снижения стоимости заимствований. *Рынок ценных бумаг*. 2007. т. 5. № 20. С. 18 – 39. URL: [http:// istina.msu.ru. article](http://istina.msu.ru. article)
8. Кумбер С. Брендинг / Пер. с англ. Москва: «Вильмс», 2003. 174 с.
9. American Marketing Association. More than Half of Consumers Buy or Boycott a Brand Because of Politics. URL: <https://www.ama.org/publications/eNewsletters/MarketingNews-Weekly/Pages/ more-half-consumers-buy-boycott-brand-because-politics.aspx>.
10. Lisette de Vries, Sonja Gensler, and Peter S.H. Leeftang. Effects of Traditional Advertising and Social Messages on Brand Building Metrics and Customer Acquisition. *Journal of Marketing: September*. 2017. Vol. 81. № 5. P. 1–15.
11. Luping Sun, Xiaona Zheng, Meng Su, L. Robin Keller. Behavior Discrepancy of Foreign Versus Domestic Brands in Emerging Markets: The Relevance of Consumer Prior Knowledge. *Journal of International Marketing*. 2017. Т. 25. № 1. P. 91–109.
12. Delphine Dion and Stéphane Borraz. Managing Status: How Luxury Brands Shape Class Subjectivities in the Service Encounter. *Journal of Marketing*. 2017. Vol. 81. № 5. P.67–85.
13. Токарчук В. Модель оцінки вартості бренду на базі публічних даних компанії. *Економічний вісник університету*. 2010. № 29/1. С.187 – 190.
14. Крамарчук С.П. Теоретичні та методичні аспекти управління брендом під час виходу на нові ринки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 20. С.389 – 393.
15. Ковінько О.М., Оголь Д.В., Шевченко Н.О. Управління брендом у системі управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Економіка та управління підприємством*. 2017. Випуск 20. С. 368 – 372.
16. Бренд-менеджмент: теорія і практика: навч. посібник / укл.: І. В. Струтинська. Тернопіль: Прінт-офіс, 2015. 204 с.
17. Назайкін О. Брендинг. URL: http://www.nazaykin.ru/_br_branding.htm.
18. Ужва А.М. Обліково-аналітичне забезпечення нематеріальних активів підприємства у сучасних умовах: стан та напрями вдосконалення. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 19. С.1371 – 1375.
19. International Accounting Standart and 38 «Intangible Assets». URL: <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS-technical-summaries/Documents/IAS38-English.pdf>.
20. Interbrand Releases 2018 Best Global Brands Report. URL: <https://business.financialpost. com/pmn/press-releasee->

pmn/business-wire-news-releases-pmn/interbrand-releases-2018-best-global-brands-report

21. Brand Finance Global 500. 2018. The annual report on the world's most valuable brands. URL: http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_global_500_report_2018_locked.pdf
22. Поздняков Ю.Б., Садовенко Ю.П. Кількісна оцінка точності визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 19. С. 1454 – 1462.
23. Fortune Global 500. URL: <https://fortune.com/fortune500/2019/coca-cola/>.
24. Fortune Global 500. URL: <https://fortune.com/2020/03/03/coronavirus-diet-coke/>.

References:

1. Aaker D. (2003). Sozdaniye sil'nykh brendov [Building strong brands]. Moskva: Izdat. dom Grebennikova, 440 s. [in Russian].
2. Kreyner Styuart, Dirlav Dez(2004). Brendy, kotoryye izmenili biznes: polnaya kolleksiya velichayshikh brendov mira / Per. s angl.[Brands That Changed Business: A Complete Collection of the World's Greatest Brands. from English]. Sankt-Peterburg: «Krvlov», 320 s. [in Russian].
3. Lvubasheskiv YU. (2003). Branding v Rossii [Branding in Russia]. Marketolog – Marketer, №6, s.34–36 [in Russian].
4. Rudava Ye. A. (2008). Brend-menedzhment: ucheb. metod. Kompleks [Brand management: textbook. method. Complex] Moskva: MGIMO-Universitet. 256s. [in Russian].
5. Temporad P.(2004). Effektivniy brend-menedzhment: per. s angl. / Pod red. S. G. Bozhuk [Effective brand management: trans. from English / Ed. S. G. Bozhuk]. Sankt-Peterburg: Neva, 464s. [in Russian].
6. Muzykant V. L. (2004). Formirovaniye brenda sredstvami PR i reklamy [Brand formation by means of PR and advertising]. Moskva: Ekonomist", 608s. (S. 20–21) [in Russian].
7. Yandiyev M. I.(2007). Brend kak instrument snizheniya stoimosti zaimstvovaniy [Brand as a tool to reduce the cost of borrowing]. Rynok tsennykh bumag – Stocks and bonds market. t. 5. № 20. S. 18 – 39. URL: [http:// istina.msu.ru. article](http://istina.msu.ru. article) [in Russian].
8. Kumber S. (2003). Branding / Per. s angl [Branding / Per. from English]. Moskva: «Vil'ns», 174 s. [in Russian].
9. Amerykans'ka asotsiatsiya marketynhu. Bil'she polovyny spozhyvachiv kupuyut' abo boykotuyut' brend cherez polityku [American Marketing Association. More than Half of Consumers Buy or Boycott a Brand Because of Politics]. URL: <https://www.ama.org/publications/eNewsletters/MarketingNews-Weekly/Pages/ bil'she polovyny spozhyvachiv-kupuyut-boykotuyut-brend-bo-polityka.aspx> [in English].
10. Lizett de Friz, Sonya Hensler ta Piter S.KH. Liflanh (2017). Vplyv tradytsiynoyi reklamy ta sotsial'nykh povidomlen' na pokaznyky pobudovy brendu ta zaluchennya kliventiv Effects of Traditional Advertising and Social Messages on Brand Building Metrics and Customer Acquisition]. Zhurnal marketynhu: veresen' – Journal of Marketing: September. Vyp. 81. № 5. S. 1–15 [in English].
11. Lupinh Son, Syaona Chzhen, Men Su, L. Robin Keller (2017). Povedinka nevidpovidnosti inozemnykh ta vitchyznyanykh brendiv na rynkakh, shcho rozvyvayut'sya: aktual'nist' poperednikh znan' spozhyvachiv [Behavior Discrepancy of Foreign Versus Domestic Brands in Emerging Markets: The Relevance of Consumer Prior Knowledge]. Zhurnal mizhnarodnoho marketynhu – Journal of International Marketing. T. 25. № 1. S. 91–109 [in English].
12. Del'fina Dion ta Stefan Borraz (2017). Keruyuchy status: yak brendy klasu lyuks formuyut' predmet klasu pid chas zustrichi z posluhamy [Managing Status: How Luxury Brands Shape Class Subjectivities in the Service Encounter]. Zhurnal marketynhu – Journal of Marketing. Vyp. 81. № 5. S. 67–85 [in English].
13. Tokarchuk V. (2010). Model' otsinky vartosti brendu na bazi publichnykh danykh kompaniyi [Model of brand value assessment on the basis of public data of the company]. Ekonomichnyy visnyk universytetu – Economic Bulletin of the University. № 29/1. S.187 – 190 [in Ukrainian].
14. Kramarchuk S.P. (2017).Teoretychni ta metodychni aspekty upravlinnya brendom pid chas vykhodu na novi rynky [Theoretical and methodological aspects of brand management when entering new markets]. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national economic problems. Vypusk 20. S.389 – 393 [in Ukrainian].
- 15.Kovin'ko O.M., Ohol' D.V., Shevchenko N.O. (2017). Upravlinnya brendom u systemi upravlinnya marketynhovoyu dival'nistyu pidpryemstva [Brand management in the management system of marketing activities of the enterprise]. Ekonomika ta upravlinnya pidpryemstvom – Economics and enterprise management. Vypusk 20. S. 368 – 372 [in Ukrainian].
16. Brend-menedzhment: teoriya i praktyka: navch. posibnyk / ukl.: I. V. Strutyn's'ka [Brand management: theory and practice: textbook. manual / incl.: I.V Strutyn's'ka]. Ternopil': Print-ofis, 2015. 204 s. [in Ukrainian].
17. Nazaykin O. Brendynh [Branding. URL: http://www.nazaykin.ru/ br_branding.htm. [in Ukrainian].
18. Uzhva A.M. (2018). Oblikovo-analitychne zabezpechennya nematerial'nykh aktyviv pidpryemstva u suchasnykh umovakh: stan ta napryamy vdoskonalennya [Accounting and analytical support of intangible assets of the enterprise in modern conditions: the state and areas of improvement]. Ekonomika i suspil'stvo – Economy and society. Vypusk 19. S.1371 – 1375 [in Ukrainian].
19. Mizhnarodnyy standart bukhgalters'koho obliku ta 38 «Nematerial'ni aktyvy» [International Accounting Standart and 38 «Intangible Assets»]. URL: <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS-technical-summaries/Documents/IAS38-English.pdf> [in English].
20. Interbrand vypuskaye Zvit pro naykrashchi svitovi brendy za 2018 rik [Interbrand Releases 2018 Best Global Brands Report]. URL: <https://business.financialpost.com/pmn/press-release-pmn/business-wire-news-releases-pmn/interbrand-releases-2018-best-global-brand-zvit> [in English].
21. Brand Finance Global 500. 2018. Richnyy zvit pro naytsinnishi brendy svitu [Brand Finance Global 500. 2018. The annual report on the world's most valuable brands]. URL: http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_global_500_report_2018_locked.pdf [in English].
22. Pozdnakov YU.V., Sadovenko YU.P. (2018). Kil'kiska otsinka tochnosti vyznachennya vartosti ob'ektiv intelektual'novi vlasnosti [Quantitative assessment of the accuracy of determining the value of intellectual property]. Ekonomika i suspil'stvo – Economy and society. Vypusk 19. S. 1454 – 1462 [in Ukrainian].
23. Fortune Global 500. URL: <https://fortune.com/fortune500/2019/coca-cola/> [in English].
24. Fortune Global 500. URL: <https://fortune.com/2020/03/03/coronavirus-diet-coke/> [in English].

Дата подання публікації 17.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-13>

УДК 332.155

Талах Т.А., к.е.н., доцент
 Talakh T. PhD in Economics, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1947-8114>

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Луцький національний технічний університет

Найбільш вагомими показниками господарської діяльності будь-якого підприємства або галузі є показники, що характеризують ефективність їх діяльності, тобто співвідношення отриманого результату до понесених витрат.

На показники ефективності чинять вплив безліч факторів, які залежать від галузевих особливостей, територіальних, маркетингових та системи менеджменту. Завдання кожного підприємства в контексті ефективного господарювання полягає у скороченні витрат і отриманні вищих фінансових результатів, при цьому враховуючи ризики функціонування підприємства. Саме тому, виникає необхідність комплексного, структурного дослідження показників ефективності господарської діяльності підприємств різних галузей національної економіки із застосуванням методики економічного аналізу.

В статті дана характеристика наукових підходів до економічної сутності поняття «ефективність», «економічна ефективність» та системи показників, що характеризують рівень економічної ефективності підприємства. З'ясовано, що економічна ефективність – це результат фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання, який покриває усі витрати на її здійснення та містить чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу.

Проведено аналіз суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності і з'ясовано, що промислові підприємства склали 6,7% від всієї кількості суб'єктів господарювання, вони забезпечують 24,4% ВВП України і реалізують 30,7 % продукції від загального обсягу підприємств національної економіки України. На основі статистичних методів дослідження та методики економічного аналізу розраховано, проаналізовано динаміку основних показників економічної ефективності промислових підприємств України та проведено факторний аналіз їх зміни. З'ясовано, що за 5 останніх років підприємства промисловості нарощують обсяги реалізації, суму отриманого чистого прибутку та збільшують показники економічної ефективності.

Ключові слова: ефективність, економічна ефективність, рентабельність, фондовіддача, продуктивність праці, обіговість оборотних активів.

ASSESSMENT OF ECONOMIC EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Lutsk National Technical University

The most important indicators of economic activity of any enterprise or industry are indicators that characterize the efficiency of their activities, is the ratio of the result to the costs incurred.

Performance indicators are influenced by many factors that depend on industry characteristics, territorial, marketing and management system. The task of each enterprise in the context of efficient management is to reduce costs and obtain higher financial results, taking into account the risks of the enterprise. That is why there is a need for a comprehensive, structural study of the efficiency of economic activity of enterprises in various sectors of the national economy using the methods of economic analysis.

The article describes the scientific approaches to the economic essence of the concept of "efficiency", "economic efficiency" and the system of indicators that characterize the level of economic efficiency of the enterprise. It is found that economic efficiency is the result of financial and economic activities of the entity, which covers all costs for its implementation and contains the net profit that remains for business development.

The analysis of economic entities of Ukraine by types of economic activity is carried out and it is found out that industrial enterprises accounted for 6.7% of the total number of economic entities, they provide 24.4% of Ukraine's GDP and sell 30.7% of total products. enterprises of the national economy of Ukraine. Based on statistical research methods and methods of economic analysis, the dynamics of the main indicators of economic efficiency of industrial enterprises of Ukraine are calculated, analyzed and factor analysis of their change is carried

out. It has been found that over the last 5 years, industrial enterprises have been increasing sales volumes, the amount of net profit and increasing economic efficiency.

Keywords: efficiency, economic efficiency, profitability, return on assets, labor productivity, turnover of current assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Найбільш вагомими показниками господарської діяльності будь-якого підприємства або галузі є показники, що характеризують ефективність їх діяльності, тобто співвідношення отриманого результату до понесених витрат.

На показники ефективності чинять вплив безліч факторів, які залежать від галузевих особливостей, територіальних, маркетингових та системи менеджменту. Завдання кожного підприємства в контексті ефективного господарювання полягає у скороченні витрат і отриманні вищих фінансових результатів, при цьому враховуючи ризики функціонування підприємства. Саме тому, виникає необхідність комплексного, структурного дослідження показників ефективності господарської діяльності підприємств різних галузей національної економіки із застосуванням методики економічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У реалізації цих завдань доцільно зважати на наукові праці щодо цієї проблематики таких дослідників у галузі державного управління, як: Т. Андрійчук, В. Бакуменко, А. Баровська, І. Василенко, Р. Войтович, В. Волик, В. Горпенко, І. Грицяк, В. Демченко, Н. Дніпренко, Л. Доценко, Н. Драгомирецька, В. Дрешпак, С. Дубенко, М. Задорожна, І. Ібрагімова, К. Інгрэм, В. Кальниш, Ю. Кальниш, В. Кісін, В. Князев, В. Куйбіда, О. Лебединська, О. Литвиненко, В. Луговий, А. Мельник, В. Міронченко, О. Молодцов, А. Москаленко, І. Надольний, Н. Нижник, М. Ноулз, О. Оболенський, Н. Окші, Л. Пашко, Г. Почепцов, Ю. Работ, Г. Райт, В. Рижих, В. Різун, І. Розпутенко, А. Серант, Г. Ситник, С. Сьомін, А. Ткаченко, В. Токовенко, В. Тронь, Т. Федорів, В. Чубасов, С. Чукут, В. Шамрай, Л. Шкляр, С. Яценко, та в галузі економіки (В. Безугла, Ф. Горбонос, П. Друкер, Б. Жнякін, О. Корінцева, Р. Лобай, Л. Мельник, С. Мочерний, В. Подольська, К. Салига, П. Хейне).

Цілі статті. Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є дослідження системи показників ефективності промислових підприємств з метою прийняття управлінських рішень

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. «Ефективність – це співвимірюваність результатів виробництва (кількості створюваних економічних благ – товарів та послуг) і витрат ресурсів на їх виробництво» [7]. Отже, суспільство в такий спосіб намагається оцінити обсяг вироблення продукції в розрахунку на одиницю витрачених виробничих ресурсів.

На думку В.Г. Андрійчук «ефективність – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних затрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату від його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів»[1]. Таким чином, використання меншого обсягу ресурсів або такого ж може привести до отримання більшого результату (інтенсивна ефективність) або використання більшого обсягу ресурсів може привести до отримання максимального результату (екстенсивна ефективність).

Як економічна категорія ефективність має різновиди, зокрема:

– економічна ефективність. Вона характеризує відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі;

- соціальна ефективність. Характеризує відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства;
- екологічна ефективність. Відображає відповідність витрат і екологічних результатів інтересам держави й суспільства.

Таким чином, «економічна ефективність – це результативність економічної системи, виражена у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів» [3; 4]. Так трактує економічну ефективність Вікіпедія і Енциклопедія сучасної України. Економічна ефективність як інтегральний показник ефективності на різних рівнях економічної системи є підсумковою характеристикою функціонування національної економіки

В.Г. Андрійчук стверджує, що «економічна ефективність – це відношення між отримуваними результатами виробництва, тобто продукцією і матеріальними послугами, з одного боку, і витратами праці та засобів виробництва, з іншого боку» [1]. Підтримує цю думку Н.В. Савенко: «Економічна ефективність - результат виробничої діяльності, що виражається у вигляді співвідношення між підсумками господарської діяльності та витратами ресурсів» [12].

Узагальнюють визначення С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко: «Економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці» [9].

Класик макроекономіки Р. Макміллан стверджував, що економічна ефективність передбачає «виробництво найкращої або оптимальної комбінації продукції на основі використання найбільш ефективної комбінації ресурсів» [8], а Долан Е.Дж., Д. Ліндсей стверджували, що економічна ефективність вважає «стан речей, за якого неможливо здійснити жодної зміни, яка більш повно задовольняла би бажання однієї людини, не перешкоджаючи задоволенню бажань іншої людини» [2]. Таким чином, економічна ефективність, визначається співвідношенням результату і витрат ресурсів для отримання цього результату.

Автор О.В. Шнипко вважає, що «економічна ефективність – це комбінація ресурсів, що дає змогу досягти максимального випуску товарів з найменшими витратами» [15]. Підтримує цю думку О.О. Слюсаренко і стверджує, що «економічна ефективність – це «найважливіший показник результативності діяльності підприємства, який є зіставленням результатів цієї діяльності з витратами на її здійснення, а також визначається відношенням результатів до витрат» [13].

Узагальнюють визначення економічної ефективності А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, стверджуючи, що «економічна ефективність є результативністю економічної діяльності реалізації економічних програм та вжиття заходів, що характеризуються відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату» [5].

Ми погоджуємося з думкою Ярославського А. О., який дає своє визначення: «Економічна ефективність – результат фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання, який покриває усі витрати на її здійснення та містить чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу» [16].

Економічна ефективність характеризується системою показників, за якою, на нашу думку, доцільно характеризувати її рівень розвитку. До цієї системи відносять узагальнюючі показники (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, рентабельність одиниці продукції, фондорентабельність та ін.); Показники ефективності використання виробничих ресурсів підприємства (фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність праці, продуктивність праці, матеріаломісткість продукції та ін.); показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства (платоспроможність підприємства, ліквідність, фінансова

стійкість, коефіцієнт фінансового левериджу та ін.). В деяких галузях національної економіки використовуються показники якості продукції як показники економічної ефективності (показники надійності товару, технологічні характеристики, стандартизації та уніфікації тощо).

Об'єктом дослідження є підприємства промисловості України, показники їх ефективності та фактори, що впливають на її зміну. Для порівняльної характеристики розглянуто місце промисловості у загальному комплексі національної економіки. Для зручності виділено основні групи господарюючих суб'єктів за видами економічної діяльності. З рис. 1 наглядно спостерігаємо, що основну кількість підприємств національної економіки займають підприємства оптової та роздрібною торгівлі. У 2015 році їх кількість сягала 989,0 тис. одиниць, що складало 50,1% від всієї кількості суб'єктів господарювання. До 2019 року ця кількість знизилася до 834,2 тис. одиниць і складала 43,0%. Кількість промислових підприємств України у 2019 році нараховувало 130,3 тис. одиниць, що складало 6,7%.

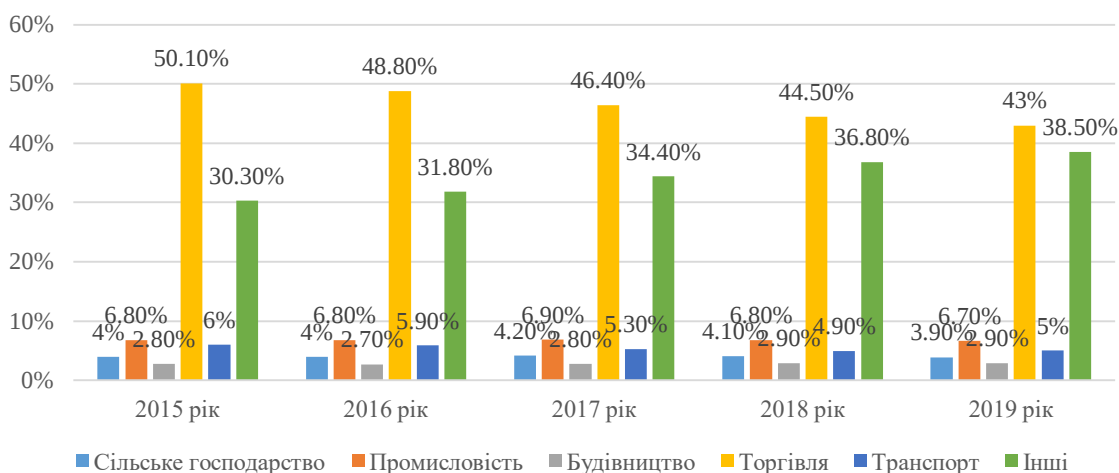


Рис. 1 Структура кількості підприємств галузей національної економіки за видами економічної діяльності за 2015-2019 роки, %

Джерело: Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [6]

Проте дослідження показали, що кількісна характеристика не дає чіткого уявлення про результати роботи суб'єктів господарювання. За даними Державної служби статистики України у I кварталі 2021 року частка промисловості у ВВП України складає 24,4%, а торгівлі лише 17,2% (рис. 2).



Рис. 2 Структура ВВП України у I кварталі 2021 року, % [14]

Якщо ж аналізувати обсяги реалізації продукції підприємств за видами економічної діяльності, то у 2019 році найбільшу частку у загальному обсязі реалізації займала оптова та роздрібна торгівля (40,5%) і складав 4343,9 млрд. грн. Промислові підприємства у 2019 році реалізували продукції на 0,4% менше ніж у 2018 році, що складало 3289,4 млрд грн, а частка реалізованої продукції становила у 2019 році 30,7%, що на 1,8% менше ніж у 2018 році. Якщо у 2020 році темпи росту виробництва промислової продукції за кожен місяць у порівнянні з відповідним періодом попереднього року були менші за 100%, то починаючи з квітня 2021 року темп росту промислової продукції збільшується і у серпні 2021 року складав 101,7% (у порівнянні з відповідним періодом 2020 року) [14].

Сільське господарство та будівництво за обсягом реалізованої продукції займають майже однакові позиції (відповідно 5,3% і 5,6%) (рис. 3). Підприємства будівництва реалізувало продукції на суму 394,9 млрд грн у 2019 році, що на 22,6% більше ніж у 2018 році. У ВВП України їх частка складала 1,9%, а у загальному обсязі реалізації 3,7%. Підприємства інших видів економічної діяльності (інформація та телекомунікація, освіта, охорона здоров'я, фінансова і страхова діяльність, мистецтво та ін.) реалізують 17,9% продукції в загальному її обсязі і складають у ВВП України 45,3%.

Обсяг реалізації продукції у 2019 році

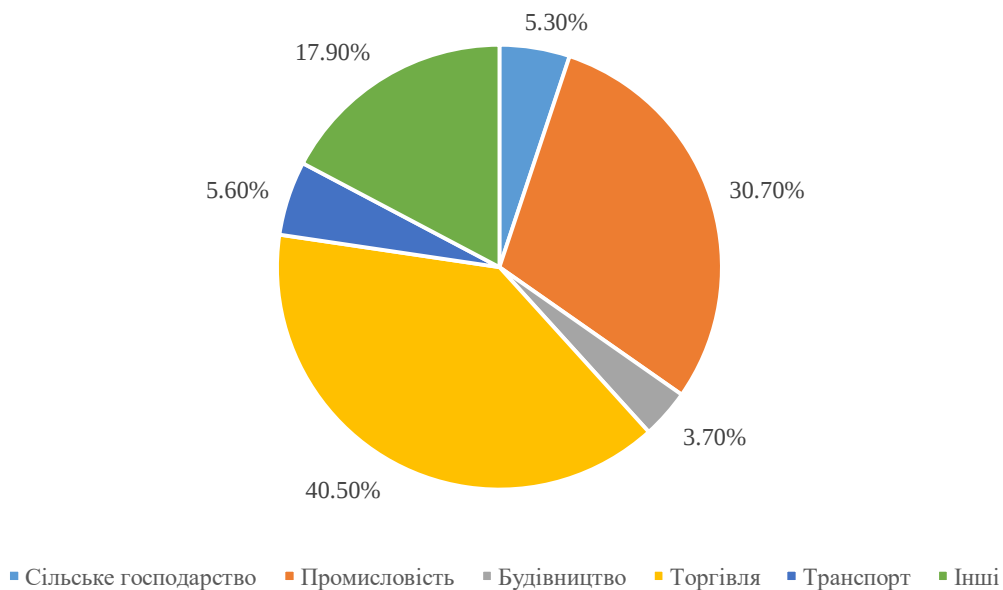


Рис. 3 Структура реалізації продукції підприємств галузей національної економіки за видами економічної діяльності за 2019 рік, %

Джерело: Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [10].

На основі статистичних даних про результати господарської діяльності суб'єктів господарювання в промисловості узагальнено розрахункову інформацію про показники ефективності їх діяльності (табл. 1). Розрахунки показали, що майже за всіма показниками ефективності у 2020 році відбувався ріст. Ефективність використання необоротних активів представлена чотирма показниками. З 2016 року по 2018 рік відбувався ріст фондівддачі необоротних активів і у 2018 році на 1 грн необоротних активів реалізувалося 6,12 грн продукції підприємств промисловості. У 2020 році фондівддача знизилася на 11,8%, проте фондорентабельність і фондоозброєність праці зросли відповідно на 9,1% та 19,2%.

Таблиця 1.
Динаміка показників економічної ефективності промислових підприємств України за
2016-2020 роки

Показники	Значення показника у відповідному періоді					Темп приросту, %			
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2017/2016 роки	2018/2017 роки	2019/2018 роки	2020/2019 роки
Фондовіддача, грн/грн	5,40	6,22	6,69	6,12	5,40	15,1	7,6	-8,6	-11,8
Фондомісткість, грн/грн	0,185	0,161	0,149	0,164	0,185	-13,2	-7,0	9,4	0,185
Фондорентабельність, %	11,4	12,4	19,0	29,9	39,0	x	x	x	x
Фондоозброєність праці, млн. грн/особу	584,7	632,5	718,8	852,9	1016,5	8,2	13,6	18,7	19,2
Продуктивність праці, млн грн /особу	3159,1	3935,0	4809,9	5215,6	5494,1	24,6	22,2	8,4	5,3
Коефіцієнт оборотності, обіги	4,5	4,8	5,3	5,7	5,3	6,7	10,4	7,5	-7,0
Період одного обігу, дні	79	76	68	63	68	-3,8	-10,5	-7,4	7,9
Коефіцієнт закріплення об активів в обігу	0,221	0,210	0,189	0,176	0,190	x	x	x	x
Рентабельність активів, %	5,2	5,4	8,4	14,4	19,7	x	x	x	x
Рентабельність власного капіталу, %	27,6	30,7	44,7	57,5	78,7	x	x	x	x
Рентабельність продажів, %	2,1	2,0	2,8	4,9	7,2	x	x	x	x

Джерело: Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [11]

За період дослідження спостерігається підвищення ефективності використання оборотних активів підприємств промисловості і відповідно показників обіговості. Так, у 2020 році оборотні активи здійснили 5,3 обороти, кожен з яких тривав 68 днів, що на 0,8 обороти більше і на 11 днів менше ніж у 2016 році. На 1 грн реалізованої продукції необхідно у 2020 році 0,19 грн оборотних активів, що на 3,1 коп менше ніж у 2016 році. Таким чином, за 5 останніх років в середньому щорічно оборотність оборотних активів збільшувалася у 1,9 разів, а тривалість одного оберту зменшувалася на 10,6%.

Основним показником ефективності праці є її продуктивність, яка у 2020 році складала 5494,1 млн грн/особу, що на 5,3% більше ніж у 2019 році. В цілому цей показник з кожним роком зростає і середній темп росту за період дослідження складає 1,148. Отже, в середньому щорічно продуктивність праці збільшується на 14,8%, що є позитивним фактором підвищення ефективності функціонування промислових підприємств.

Економічна ефективність характеризується узагальнюючими показниками рентабельності. Дослідження показали, що з кожним роком всі показники зростають (рис. 4).

Особливого росту набуває рентабельність власного капіталу. На 1 грн власного підприємства промисловості отримують 0,787 грн прибутку. Це на 0,212 грн більше ніж у 2019 році. В середньому щорічно рентабельність власного капіталу зросла на 12,8%. Значний ріст за останні 5 років відбувся з показником фондорентабельності. У 2020 році він складав 39,0%, що на 9,1% більше ніж у 2019 році. В середньому щорічно фондорентабельність зростала на 6,9%.

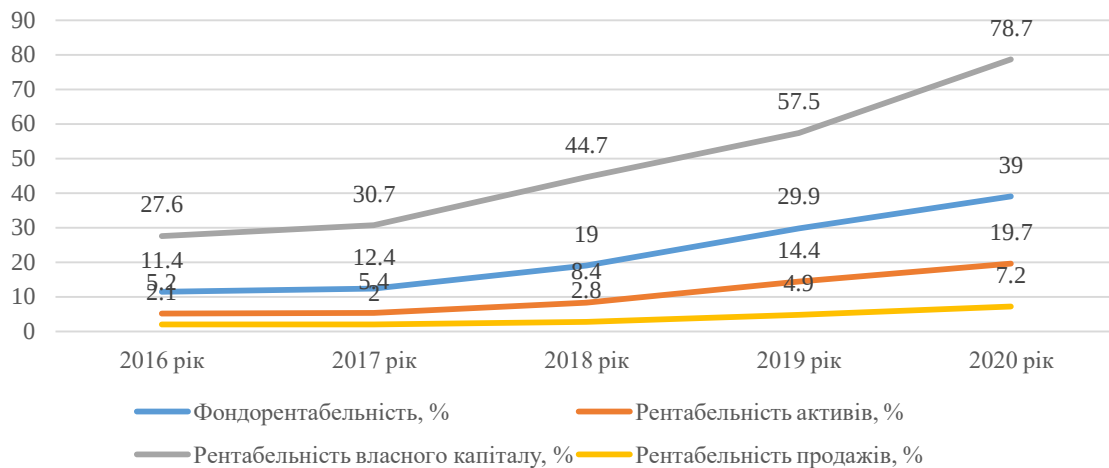


Рис. 4. Динаміка показників рентабельності промислових підприємств України, %

Джерело: Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [11]

На показники рентабельності чинять вплив фактори першого, другого...п-ого порядку. Зміна чистого прибутку підприємств промисловості є визначальним чинником впливу на всі показники рентабельності. Так як сума чистого прибутку зростає за період дослідження, то і його вплив позитивно відображається на показниках рентабельності. Так, ріст чистого прибутку підприємств промисловості у 2020 році у порівнянні з 2019 роком на 262206,1 млн грн, або на 50,4% призвів до збільшення рентабельності продажів на 2,5%, а рентабельності активів на 7,3%.

Висновки. Проведені дослідження показали, що за останні 5 років відбувається розвиток промисловості і ріст економічної ефективності функціонування її підприємств. Про такий стан справ свідчать показники рентабельності, ефективності використання виробничих засобів підприємств та трудових ресурсів. З'ясовано, що промислові підприємства складали 6,7% від всієї кількості суб'єктів господарювання, вони забезпечують 24,4% ВВП України і реалізують 30,7 % продукції від загального обсягу підприємств національної економіки України. За даними статистики підприємства промисловості за 5 останніх років нарощують обсяги реалізації, суму отриманого чистого прибутку та збільшують показники економічної ефективності.

Список бібліографічного опису.

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с
2. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / пер. с англ. В.В. Лукашевича и др.; под общ. ред. Б.М. Лисовика, В.В. Лукашевича. Санкт-Петербург, 1992. 496 с..
3. Економічна ефективність. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C
4. Енциклопедія сучасної України URL: https://esu.com.ua/search_articles.php?id=18769
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с..
6. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за 2010-2019 роки. Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u.htm (дата звернення 29.09.2021).
7. Крупська Л. П., Тимченко І. Є., Чорна. Т. І. Економіка (профільний рівень) : підруч. для 10 кл. закл. загал. серед. Освіти. Харків «Ранок», 2018. 240 с. URL: <https://uahistory.co/pidruchniki/krypska-economy-10-class-2018-profile-level/11.php>
8. Макмиллан Р. Экономикс. Москва: ПРИОР, 1998. 384 с.
9. Мочерний С.В., Єрохін С.А., Канищенко Л.О. та ін. Основи економічної теорії. Київ: Знання, 2000.
10. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках. Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/orpsg_ek_2010_2019_ue.xlsx (дата звернення 20.09.2021)

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.09.2021)
12. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення. *Інноваційна економіка*. 2009. № 2. С. 153–162.
13. Слюсаренко О.О., Огородніков Д.Д., Наконечний В.Л. Словник підприємця. Київ: РВ ПС України НАН України, 1999. 207 с.
14. Соціально-економічний розвиток України за січень-липень 2021 року URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/infografika/2021/soc_ek_r_Ukr/soc_ek_r_Ukr_07_21.pdf
15. Шнипко О.В. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки. *Економіка України*. 2005. № 7. С. 23–35.
16. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету* Випуск 20, Частина 3. 2018. С. 174–177

References:

1. Andriychuk V.H. (2005) Efektyvnist' diyal'nosti ahrarykh pidpryyemstv: teoriya, metodyka, praktyka, analiz: monohrafiya. [The efficiency of agricultural enterprises: theory, methodology, practice, analysis: a monograph.] Kyiv: KNEU, . [in Ukrainian].
2. Dolan E.Dzh., Lindsey D. (1992) Rynok: mikroekonomicheskaya model' / per. s angl. V.V. Lukashevicha i dr.; pod obshch. red. B.M. Lisovika, V.V. Lukashevicha. [Market: microeconomic model / per. from English V.V. Lukashevich and others; under total. ed. B.M. Lisovik, V.V. Lukashevich.] Sankt-Peterburg, [in Russia].
3. Ekonomichna efektyvnist'. Vikipediya. [Economic efficiency. Wikipedia.] URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%
4. Entsyklopediya suchasnoyi Ukrainy [Encyclopedia of modern Ukraine] URL: https://esu.com.ua/search_articles.php?id=18769
5. Zahorodniy A.H., Voznyuk H.L.(2007) Finansovo-ekonomichnyy slovnyk. [Financial and economic dictionary] Kyiv: Znannya. [in Ukrainian]
6. Kil'kist' sub'yektiv hospodaryuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti za 2010-2019 roky. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Number of business entities by type of economic activity for 2010-2019. State Statistics Service of Ukraine] URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u
7. Krups'ka L. P., Tymchenko I. YE., Chorna. T. I. (2018)Ekonomika (profil'nyy riven') : pidruch. dlya 10 kl. zakl. zahal. sered. Osvity. [Economics (profile level): textbook. for 10 classes. lock total. among] Kharkiv «Ranok»,.. URL: [https://uahistory.co/pidruchniki/krypska-economy-10-class-2018-profile-level/11.php\[in Ukrainian\]](https://uahistory.co/pidruchniki/krypska-economy-10-class-2018-profile-level/11.php[in Ukrainian])
8. Makmillan R. (1998) Ekonomiks [Economics]. Moskva: PRIOR,. [in Russia]
9. Mochernyy S.V., Yerokhin S.A., Kanishchenko L.O. ta in. Osnovy ekonomichnoyi teorii.[Foundations of economic theory] Kyiv: Znannya. [in Ukrainian]
10. Obsyah realizovanoyi produktsiyi (tovariv, posluh) sub'yektiv hospodaryuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti u 2010-2019 rokakh. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [he volume of sold products (goods, services) of economic entities by type of economic activity in 2010-2019. State Statistics Service of Ukraine] URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/orpsg_ek_2010_2019_ue.xlsx \(data zvernennya 20.09.2021\)](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/orpsg_ek_2010_2019_ue.xlsx (data zvernennya 20.09.2021))
11. Ofitsiyny sayt Derzhavnogo sluzhby statystyky Ukrainy [fficial site of the State Statistics Service of Ukraine] URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennya 10.09.2021)
12. Savenko N.V. (2009) Ekonomichna sutnist' efektyvnosti vyrobnytstva pidpryyemstva i analiz pidkhodiv do yiyi vyznachennya.[he economic essence of the efficiency of production of the enterprise and the analysis of approaches to its definition] Innovatsiyna ekonomika.. № 2. S. 153–162.[Innovative economy. 2009. № 2. P. 153–162]] Kyiv. [in Ukrainian]
13. Slyusarenko O.O., Ohorodnikov D.D., Nakonechnyy V.L.(1999) Slovník pidpryyemstva.[Entrepreneur's dictionary] Kyiv: RV PS Ukrainy NAN Ukrainy, [in Ukrainian]
14. Sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok Ukrainy za sichen'-lypen' 2021 roku [Socio-economic development of Ukraine for January-July 2021] URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/infografika/2021/soc_ek_r_Ukr/soc_ek_r_Ukr_07_21.pdf
15. Shnytko O.V. (2005) Nahromadzhennya osnovnogo kapitalu yak faktor konkurentospromozhnosti ekonomiky.[Accumulation of fixed capital as a factor in the competitiveness of the economy] Ekonomika Ukrainy. 2005. № 7.[Ukraine economy. 2005. № 7]. [in Ukrainian]
16. Yaroslavs'ky A. O. (2018) Ekonomichna efektyvnist' diyal'nosti pidpryyemstva: teoretychnyy aspekt.[Economic efficiency of the enterprise: theoretical aspect] Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu Vypusk 20, Chastyna 3.[cientific Bulletin of Uzhhorod National University Issue 20, Part 3. 2018. P. 174-177] [in Ukrainian]

Дата подання публікації 11.10.2021

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-14>

УДК 630.9

Черчик Л.М., д.е.н., професор
завідувач кафедри менеджменту та адміністрування
Cherchyk L., Doctor of Economics Science, Professor
Head of Management and administration Department
<https://orcid.org/0000-0002-3901-216X>

Бурда А.М., студентка
Burda A., student

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Волинський національний університет імені Лесі Українки

У статті обґрунтовано необхідність змін у системі управління лісокористуванням на засадах сталого розвитку. Реалізація у дослідженні міждисциплінарного підходу переконливо свідчать про зростання значення лісу завдяки виконанню ним екологічних, економічних і соціальних функцій на місцевому, національному і глобальному рівнях. На основі аналізу наукових джерел та офіційних міжнародних документів узагальнено підходи до визначення сутності сталого (стійкого, усталеного) лісокористування, збалансованого розвитку лісового господарства, а саме як: 1) гармонійного поєднання екологічних, економічних та соціальних функцій лісів; 2) стабільного розвитку екосистем лісу та ландшафту загалом; 3) комплексного застосування заходів щодо користування, відтворення, формування, охорони та захисту лісів з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін; 4) невичислимого та раціонального використання ресурсів (потенціалу) лісу. Змістовне наповнення зазначених підходів обумовлює необхідність застосування відповідних систем менеджменту лісових господарств, у яких відображаються стратегічні цілі та пріоритети і застосовуються відповідні інструменти їх реалізації. А саме, при трактуванні сталого лісокористування згідно першого підходу доцільно застосовувати інтегровані системи менеджменту на основі міжнародних стандартів; якщо домінують акценти другого підходу – сталий лісовий менеджмент, екологічно орієнтований лісогосподарський менеджмент, екосистемний та екологічний менеджмент; при третьому підході – сталий лісовий менеджмент на основі стандартів SA 8000 (Social Accountability), соціальний менеджмент; при четвертому підході – екологічний менеджмент на основі стандартів ISO 14000, управління бізнес-процесами. Охарактеризовано сутність та особливості застосування зазначених систем менеджменту лісогосподарських підприємств.

Ключові слова: ліс, лісове господарство, сталий розвиток, стале лісокористування, система менеджменту лісогосподарського підприємства, інтегровані системи менеджменту, екологічний менеджмент, сталий лісовий менеджмент.

APPROACHES TO THE FORMATION OF FORESTRY ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEMS ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Lesya Ukrainka Volyn National University

The article proves the need for changes in the forest management system based on sustainable development. The implementation of an interdisciplinary approach in the study convincingly demonstrates the growing importance of forests due to their performance of environmental, economic, and social functions at the local, national and global levels. Based on the analysis of scientific sources and official international documents, the approaches to determining the essence of sustainable and established forest use, balanced development of forestry are generalized, namely as: 1) harmonious combination of ecological, economic, and social functions of forests; 2) sustainable development of forest ecosystems and the landscape in general; 3) comprehensive application of measures for the use, reproduction, formation, protection, and conservation of forests, taking into account the interests of all stakeholders; 4) inexhaustible and rational use of (potential) forest resources. The content of these approaches requires the usage of appropriate forest management systems, which reflect the strategic goals and priorities and use proper tools for their implementation. Namely, when interpreting sustainable forest use according to the first approach, it is advisable to use integrated management systems based on international standards. If the second approach features dominate, we should apply sustainable forest management, ecologically oriented forest management, ecosystem, and ecological management. In the third approach – sustainable forest management based on SA 8000 (Social Accountability) standards, social administration; in the fourth approach – environmental management based on ISO 14000 standards, business process management. The

essence and features of the specified system's application of management of the forestry enterprises are characterized.

Keywords: forest, forestry, sustainable development, sustainable forest use, management system of forestry enterprise, integrated management systems, ecological management, sustainable forest management.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Значення лісу зростає через забезпечення безперервного, високоефективного виконання екологічних, економічних і соціальних функцій на місцевому, національному і глобальному рівнях. Зростає значення лісів у забезпеченні розвитку зеленої економіки та соціальної сфери.

Світова спільнота на міжнародних конференціях (Стразбург, 1990 р., Ріо-де-Жанейро, 1992 р., 2012 рр., Гельсінки, 1996 р., Лісабон, 1998 р., Йоганезбург, 2002 р., Відень, 2003 р.) визнала визначальну роль лісів у стабілізації довкілля та сталому розвитку. На шостій Міністерській конференції із захисту лісів Європи (Осло, 2011 р.) сформульовано бачення основного призначення лісів Європи та ухвалено стратегічні цілі управління лісокористуванням Європейських країн до 2020 р. (Oslo, 2020). Згідно з Європейським вектором, усі ліси Європи мають бути життєдайними, продуктивними та багатофункціональними. Було прийнято Лісову Стратегію ЄС (Forest Strategy, 2020) [1], де зазначено, що має бути збережений унікальний потенціал лісів для забезпечення розвитку зеленої економіки, пом'якшення наслідків глобального потепління, протидії опустеленню, збереження біорізноманіття, водних ресурсів та засобів до існування людей. Стратегія включає вісім пріоритетних областей, які охоплюють соціальну, економічну та екологічну складові сталого управління лісами. Визначено керівні принципи, основні з яких: стале управління лісами та підтримка багатофункціональної ролі лісів, забезпечення захисту лісів; раціональне використання лісових ресурсів, сприяння зайнятості населення.

Європейська Комісія прийняла Нову лісову стратегію ЄС на 2030 рік основними пріоритетами якої є: охорона, відновлення та стале управління лісами; використання принципів циркулярної біоекономіки; забезпечення багатофункціональності лісів ЄС; надання альтернативних екосистемних послуг. Стратегія супроводжується Дорожньою картою посадки 3 млрд. дерев у Європі з дотриманням принципу «правильне дерево у правильному місці для правильної мети» [2].

Усвідомлюючи невідворотність процесу зміни клімату та подальші його наслідки для лісових екосистем і лісового господарства, визнаючи роль лісів у процесі пом'якшення наслідків зміни клімату, міністри лісового господарства країн Європи задекларували, що стале управління лісами надає вагомий внесок в екологічну, економічну, соціальну та культурну складові сталого розвитку та особливо у досягнення поставлених міжнародних цілей, включаючи 4 глобальні цілі стосовно лісів, визначені Форумом ООН з лісів (UNFF), цілі розвитку тисячоліття (MDGs), цілі збереження біорізноманіття до 2010 року (CBD) та Панєвропейської біологічної та ландшафтної стратегії (PEBLDS).

Тому є необхідність застосування нових підходів та інструментів реалізації концепції сталого (збалансованого) лісокористування в Україні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Для кращого розуміння сутності сталого лісокористування було проведено низку європейських конференцій, що відбувалися у Гельсінкі (1993 р.), Лісабоні (1998 р.), Відні (2003 р.). На них розроблено та прийнято критерії та індикатори збалансованого ведення лісового господарства. У загальній декларації Конференції міністрів з охорони лісів у Гельсінкі (1995 р.) сформульовано визначення сталого лісокористування як «управління та використання лісів та лісових площ таким чином і з такою інтенсивністю, які б забезпечували їх біологічне розмаїття, продуктивність, здатність до відновлення,

життєздатність, а також здатність виконувати сьогодні і в майбутньому відповідні екологічні, економічні та соціальні функції на місцевому, національному та глобальному рівнях без збитків для інших екосистем» [3].

Розглянемо наукові підходи до визначення сутності сталого лісокористування, сталого управління лісами.

П. Кравець, П. Лакида розглядають стале управління лісами як таке, що «здатне забезпечувати формування та функціонування механізму підтримки стабільного розвитку екосистем лісу та ландшафту в цілому, його біологічного різноманіття, продуктивності, здатності до відновлення, життєздатності та спроможності виконання ними як у даний час, так і в майбутньому екологічних, економічних, соціальних та інших функцій на місцевому, національному і глобальному рівнях, на науково обґрунтованих засадах [4, с. 148].

М. Toman, P. Ashton розглядають стійке лісокористування в двох контекстах: «як економічна ефективність і стійкість можуть відрізнятися за своїми наслідками для управління лісовою системою, і як критерії стійкості лісової системи пов'язані з масштабами управлінських рішень (наприклад, окремі лісові ділянки співвідносно регіону чи світової біосфери)» [5].

Loehle, C; MacCracken, JG; Runde, D; Hicks, L, вивчаючи питання управління лісами на ландшафтних засадах, розглядають його як інструмент вирішення проблем спільного ведення лісового господарства з не фінансовими цілями [6].

О. Фурдичко, В. Лавров розглядають «збалансованість лісокористування ... як забезпечення взаємозалежного дотримання економічної ефективності, екологічної безпечності та соціальної прийнятності» [7].

І. Синякевич, А. Дейнека, А. Головка визначають поняття екологізації суспільного розвитку як об'єктивний процес протидії глобальним екологічним загрозам в екологічній, економічній, соціальній та духовній сферах, трансформації споживацької природоруйнівної ментальності людей у природоошадну, а економічних інструментів – в інструменти екологічної політики. Екологізацію економічної діяльності у лісовому господарстві ці вчені визначають як «процес відпрацювання лісової політики (передусім принципів та інструментів), що забезпечує екологічну стійкість і високу продуктивність лісових екосистем, ефективне використання лісових ресурсів» [8].

Цілі статті. Узагальнити наукові підходи до визначення сутності сталого лісокористування, сталого управління лісами та лісогосподарською діяльністю та обґрунтувати доцільність використання відповідних до встановлених підходів систем менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз джерел щодо трактування сталого (стійкого, усталеного) та збалансованого розвитку лісового господарства дозволяє виділити кілька підходів. Зокрема, як:

- 1) гармонійне поєднання екологічних, економічних та соціальних функцій лісів;
- 2) стабільний розвиток екосистем лісу та ландшафту загалом;
- 3) комплексне застосування заходів щодо користування, відтворення, формування, охорони та захисту лісів з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін;
- 4) невиснажливе та раціональне використання ресурсів/потенціалу лісу.

У кожному разі йдеться про забезпечення виконання усіх важливих функцій та процесів тепер і в майбутньому.

Відповідно до цих підходів формуються системи менеджменту лісових господарств, у яких відображаються стратегічні цілі та пріоритети і застосовуються відповідні інструменти їх реалізації.

Щодо першого підходу, то для більшості розвинених країн світу звичайною стає практика використання лісів для екологічних і соціальних потреб. Зростає значення лісів

у забезпеченні розвитку зеленої економіки та соціальної сфери. При цьому в управлінні посилюється роль суспільних інститутів, що є дотичними до використання, відновлення та збереження лісів. Неофіційні чинники, такі як екологічна свідомість громадян, їх культура, традиції та звичаї, духовність набувають пріоритетності серед важелів, що впливають на процеси розроблення стратегій лісокористування. Ліс, як зазначалось вище, є середовищем біорізноманіття, проживання, забезпечення життєдіяльності та зайнятості, рекреації (відновлення життєвих фізичних, психо-емоційних кондицій, збереження здоров'я, всебічного розвитку), джерелом ресурсів, продовольства, сировини, доходів місцевим громадам і державі. Цей підхід охоплює практично усі функції лісів та усі аспекти лісокористування, тому ефективність функціонування лісових господарств можуть забезпечити системи менеджменту, побудовані на засадах інтеграції, що актуалізує доцільність розробки та впровадження інтегрованих систем менеджменту.

Аналіз системних досліджень щодо реалізації політики сталого розвитку лісів показав, що багато вчених, як перспективний, розглядають ландшафтний підхід, в межах якого поєднується як соціально-економічний контекст сучасного лісокористування, так і екологічний, що включає охорону, відтворення та розведення лісів, забезпечення реалізації їх екосистемних функцій, асиміляційного потенціалу, збереження біорізноманіття. Таким чином, згідно другого підходу акцент робиться на інклюзивних екосистемних послугах лісу, значна частина яких задекларована Forest Strategy 2020: посилення соціально-економічних і культурних користностей лісу, забезпечення стійкості лісів до стихійних лих, антропогенного тиску; адаптованість до змін клімату; багатоцільового використання лісових ресурсів; підвищення продуктивності лісових насаджень та їх захисних функцій; пом'якшення наслідків глобального потепління; зупинення втрат біорізноманіття, відновлення деградованих лісових насаджень; припинення нелегальної лісозаготівлі та торгівлі [1].

Наріжними принципами всього лісового законодавства ЄС є сталий лісовий менеджмент та багатофункціональна роль лісів. Цьому підходу присвячені праці, де обґрунтовано доцільність застосування сталого лісового менеджменту, екологічно орієнтованого лісогосподарського менеджменту, екосистемного та екологічного менеджменту тощо.

Зокрема, Є. Мішенін та І. Ярова визначили основні принципи екологічного менеджменту на основі ДСТУ ISO 14004, адаптовані до специфіки лісових господарств: екологізація як вищий пріоритет, що має відображатись у місії та цілях розвитку; згода між персоналом різного рівня, гармонізація лісогосподарської та лісопромислової діяльності щодо сталого використання лісоресурсного потенціалу; формування управлінських механізмів з урахуванням еколого-економічних аспектів; еколого-економічна оцінка параметрів використання та відтворення лісоресурсного потенціалу в контексті принципів сталого розвитку лісового господарства; оцінка діяльності за показниками сталого екологічно збалансованого лісокористування й управління; оцінка результативності, ефективності та якості еколого-економічного управління, можливостей його розвитку та постійного покращання [9, с. 22].

Як зазначає І. Соловій, підходи до управління лісами змінюються з механістичного до органічного, що передбачає узгодження господарських рішень із законами функціонування екосистем. Поширюється голістичний підхід, що передбачає урахування різних функцій лісів [10, с. 181].

Важливою передумовою імплементації збалансованого лісокористування є встановлення консенсусу між зацікавленими сторонами: лісогосподарськими підприємствами, споживачами лісової продукції, територіальними громадами, органами управління лісової галузі, природоохоронними організаціями тощо. Тому активно розвивається третій підхід, оскільки досвід зарубіжних країн свідчить, що стратегія

лісокористування є дієвою, якщо узгоджена з усіма зацікавленими суб'єктами. Зокрема, І. Ярова дає визначення екологічно збалансованого лісокористування як реалізацію механізмів та інструментів екологічно та соціально відповідального управління лісовим господарством, що сприятиме вирішенню еколого-економічних протиріч та конфліктів, які виникають у процесах використання та відтворення лісових ресурсів, між існуючими підрозділами лісового підприємства та гармонізації взаємовідносин стейкхолдерів [11]. Роль місцевих громад посилюють також міжнародні стандарти з відповідального ведення лісового господарства, стандарти соціальної відповідальності, які вимагають від суб'єктів господарювання у сфері використання, охорони та відтворення лісових ресурсів погоджувати свої дії з громадами, надавати їм доступ до лісових ресурсів, підтримувати їх традиційні права у сфері лісокористування.

На практиці в управлінні лісових господарств найбільшою мірою реалізовано четвертий підхід до трактування сталого лісокористування як невиснажливого та раціонального використання ресурсів чи потенціалу лісу завдяки впровадженню екологічного менеджменту на основі ДСТУ ISO 14000 / ДСТУ ISO 14004. У них визначено основні функції екологічного менеджменту для лісових господарств:

1) формування місії, стратегій, цілей, лісової політики на засадах сталого лісокористування, екологізації та соціалізації лісового господарства на основі застосування технологічних, управлінських інновацій;

2) забезпечення перманентності процесів лісового моніторингу та аудиту лісоекологічних, еколого-економічних, соціально-екологічних факторів, параметрів лісогосподарювання;

3) оцінка виробничих процесів, використання й відтворення лісоресурсного потенціалу на основі критеріїв і показників збалансованого лісокористування й управління;

4) планування лісогосподарської та лісопромислової діяльності з урахуванням лісоекологічних, еколого-економічних та соціальних проблем лісогосподарювання та сталого використання лісоресурсного потенціалу;

5) організаційна діяльність та оргструктура лісогосподарського підприємства на еколого-економічних засадах;

6) формування соціоекологоекономічного мотиваційного механізму на засадах збалансованого лісокористування;

7) контроль за дотриманням принципів сталого лісокористування, ходом реалізації планів, своєчасне визначення невідповідностей, розробка рекомендацій щодо усунення недоліків та прояву безпечних еколого-економічних ситуацій у лісокористуванні.

8) оцінка ефективності менеджменту лісогосподарських підприємств на основі системи критеріїв та індикаторів сталого розвитку лісового господарства [8, 9, 11].

На нашу думку, крім вище зазначеного, перспективним напрямом удосконалення систем менеджменту лісових господарств є реінжиніринг бізнес-процесів. М. Хаммер та Дж. Чампі розглядають реінжиніринг як фундаментальне переосмислення й радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення швидких та суттєво відмінних показників діяльності компаній [12]. У статті [13] узагальнено практичні та теоретичні аспекти реінжинірингу бізнес-процесів, що дозволяє трактувати його як: управління на основі фундаментального переосмислення та радикального перепроєктування бізнес-процесів компанії; об'єднання функцій; інструмент масштабних змін, істотних поліпшень, переходу від управління функціональними службами до управління бізнес-процесами, очолюваними процесними менеджерами; система менеджменту, основана на новому мисленні, нових способах виконання робіт.

Узагальнення підходів до визначення сталого розвитку лісів та відповідні системи менеджменту відображені у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення сталого розвитку лісів та відповідні системи менеджменту

Підхід до визначення сталого розвитку лісів	Пріоритети та підходи до формування систем менеджменту	Системи менеджменту
Гармонійне поєднання екологічних, економічних та соціальних функцій лісів	Охоплює усі функції лісів та усі аспекти лісокористування, забезпеченні розвитку зеленої економіки та соціальної сфери	Інтегровані системи менеджменту
Стабільний розвиток екосистем лісу та ландшафту загалом	Інклюзивні екосистемні послуги лісу, посилення соціально-економічних і культурних користностей лісу, забезпечення стійкості лісів до стихійних лих, антропогенного тиску; адаптованість до змін клімату; багатопільове використання лісових ресурсів	Сталий лісовий менеджмент, екологічно орієнтований лісогосподарський менеджмент, екосистемний та екологічний менеджмент
Комплексне застосування заходів щодо користування, відтворення, формування, охорони та захисту лісів з урахуванням інтересів стейкхолдерів	Консенсус між зацікавленими сторонами, екологічно збалансоване лісокористування, гармонізація взаємовідносин стейкхолдерів, соціальна відповідальність	Сталий лісовий менеджмент на основі стандартів SA 8000 (Social Accountability), соціальний менеджмент
невиснажливе та раціональне використання ресурсів/потенціалу лісу	Інноваційність, фундаментальне переосмислення бізнес-процесів; об'єднання функцій; істотні поліпшення, завдяки новим способам виконання робіт	Екологічний менеджмент на основі стандартів ISO 14000, управління бізнес-процесами

Примітка. Узагальнено авторами.

Узагальнення існуючого досвіду та результатів наукових досліджень дозволили виявити передумови переходу до сталого лісокористування на засадах задекларованих світовою спільнотою принципів, стратегічних цілей управління лісокористуванням Європейських країн, пан'європейського підходу до формування лісової політики та національних лісових програм, що є основою для удосконалення систем менеджменту та вироблення стратегій розвитку лісових господарств.

Висновок. Реалізація у дослідженні міждисциплінарного підходу переконливо свідчать про зростання значення лісу завдяки виконанню ним екологічних, економічних і соціальних функцій на місцевому, національному і глобальному рівнях. Тому ліс доцільно розглядати як складну природну систему, взаємопов'язані підсистеми якої створюють особливе середовище, де формуються умови для життєдіяльності різних організмів і людей, виконуються важливі екосистемні, соціальні та економічні функції.

На основі узагальнення наукових підходів до визначення сутності сталого розвитку лісового господарства, обґрунтовано відповідні системи менеджменту, а саме: гармонійне поєднання екологічних, економічних та соціальних функцій лісів – інтегровані системи менеджменту; стабільний розвиток екосистем лісу та ландшафту загалом – сталий лісовий менеджмент, екологічно орієнтований лісогосподарський менеджмент, екосистемний та екологічний менеджмент; комплексне застосування заходів щодо користування, відтворення, формування, охорони та захисту лісів з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін – сталий лісовий менеджмент на основі стандартів SA 8000 (Social Accountability), соціальний менеджмент; невиснажливого та раціонального використання ресурсів/потенціалу лісу – екологічний менеджмент на основі стандартів ISO 14000, управління бізнес-процесами.

Усвідомлення стратегічного значення лісів як чинника глобальної екологічної безпеки, соціально-економічного розвитку територій, поліфункціональність та міжгалузевий характер використання ресурсного потенціалу лісів обумовлює необхідність формування ефективних інтегрованих систем менеджменту, які враховували б специфіку та багатогранність діяльності лісових господарств та їх

взаємодію з іншими зацікавленими сторонами. Тому перспективи подальших досліджень полягають в подальшому розвитку моделей та процедур реалізації інтегрованих систем менеджменту лісогосподарських підприємств на основі міжнародних стандартів.

Список бібліографічного опису

1. Лісова Стратегія ЄС (Forest Strategy, 2020). URL: http://ec.europa.eu/agriculture/forest/strategy/index_en.htm (дата звернення: 21.09.2021).
2. Нова лісова стратегія ЄС на 2030 рік. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/forest/strategy/index_en.htm (дата звернення: 21.09.2021).
3. UN Nations Environmental Programme official web-site : <http://www.unep.org/>. (дата звернення: 21.09.2021).
4. Кравець П.В., Лакида П.І. Критерії та індикатори сталого управління лісами України. *Науковий вісник Український державний лісотехнічний університет*, 2002, вип. 12.7. С. 146-158.
5. Toman, MA, Ashton, PMS Sustainable Forest Ecosystems and Management: A Review Article. *Forest Science*, Volume 42, Issue 3, August 1996, Pages 366–377. <https://doi.org/10.1093/forestscience/42.3.366> (дата звернення: 12.03.2021).
6. Loehle, C; MacCracken, JG; Runde, D; Hicks, L. Forest management at landscape scales – Solving the problems. *Journal of Forestry*. 2002. 100/6. 25-33. https://www.researchgate.net/profile/James_MacCracken/publication/233622510_Forest_Management_at_Landscape_Scales_Solving_the_Problems/links/59f745c80f7e9b553ebeda7f/Forest-Management-at-Landscape-Scales-Solving-the-Problems.pdf (дата звернення: 12.03.2021).
7. Фурдичко О. І., Лавров В. В. Лісова галузь України у контексті сталого розвитку: теоретико-методологічні, нормативно-правові та організаційні аспекти : монографія. Київ : Основа, 2009. 424 с.
8. Екологізація лісочористування в контексті подолання глобальних екологічних загроз / за наук. ред. І. М. Синякевича. Львів : Камула, 2014. 592 с.
9. Мішенін Є., Ярова І. Формування системи екологічного менеджменту лісогосподарських підприємств. *Економіст*. № 10. 2013. С. 21-26.
10. Соловій І. П. Лісова політика у міждисциплінарному науковому контексті: тренди та перспективи розвитку. *Наукові праці Лісівничої академії наук України*, 2019, вип. 18. С. 176-184.
11. Ярова І. Є. Організаційно-економічні засади екологізації управління лісовим господарством. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 3, т. 1. С. 227–236.
12. Хаммер М., Чампи Дж. Реінжиніринг корпорації : манифест революції в бізнесі / Пер. с англ. СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 1997. 332 с.
13. Черчик Л. М. Реінжиніринг бізнес-процесів як інструмент управління стратегічними змінами. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 36. наук. праць. Випуск 7 (26). Частина 3. Луцьк: ЛНТУ, 2013. С. 233–241.

References

1. Forest Strategy. (2020). URL: http://ec.europa.eu/agriculture/forest/strategy/index_en.htm.
2. New EU Forest Strategy for 2030. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/forest/strategy/index_en.htm.
3. UN Nations Environmental Programme official. URL: <http://www.unep.org/>.
4. Kravets' P.V., Lakyda P.I. (2002) Kryteriyi ta indykatory staloho upravlinnya lisamy Ukrayiny [National Agrarian University Criteria and indicators for sustainable forest management in Ukraine]. *Naukovyy visnyk Ukrayins'kyy derzhavnyy lisotekhnichnyy universytet – Scientific Bulletin Ukrainian State Forestry University*, vol. 12.7, pp. 146–158 (in Ukrainian).
5. Toman, MA, Ashton, PMS (1996) Sustainable Forest Ecosystems and Management: A Review Article. *Forest Science*, Volume 42, Issue 3, P. 366–377. <https://doi.org/10.1093/forestscience/42.3.366>.
6. Loehle, C; MacCracken, JG; Runde, D; Hicks, L. (2002) Forest management at landscape scales – Solving the problems. *Journal of Forestry*. 100/6. 25-33. https://www.researchgate.net/profile/James_MacCracken/publication/233622510_Forest_Management_at_Landscape_Scales_Solving_the_Problems/links/59f745c80f7e9b553ebeda7f/Forest-Management-at-Landscape-Scales-Solving-the-Problems.pdf.
7. Furdychko O. I., Lavrov V. V. (2009) Lisova haluz' Ukrayiny u konteksti staloho rozvytku: teoretyko-metodolohichni, normatyvno-pravovi ta orhanizatsiyni aspekty [Forest industry of Ukraine in the context of sustainable development: theoretical and methodological, regulatory and organizational aspects]. K.: Osnov. 424 p. (in Ukrainian).
8. Syniakevych, I.M. Deineka, A.M. Holovko, A.A. and others (2014) Ekologizatsiia lisokorystuvannya v konteksti podolannya hlobalnykh ekologichnykh zahroz [Ecologization of forest use in the context of overcoming global environmental threats], Kamula, Lviv, Ukraine, P. 592. (in Ukrainian).
9. Mishenin Ye., Yarova I. (2013) Formuvannya systemy ekologichnoho menedzhmentu lisohospodars'kykh pidpryyemstv [Formation of the system of ecological management of forestry enterprises]. *Ekonomist – Economist*. 10. S. 21–26 (in Ukrainian).
10. Soloviy I. P. (2019) Lisova polityka u mizhdystyplinarnomu naukovomu konteksti: trendy ta perspektyvy rozvytku [Forest Policy in the Interdisciplinary Scientific Context: Trends and Development Prospects]. *Naukovi pratsi Lisivnychoyi akademiyi nauk Ukrayiny – Scientific works of the Forestry Academy of Sciences of Ukraine*, 18. P. 176-184. (in Ukrainian).
11. Yarova I. Ye. (2010) Orhanizatsiyno-ekonomichni zasady ekologizatsiyni upravlinnya lisovym hospodarstvom [Organizational and economic foundations of ecologization of forestry management]. *Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky – The mechanism of economic regulation*. 3. P. 227–236. (in Ukrainian).
12. Khammer M., Champy Dzh. (1997) Reynzhynirnyh korporatsyy : manyfest revolyutsyy v byznese [Reengineering corporation a manifest of orbus in essrevolution]. SP. : 332 p. (in Russian).
13. Cherchik L. M. (2013) Reinzhynirnyh biznes-protsesiv yak instrument upravlinnya stratehichnymy zminamy [Reengineering business processes as a tool for managing strategic changes]. *Zbirnyk naukovykh prats' Luts'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu – Economic sciences. Economics and Management Series*. Coll. Science. wash. 10 (38). pp. 233 –241 (in Ukrainian).

Дата подання публікації 08.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-15>

УДК 336.71.078.3

Боженко В.В., к.е.н., доцент
Bozhenko V., PhD, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-9435-0065>

Кушнерьов О.С., аспірант
Kushneryov O., PhD student
<https://orcid.org/0000-0001-8253-5698>

Кільдей А.Д., студентка
Kildei A., student

ДЕТЕРМІНАНТИ ПОШИРЕННЯ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ У СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Сумський державний університет

З початком світової пандемії, яка спровокувала інтенсивну цифрову трансформацію бізнесу, спостерігається значне збільшення кількості кібератак на державні установи, приватні компанії, а також окремих осіб. Мета статті полягає у визначенні причин стрімкого поширення кібершахрайств у фінансовому секторі економіки та особливостей їх здійснення. Систематизація літературних джерел та підходів до дослідження фінансових кібершахрайств засвідчила, що зростання кількості кібератак у сфері фінансових послуг є результатом стрімкого використання інноваційних цифрових технологій у діяльності фінансових установ, появою фінтех компаній, а також збільшенням попиту на цифрові фінансові продукти із-за пандемії COVID-19. Визначено основних ініціаторів кібератак та особливостей здійснення їх протиправних діянь у фінансовому секторі. У результаті дослідження встановлено, що найбільш поширеними формами здійснення кібератак у фінансовому секторі є програма-вимагач, атака ланцюга поставок, прихований майнінг, а також програмне забезпечення для відволікання уваги служб безпеки фінансових установ від справжнього епіцентру кібератаки. У роботі проаналізовано найбільші світові кіберзлочинні угруповання, які здійснюють атаки на фінансові установи. Обґрунтовано, що для побудови ефективної системи протидії кіберзагрозам і забезпечення стійкості фінансової системи доцільно прийняти комплекс заходів, направлених на моніторинг складових інформаційної безпеки фінансових установ, об'єднання зусиль національного регулятора та керівників фінансових установ щодо інформування про реальні та потенційні кібератаки, а також створення якісних компетенцій в сфері інформаційної безпеки шляхом підвищення кваліфікації працівників фінансових установ та національного регулятора. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є побудова економіко-математичної моделі для визначення детермінант поширення кібератак на прикладі країн Європейського Союзу.

Ключові слова: кібершахрайства, фінансовий сектор, банки, цифровізація

DETERMINANTS OF SPREADING CYBERTHREATS IN FINANCIAL SECTOR

Sumy State University

With the onset of the global pandemic, which has provoked the digital transformation of business, there has been a significant increase in the number of cyberattacks on government agencies, private companies, and individuals. The purpose of the article is to determine the reasons for the rapid spread of cyber fraud in the financial sector of the economy and the peculiarities of their implementation. Systematization of literature sources and approaches to the study of financial cyber fraud has shown that the growing number of cyber attacks in the field of financial services is the result of rapid use of innovative digital technologies in financial institutions, the emergence of fintech companies and increasing demand for digital financial products due to the COVID-19 pandemic. The main initiators of cyberattacks and features of their illegal actions in the financial sector are identified. The study found that the most common forms of cyberattacks in the financial sector are ransomware, supply chain attacks, cryptojacking, and destructive attack. The paper analyzes the world's largest cybercrime groups that carry out attacks on financial institutions. It is substantiated that in order to build an effective system

to combat cyber threats and ensure the stability of the financial system, it is advisable to take a set of measures aimed at monitoring the information security of financial institutions, combining efforts of national regulators and heads of financial institutions to inform about real and potential competencies in the field of information security by improving the skills of employees of financial institutions and the national regulator. Prospects for further research in this area are to build an economic and mathematical model to determine the determinants of spreading the cyberattacks using data of the European Union countries.

Key words: cyber fraud, financial sector, banks, digitalization

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Карантинні заходи, спричинені пандемією, спровокували збільшення розрахунків в мережі Інтернет, зростання обсягів електронних фінансових послуг, нарощення використання криптовалют та альткоїнів як платіжного засобу та інвестиційного інструменту. Дані тенденції вказують на прискорення темпів цифровізації економіки та трансформації підходів до організації бізнес-процесів. За цих умов цифрова трансформація фінансових відносин відкриває як нові можливості для підвищення ефективності фінансових установ і зниження їх витрат за рахунок оптимізації транзакцій, так і загрози для стабільного їх функціонування – поширення кібератак та зростання частоти їх здійснення. У 2020 році в Україні зафіксовано близько мільйона випадків, пов'язаних з кіберзагрозами, сформовано достатньо сприятливі умови для “відмивання” брудних грошей (67 позиція з поміж 141 країни світу за даними Базельського індексу протидії легалізації), що має значущий дестабілізаційний ефект на функціонування фінансового сектору та враховуючи кроссекторальність фінансових відносин виступає загрозою для національної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проведенням наукових досліджень окремих аспектів щодо аналізу кіберзагроз, їх ступеня поширення та впливу на національну безпеку займаються такі вітчизняні вчені як В.Ліпкан [1], А. Тарасюк [2], Н.Нагайчук [3], Г.М.Яровенко [4] та інші. На сьогодні протидія кіберзагрозам є однією із головних тем для обговорення на міжнародних економічних форумах і конференціях, дана проблематика широко висвітлена у працях зарубіжних вчених. У роботі [5] проведений ґрунтовний бібліометричний аналіз наукових публікацій, присвячених питання кібербезпеки. Зокрема, виявлено, що протягом 2015-2021 року в наукометричній базі Scopus опубліковано 77 публікацій з даної проблематики, що дозволило виділити 6 тематичних кластерів. Науковцями [6Error! Reference source not found.] оцінено вплив потенційних загроз та ризиків, спричинених стрімким зростанням інформаційних технологій, на стабільність функціонування фінансової системи. Проведений регресійний аналіз засвідчив, що за умови підвищення рівня системного ризику в країні відбувається зменшення позитивного ефекту від впровадження цифрових технологій на фінансову стабільність.

Метою статті є визначення причин стрімкого поширення кібершахрайств у фінансовому секторі економіки та особливостей їх здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Динамічна цифровізація економіки робить банківські та небанківські фінансові установи більш вразливими до кіберзлочинності. Банки – це фактично «кровоносна система» національної економіки, через яку здійснюється обслуговування інтересів держави (виконання державного і місцевих бюджетів, отримання міжнародної допомоги, надання субсидій тощо), суб'єктів господарювання різних галузей економіки, а також громадян суспільства. З урахуванням цього, банківські установи акумулюють значну за обсягом інформацію від своїх клієнтів. У разі порушення інформаційної безпеки фінансових установ конфіденційні дані можуть бути використані для здійснення протиправної діяльності або продані на темних

веб-майданчиках, що може призвести до втрати ділової репутації як фінансових установ, так і їх клієнтів.

У 2020 році збитки від кіберзлочинів у США оцінюються в 4,2 млн дол США, що вдвічі більше порівняно з 2018 роком (2,7 млн дол США). При цьому впродовж останніх років фінансові послуги були та залишаються основним таргетом для кіберзлочинців. IBM щорічно визначає індекс загроз (X-Force Threat Intelligence Index), який відображає ландшафт кіберзагроз у світі (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг вразливості сфер діяльності до кіберзлочинів у період з 2018 по 2020 рр.

	2018	2019	2020	Зміна, 2020/2018
Фінансові послуги	1	1	1	-
Виробництво	5	8	2	-3
Енергетика	10	9	3	-7
Роздрібна торгівля	4	2	4	-
Професійні послуги	3	5	5	+2
Адміністративні послуги	7	6	6	-1
Охорона здоров'я	8	10	7	-1
Медіа	6	4	8	+2
Транспорт	2	3	9	+7
Освіта	9	7	10	+1

Джерело: складено авторами на основі даних [8]

На основі даних про атаки та інциденти з порушення інформаційної безпеки з керованих мереж X-Force, а також про публічно розкриті кіберзлочини фахівцями IBM встановлено, що найбільш вразливими у 2020 році були сфери фінансів, виробництва та енергетики.

У 2019 р. 39% громадян ЄС, які користувалися Інтернетом, зіткнулися з проблемами безпеки у віртуальному просторі. Значення даного показника значною мірою коливається в різних державах-членах: більше 50% у Великобританії та 10% у Литві [7]. З урахуванням зазначених тенденцій, країни ЄС активно вкладають кошти для удосконалення інфраструктури, проведення просвідницьких заходів щодо підвищення рівня цифрової культури серед населення та бізнесу.

Забезпечення безпеки інформаційних технологій фінансових установ та їх баз даних є постійно зростаючим викликом для топ-менеджменту як фінансових установ, так і національного регулятора. Хоча програмне забезпечення поступово стає все більш безпечним, а розробники створюють нові підходи до кібербезпеки, зловмисники також удосконалюють технології здійснення зловмисних діянь. З метою протидії кіберзагрозам у фінансовому секторі економіки доцільно проаналізувати найбільш поширені способи здійснення кібератак, інструменти монетизації викрадених даних, а також основних кіберзлочинців та їх мотивів.

Найбільш поширеними формами здійснення кібератак у фінансовому секторі є програма –вимагач (ransomware), атака ланцюга поставок (supply chain attack) прихований майнінг (cryptojacking), а також програми для відволікання уваги служб безпеки від справжнього епіцентру кібератаки (destructive attack) [9].

Одним з найбільш розповсюджених методів для викрадення грошей безпосередньо з рахунків компаній - це ВЕС-афера (Business Email Compromise). Принцип роботи ВЕС-афери наступний: кіберзлочинець вводить в оману співробітника компанії, який має доступ до конфіденційної інформації, з вимогою зробити переказ коштів на рахунок, який начебто належить клієнту, або контрагенту компанії, проте кошти перенаправляються на рахунок кримінальної організації. У 2020 році збитки від ВЕС-афер та ЕАС-афер (Email Account Compromise), які є аналогом ВЕС-афер для

фізичних осіб, у США оцінені на рівні 1,8 млрд дол США (або 36% від загальної суми збитків від кіберзлочинів), тоді як у 2019 році – 1,7 млрд дол США (або 48,57% від загальної суми) [10].

У переважній більшості випадків кібератаки у фінансовому секторі здійснюються за участю таких суб'єктів як [11]:

- хакери та хактивісти, мотивами яких є цікавість, привернення уваги, помста, порушення норм соціальної справедливості тощо. Хакери зазвичай використовують вже наявний інструментарій, базові сценарії або веб-ресурси;

- злочинці та шахраї, які націлені виключно на отримання фінансових ресурсів. Дана група шахраїв можуть розробляти власні програмні інструменти для здійснення кіберзлочину;

- держава та її шпигуни, які здійснюють незаконну діяльність з метою оборони, встановлення геополітичних інтересів, впливу на громадську думку на національному та міжнародному рівнях та інше.

У таблиці 2 представлено найбільші кіберзлочинні угруповання, які атакують фінансові установи в світі.

Таблиця 2

Найбільші кіберзлочинні угруповання, які здійснюють атаки на фінансові установи, у світі [12]

Назва	Рівень складності кібератак	Жертви	Особливості кібератак
Money Taker (Російська Федерація)	група використовує власні інструменти кібератак, шкідливе програмне забезпечення, яке працюватиме і після перезавантаження. здійснює налаштування загальнодоступних інструментів для своїх потреб.	банки, компанії, що надають послуги та/або технології фінансовим установам	більше 20 успішних атак на банки, фінансові установи та юридичні компанії в США, Великобританії та Росії.
Carbanak (Російська Федерація)	угруповання використовує шкідливе програмне забезпечення, яке надає широкий спектр можливостей: авторизація, зчитування даних банківських карток, особистої інформації.	Банки, фінансові компанії, компанії з електронної комерції / роздрібною торгівлі	понад 300 успішних атак на банки, фінансові установи та роздрібних торговців, у тому числі на систему Oracle
Lazarus Group (Північна Корея)	група має потужні можливості, а саме технології ухилення корпоративних систем кіберзахисту, тривірневі атакуючі сервери, зашифровані комунікації.	Банки, фінансові компанії, урядові структури	атака на Sony Pictures, розробник програми, атака на SWIFT (1 млн дол США), Центральний банк Бангладеша (81 млн дол США) ті інші.

Нині для легалізації доходів, отриманих внаслідок кіберзлочину, в переважній більшості використовується криптовалюта. У 2018 році в Європі за допомогою криптовалют було легалізовано 4 млрд фунтів стерлінгів. Криптовалюта за своєю суттю має низький рівень регулювання і не контролюється центральним органом, і тому фінансові транзакції не можуть бути ретельно відслідковані.

Зростання кількості кібератак у сфері фінансових послуг є результатом стрімкого використання інноваційних цифрових технологій у діяльності фінансових установ, появою фінтех компаній, а також збільшенням попиту на цифрові фінансові продукти із-за пандемії COVID-19. Зокрема, під час пандемії кількість порушень у сфері кібербезпеки серед FinTech компаній в середньому збільшився на 17% [13].

Таким чином, збільшення частоти та масштабів кібершахрайств у фінансовому секторі може призвести до несанкціонованого розповсюдження персональної фінансової інформації про клієнтів, отримання значних збитків та репутаційних втрат фінансовими

установами і навіть мати системні наслідки для економіки країни, оскільки загрози можуть швидко поширюватися по різних секторах економіки. За цих умов вчасно ідентифікувати ознаки кібершахрайства та швидко прийняти рішення щодо їх нейтралізації.

Кіберзлочини досягли безпрецедентного розмаху, що спричинено дією наступних потенційних чинників:

- потужний розвиток електронних обчислювальних машин, мобільних пристроїв дозволив підвищити швидкість обробки даних та отримати постійний доступ до фінансових послуг. Так, у 2019 році у світі нараховувалося близько 5,2 млрд мобільних користувачів, що охоплює 67% населення світу, тоді як у 2015 р. – 4,66 млрд, 2010 р. – 3,219 млрд осіб [14].
- збільшення кількості пристроїв, підключених до мережі Інтернет;
- неможливість відслідкувати територію / країну здійснення кібератаки, що дозволяє анонімно здійснювати інтернаціональну протиправну діяльність;
- низький рівень цифрової культури. У 2019 році лише 58% населення в країнах ЄС мають хоча б базові цифрові навички (проти 55% у 2015 році);
- збільшення кількості користувачів соціальних мереж, які містять персональні дані. Відповідно до Emarketer рівень проникнення соціальних мереж у світі у 2020 р. становив 41,9% від загальної кількості населення або 3,23 млрд користувачів. Для порівняння: у 2017 р. – 2,3 млрд користувачів або 31,2%, у 2013 р. – 1,6 млрд користувачів або 22,8% [15];
- використання застарілого та неліцензійного програмного забезпечення;
- збільшення використання Інтернету для оплати товарів/послуг, здійснення фінансових операцій, отримання адміністративної послуги тощо.

Крім вищеперерахованих драйверів зростання кількості кібератак варто виокремити специфічні чинники, які притаманні виключно для сфери фінансових послуг:

- збільшення питомої ваги банківських процесів, які передаються на управління третім особам, у тому числі й закордон;
- використання хмарних технологій для зберігання та передачі даних;
- розширене використання робототехніки або алгоритмів для здійснення автоматичної торгівлі та розробки додатків;
- збільшення використання віртуальних та цифрових валют.

Висновок. З метою ефективної протидії кіберзагрозам і забезпечення стійкості фінансової системи доцільно прийняти комплекс заходів, направлених на моніторинг складових інформаційної безпеки фінансових установ, об'єднання зусиль національного регулятора та керівників фінансових установ щодо інформування про реальні та потенційні кібератаки, а також створення якісних компетенцій в сфері інформаційної безпеки шляхом підвищення кваліфікації працівників фінансових установ та національного регулятора.

Роботу виконано в межах науково-дослідних тем «Data-Mining для протидії кібершахрайствам та легалізації кримінальних доходів в умовах цифровізації фінансового сектору економіки України» (№ д/р 0121U100467) та «Національна безпека через конвергенцію систем фінансового моніторингу та кібербезпеки: інтелектуальне моделювання механізмів регулювання фінансового ринку» (№ д/р № 0121U10955).

Список бібліографічного опису:

1. Ліпкан В., Діордіца І. Національна система кібербезпеки як складова частина системи забезпечення національної безпеки України. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 5. С. 174-180.
2. Тарасюк А.В. Система суб'єктів забезпечення кібербезпеки в Україні. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. Серія: юридичні науки. 2020. № 2. С. 119-124.
3. Нагайчук Н., Третяк Н., Ткаленко О. Страхування в системі управління кібер-ризиками підприємства в умовах цифрової економіки. *Фінансовий простір*. 2019. № 1 (33). С. 97-111.

4. Yarovenko H. Evaluating the threat to national information security. *Problems and Perspectives in Management*. 2020. Vol. 18, Issue 3. P. 195–210.
5. Боженко В.В., Койбічук В.В., Габенко М.М. Вплив кібершахрайств на фінансову систему на прикладі країн Євросоюзу. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2021. № 2. С. 47-52.
6. Risman A., Mulyana B., Silvatika B. A., Sulaeman A. S. The effect of digital finance on financial stability. *Management Science Letters*. 2021. P. 1979–1984. URL: <https://doi.org/10.5267/j.msl.2021.3.012>
7. Europeans' attitudes towards cyber security. Special Eurobarometer 499. European Commission. 2020. URL: <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2249>
8. X-Force Threat Intelligence Index 2021. *IBM Security*. URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/M1X3B7QG>
9. Cyber Threat Landscape for the Finance Sector. *F-Secure*. 2019. URL: <https://www.f-secure.com/content/dam/f-secure/en/business/common/collaterals/f-secure-cyber-threat-landscape-finance-sector.pdf>
10. Internet Crime Report. *Federal Bureau of Investigation*. URL: https://www.ic3.gov/Media/PDF/AnnualReport/2020_IC3Report.pdf
11. Nish A., Naumann S., Muir J. Enduring Cyber Threats and Emerging Challenges to the Financial Sector. *Carnegie Endowment for International Peace*. 2020. URL: <https://carnegieendowment.org/2020/11/18/enduring-cyber-threats-and-emerging-challenges-to-financial-sector-pub-83239>
12. The Top Threat Actors Targeting Financial Services Organizations. *Insights*. 2018. URL: <https://insights.com/blog/the-top-threat-actors-targeting-financial-services-organizations>
13. The Global Covid-19 FinTech Regulatory Rapid Assessment Report. World Bank Group and the University of Cambridge. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/10/2020-ccaf-report-fintech-regulatory-rapid-assessment.pdf>
14. The Mobile Economy 2020. GSM Association URL: https://www.gsma.com/mobileeconomy/wp-content/uploads/2020/03/GSMA_MobileEconomy2020_Global.pdf
15. Global Social Network Users 2020. – URL: <https://www.emarketer.com/content/global-social-network-users-2020>.

References:

1. Lipkan V., Diorditsa I. Natsional'na systema kiberbezpeky yak skladova chastyna systemy zabezpechennya natsional'noyi bezpeky Ukrainy. *Pidpryemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 2017, no. 5, pp. 174-180 [in Ukrainian].
2. Tarasyuk A.V. Systema sub'yektiv zabezpechennya kiberbezpeky v Ukraini. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriya: yurydychni nauky*, 2020, no 2, pp. 119-124 [in Ukrainian].
3. Nahaychuk N., Tretyak N., Tkalenko O. Strakhuvannya v systemi upravlinnya kiber-ryzykamy pidpryemstva v umovakh tsyfrovoyi ekonomiky. *Finansovy prostrir*, 2019, no. 1 (33), pp. 97-111 [in Ukrainian].
4. Yarovenko H. Evaluating the threat to national information security. *Problems and Perspectives in Management*, 2020, Vol. 18, Issue 3, pp. 195–210.
5. Bozhenko V.V., Koybichuk V.V., Habenko M.M. Vplyv kibershakhraystv na finansovu systemu na prykladi krayin Yevrosoyuzu. *Visnyk SumDU. Seriya Ekonomika*, 2021, no. 2, pp. 47-52 [in Ukrainian].
6. Risman A., Mulyana B., Silvatika B. A., Sulaeman A. S. The effect of digital finance on financial stability. *Management Science Letters*, 2021, pp. 1979–1984. Available at: <https://doi.org/10.5267/j.msl.2021.3.012> [in English].
7. Europeans' attitudes towards cyber security. Special Eurobarometer 499. European Commission. 2020. Available at: <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2249>
8. X-Force Threat Intelligence Index 2021. *IBM Security*. Available at: <https://www.ibm.com/downloads/cas/M1X3B7QG>
9. Cyber Threat Landscape for the Finance Sector. *F-Secure*. 2019. Available at: <https://www.f-secure.com/content/dam/f-secure/en/business/common/collaterals/f-secure-cyber-threat-landscape-finance-sector.pdf>
10. Internet Crime Report. *Federal Bureau of Investigation*. Available at: https://www.ic3.gov/Media/PDF/AnnualReport/2020_IC3Report.pdf
11. Nish A., Naumann S., Muir J. Enduring Cyber Threats and Emerging Challenges to the Financial Sector. *Carnegie Endowment for International Peace*. 2020. Available at: <https://carnegieendowment.org/2020/11/18/enduring-cyber-threats-and-emerging-challenges-to-financial-sector-pub-83239>
12. The Top Threat Actors Targeting Financial Services Organizations. *Insights*. 2018. Available at: <https://insights.com/blog/the-top-threat-actors-targeting-financial-services-organizations>
13. The Global Covid-19 FinTech Regulatory Rapid Assessment Report. World Bank Group and the University of Cambridge. Available at: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/10/2020-ccaf-report-fintech-regulatory-rapid-assessment.pdf>
14. The Mobile Economy 2020. GSM Association Available at: https://www.gsma.com/mobileeconomy/wp-content/uploads/2020/03/GSMA_MobileEconomy2020_Global.pdf
15. Global Social Network Users 2020. Available at: <https://www.emarketer.com/content/global-social-network-users-2020>.

Дата подання публікації 27.09.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-16>

УДК 336.71

Мостовенко Н.А., к.е.н, доцент
 Mostovenko N., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
<https://orcid.org/0000-0002-2050-1529>

Коробчук Т.І., к.е.н, доцент
 Korobchuk T. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
<https://orcid.org/0000-0002-0356-4157>

КРЕДИТНА СКЛАДОВА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ

Луцький національний технічний університет

Актуальність банківських кредитних послуг та їх значимий вплив на розвиток будь-яких економічних систем є неодмінною реальністю сьогодення. Тому ринок банківських послуг працює на всіх рівнях економічного розвитку – від звичайного домогосподарства і аж до макrorівня. Вітчизняна банківська система пройшла очищення через скорочення сумнівних банків, відновила та виходить з кризового періоду. Тому стаття присвячена саме кредитній складовій ринку банківських послуг.

У проведеному дослідженні розглянуто поняття «банківська послуга», на основі теоретичних аспектів вітчизняних дослідників, подано авторський підхід до цього поняття. Досліджено проникність вітчизняного ринку кредитних послуг. Для проведення дослідження виділено спеціальні показники: частки кредитів, наданих банками резидентам клієнтської доступності кредитних послуг, валових кредитів депозитних корпорацій, кредитів резидентам (крім депозитних корпорацій) у ВВП, кількість структурних підрозділів банків на 100 тис. економічно активного населення та процентну маржу. Розраховано показники стану ринку фінансових послуг України за кредитними операціями банківського сектору та здійснено аналіз на відповідність критеріям Групи Світового банку. Проаналізовано результат діяльності банків у абсолютному вираженні – чистий процентний дохід. Зроблено висновки про тенденції та перспективи зростання кредитної складової ринку банківських послуг.

Ключові слова: банки, ринок банківських послуг, кредит, кредитні послуги банків, фінансовий ринок, фінансове забезпечення, соціально-економічний розвиток.

CREDIT COMPONENT OF THE MARKETING SERVICES MARKET: TRENDS AND GROWTH PROSPECTS

Lutsk National Technical University

The relevance of banking credit services and their significant impact on the development of any economic system is an indispensable reality of today. Therefore, the banking market operates at all levels of economic development - from the ordinary household to the macro level. The domestic banking system has been cleaned up due to the reduction of dubious banks, has recovered and is coming out of the crisis period. Therefore, the article is devoted to the credit component of the banking market.

The study considers the concept of "banking service", based on theoretical aspects of domestic researchers, presents the author's approach to this concept. The permeability of the domestic credit services market is studied. To conduct the study, special indicators were identified: the share of loans granted by banks to residents of customer access to credit services, gross loans to deposit-taking corporations, loans to residents (excluding deposit-taking corporations) in GDP, number of bank divisions per 100,000 economically active population and interest margin. According to the results of the analysis, a slowdown in GDP growth and a significant reduction in the total volume of gross loans generally issued by deposit-taking corporations were noted. It is noted that the permeability of the credit market and the reproductive role of credit in the economic system is significantly narrowed.

The indicators of the state of the financial services market of Ukraine for credit operations of the banking sector were calculated and the analysis for compliance with the criteria of the World Bank Group was performed. It was found that in terms of the share of loans granted to resident banks, the Ukrainian market at the beginning of the analyzed period approached the markets with high per capita incomes, and gradually lost its position, being among the indicator typical of countries with "below average". In terms of customer availability of banking

services, including credit, we see a downward trend. This indicator will gradually lose its relevance for market assessment, due to the widespread introduction of digital services by domestic banks, the penetration of Internet banking and the course to maximize the overall range of remote banking services, based on widespread innovation in the banking segment, digital customer verification and more. In terms of interest margins, or "spread of interest rates", the domestic credit market is moving confidently towards low-income countries. The result of banks' activity in absolute terms - net interest income is analyzed. Conclusions are made about the tendencies and prospects of growth of the credit component of the banking services market.

Key words: banks, banking services market, credit, bank lending services, financial markets, financial security, socio-economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні реалії розвитку соціально-економічних систем підкреслюють актуальність впливу банківських кредитних послуг на всі економічні процеси. Тому оптимізація функціонування обґрунтованого та ефективного кредитного механізму має вплив не лише на активізацію позитивної дії кредитних відносин на обсяг та структуру грошової маси в країні, а і на забезпечення потреби в додаткових джерелах фінансування розширеного відтворення. З однієї сторони, це підтримується підвищенням ефективності кредитних операцій банків, які були і є основним джерелом прибутковості. З іншої, це – реалізація кредитних відносин, що забезпечується дохідністю кожної кредитної операції (проекту).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. У науковій літературі питанням висвітлення сутності, функцій та принципів банківських кредитних послуг присвячені праці У. Владичина, В. Вовка, І. Гуцала, В. Короля, Л. Кузнецової, О. Лаврушина, В. Міщенко, С. Науменкової, Г. Панової, та ін. Теоретичні та методичні аспекти оцінки ефективності фінансового ринку, ефективності кредитних послуг, в тому числі й елементи понятійно-категоріального апарату відображені в працях А. Гальчинського, Т. Гірченко, І. Гуцала, С. Мочерного, С. Єрохіна, А. Ніколаєвої, А. Мороза, О. Олійника, С. Реверчука, П. Саблука, А. Сміта, О. Стороженко, М. Туган-Барановського, Н. Шелудько та ін.

Так, В. Король вважає, що кредитна послуга – це «...економічні відносини між кредитором (комерційним банком) і позичальником з приводу надання коштів останньому на умовах платності, строковості, обов'язкового повернення та матеріального забезпечення...» [1]. О. Стороженко та Т. Гірченко переконані, що банківська кредитна послуга – це «...розміщення залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування на певних умовах...» [2]. А за визначенням НБУ, це – «...розміщення залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування, а також надання гарантій, поручительств, акредитивів, акцептів, авалів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу, видача кредитів у формі врахування векселів, у формі операцій репо, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми (відстрочення платежу)...» [3]. Зазначимо, що у загальному ринку банківських послуг, ринок кредитних послуг може класифікуватися за кількома ознаками [4, с. 26-27]: «за продуктовою структурою банківських послуг», «за результатами діяльності банківських установ», «за об'єктом купівлі-продажу». Отже, кредитні послуги банків формуються як особливий тип економічних відносин, головною ознакою яких є одержання позичальниками, які в юридичній площині перед банками стають боржниками, погодженої з кредитором суми коштів, з умовою їх вчасного повернення та сплати відсотків за користування.

Цілі статті. Метою статті є дослідження клієнтського навантаження у секторі банківських послуг та характеристика кредитної складової ринку банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок банківських послуг, зокрема кредитних, відіграє важливу роль у фінансовому забезпеченні соціального й економічного розвитку на усіх рівнях, від конкретного домогосподарства чи СПД до макrorівня загалом. Слід зазначити, що нині банківський сектор фінансового ринку демонструє активне відновлення та вихід із кризового періоду, спричиненого уповільненням економічного зростання. Проте ситуація у банківському секторі зазнала змін ще задовго до уведення карантинних заходів внаслідок очищення банківської системи, причому продовжує скорочуватись не лише загальна кількість банківських установ, а й кількість їх структурних підрозділів (див. табл. 1).

Таблиця 1

Клієнтське навантаження на сектор банківських послуг

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Кількість банківських установ	117	93	82	75	73
Регулятивний капітал, млн. грн.	109654,0	115817,6	126116,7	150313,8	182283,6
Кількість діючих структурних підрозділів банківських установ станом на кінець року, од.	10316	9489	8509	8002	7134
Кількість населення у віці 15-70 років, тис. осіб	17672,7	17854,4	17939,5	18066,0	17644,1
Кількість осіб на 1 структурний підрозділ банківської установи	1713	1882	2108	2258	2473
Частка непрацюючих кредитів, %	23,70	54,54	52,85	48,36	41,00

Як свідчать дані таблиці 1, результатом таких подій стало суттєве зростання чисельності клієнтів на структурні підрозділи банківських установ, а частка непрацюючих кредитів все ще продовжує бути високою.

У дослідженні Ніколаєвої А. М. зазначається, що у світовій практиці методики оцінювання кредитного ринку спираються на певні статистичні показники, як от: «...частка виданих комерційними банками кредитів у відсотковому відношенні до ВВП, кількість філій комерційних банків на 100 тис. дорослого населення, розмір спреда відсоткових ставок тощо» [5, с. 130]. Також у зазначеному дослідженні обґрунтовується теза про те, що країни з високим рівнем доходу на душу населення демонструють й високий рівень показників, що визначають стан розвитку фінансового ринку. Розглянемо, якою є проникність вітчизняного ринку кредитних послуг, що надаються банківським сектором фінансової системи за окресленим підходом, у реальний сектор економіки за допомогою таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка стану вітчизняного ринку фінансових послуг за критеріями Групи Світового банку, що ґрунтуються на показниках банківського сектору*

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
ВВП, млн. грн.	1465198	1586915	1988544	2385367	2983882	3560596	3978400	4194102
- темп приросту, %	-	8,31	25,31	19,96	25,09	19,31	11,73	5,42
Валові кредити депозитних корпорацій, млн. грн.	941631	1075438	1046304	1046576	1085303	1159284	1050513	990071
- темп приросту, %	-	14,21	-2,71	0,03	3,70	6,82	-9,38	-5,75
Частка валових кредитів депозитних корпорацій у ВВП, %	64,27	67,77	52,62	43,87	36,37	32,56	26,41	23,61
- темп приросту, %	-	5,45	-22,36	-16,61	-17,10	-10,48	-18,90	-10,60

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кредити резидентам (крім депозитних корпорацій), млн. грн.	910782	1020667	981627	998682	1016657	1073131	971871	948386
- темп приросту	-	12,06	-3,82	1,74	1,80	5,55	-9,44	-2,42
Частка кредитів резидентам (крім депозитних корпорацій) у ВВП, %	62,16	64,32	49,36	41,87	34,07	30,14	24,43	22,61
- темп приросту	-	3,47	-23,25	-15,19	-18,62	-11,54	-18,95	-7,44
Економічно активне населення, тис. осіб	20478,2	19035,2	17396,0	17303,6	17193,2	17296,2	17381,8	16917,8
- темп приросту, %	-	-7,05	-8,61	-0,53	-0,64	0,60	0,49	-2,67
Кількість діючих структурних підрозділів банківських установ, од.	19290	15082	11871	10316	9489	8509	8002	7134
- темп приросту, %	-	-21,81	-21,29	-13,10	-8,02	-10,33	-5,96	-10,85
Кількість структурних підрозділів банків на 100 тис. економічно активного населення	94,20	79,23	68,24	59,62	55,19	49,20	46,04	42,17
- темп приросту, %	-15,89	-13,87	-12,64	-7,43	-10,86	-6,42	-8,40	-15,89
Процентна маржа, %**	4,9	4,5	5,9	5,5	6,3	6,3	5,5	7,5
- темп приросту, %	-	-8,16	31,11	-6,78	14,55	0	-12,70	36,36

*Сформовано та розраховано авторами на основі даних НБУ [6].

**Значення показників обчислено на основі даних НБУ [7].

За результатами проведеного аналізу, насамперед варто відмітити уповільнення темпів приросту ВВП, причому показник 2020 року має найнижче значення упродовж усього досліджуваного періоду. Також спостерігаємо й суттєве скорочення загального обсягу валових кредитів, загалом виданих депозитними корпораціями, що найбільш критично зменшилися у 2019 році, та продовжили падіння й у 2020 році. Зауважимо, що суттєво зростає проникність кредитного ринку та відтворювальна роль кредиту в економічній системі. Маємо скорочення частки валових кредитів депозитних корпорацій по відношенню до ВВП майже утричі, порівняно із 2013 роком.

Проведемо аналіз розрахованих показників стану вітчизняного ринку фінансових послуг за кредитними операціями банківського сектору на відповідність критеріям Групи Світового банку. За часткою кредитів, наданих банками резидентам, Український ринок на початку аналізованого періоду наближався до ринків з високим рівнем доходів на душу населення, і поступово втратив свої позиції аж до показника 22,61%, опинившись між показником, притаманним країнам з показниками «нижче середнього» зі значенням 44,4% та «низьким», з показником 12,9% [5, с. 131]. За показником клієнтської доступності банківських послуг, зокрема кредитних, проаналізуємо показник кількості структурних підрозділів банків на 100 тис. економічно активного населення. В Україні цей показник демонструє тенденцію до зниження та загалом, станом на 2020 рік, зменшився майже удвічі, порівняно із 2013 роком. За своїм фактичним значенням він навіть вищий за показник, що відповідає країнам з «високим рівнем доходів» - 19,6 [5, с. 131]. Варто зауважити, що такий показник поступово втрачатиме свою актуальність для оцінки ринку, зважаючи на широке впровадження діджитал послуг вітчизняними банками, проникнення інтернет-банкінгу та курс на максимальне розширення загального спектру дистанційних банківських послуг, що ґрунтується на широкому впровадженні інновацій у банківський сегмент, можливості цифрової верифікації клієнта тощо.

Порівняння процентних ставок за наданими банками кредитами та залученими депозитами дозволяє оцінити прибутковість банківського бізнесу. Різниця вказаних

ставок відома під назвою «процентної маржі». За показником процентної маржі, або «спреду відсоткових ставок» вітчизняний кредитний ринок упевнено рухається у бік країн з низьким рівнем доходу, оскільки розраховане значення цього показника перевищило рівень у 6,9%, притаманний країнам з показниками «нижче середнього». Як справедливо зазначає Ніколаєва А.М.: «Чим нижчий дохід населення і відповідно нижче рівень економічного розвитку країни, тим ширша величина спреда відсоткових ставок в банківській системі таких країн, тобто з більшими втратами банківська система перетворює депозити домогосподарств на кредити підприємствам» [5, с. 131]. Ще одним чинником зростання процентної маржі є той факт, що банки нині не мають проблем із фондуванням, у його структурі переважає депозитна складова. За новими даними НБУ, на кінець вересня 2021 року частка коштів фізичних осіб та корпорацій у зобов'язаннях банків становила 83%. Крім того, застосування облікової ставки з метою приборкання інфляційних процесів відразу позначається на зростанні ставок за кредитами, відтак і процентна маржа банків зростає.

Результатом діяльності банків у абсолютному вираженні є показник чистого процентного доходу, продемонстрований на рис. 1. Як бачимо, поряд із зростанням процентної маржі, значення показника чистого процентного доходу динамічно зростає, починаючи із 2015 року, а отже банківський сектор фінансового ринку має можливість для подальшого розвитку та виходить із кризового періоду.

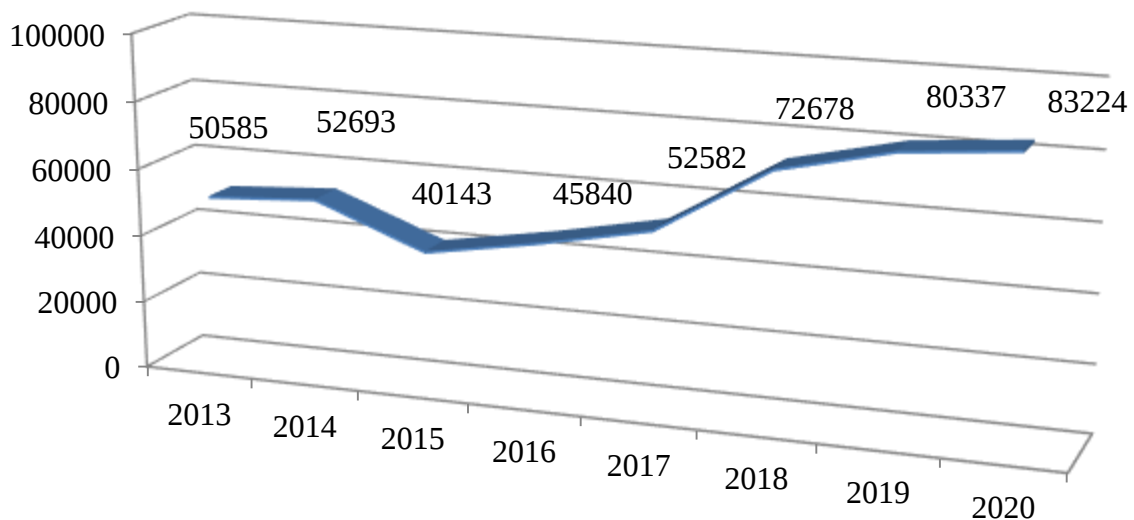


Рис. 1. Динаміка показника чистих процентних доходів депозитних корпорацій, млн. грн.

Для більш повної характеристики кредитної складової ринку банківських послуг розглянемо стан ринку банківського кредитування в розрізі основних суб'єктів реального сектору економіки – нефінансових корпорацій, що є його ключовими інституціями, діяльність яких безпосередньо пов'язана із виробництвом товарів для ринку та наданням послуг, що мають нефінансовий характер (див. рис. 2).

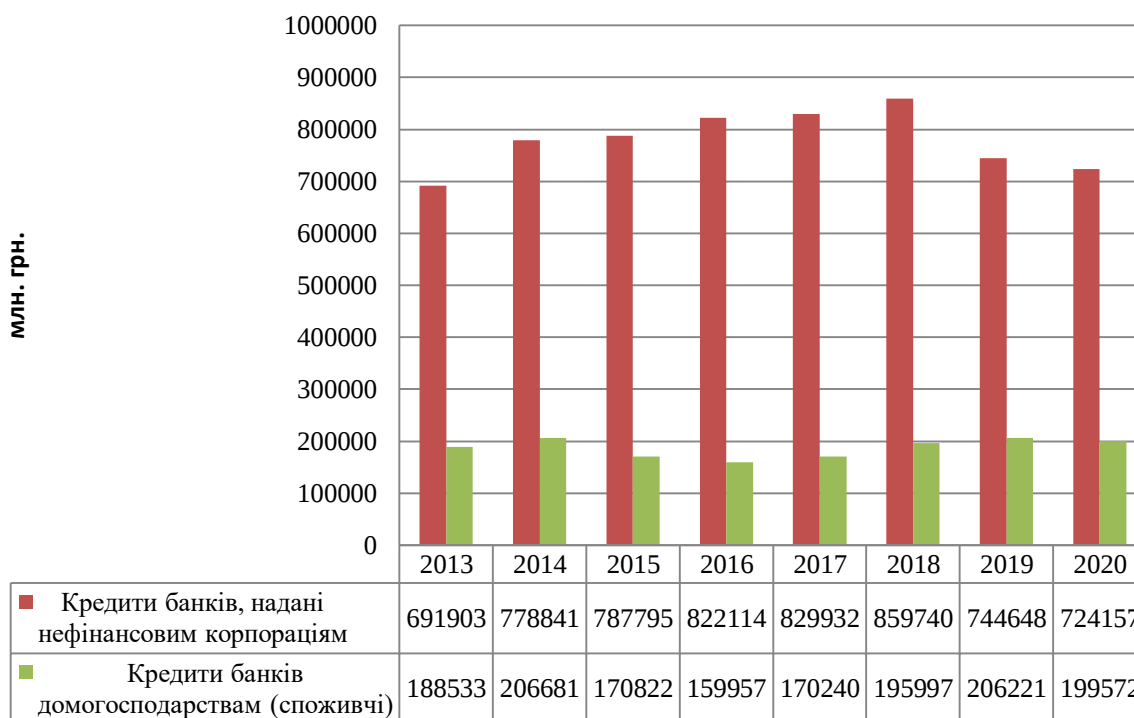


Рис. 2. Динаміка обсягів банківського кредитування за секторами економіки, млн. грн.

Представлені на рисунку 2 дані станом на 2019-2020 роки демонструють суттєве зниження обсягів кредитування депозитними корпораціями реального виробництва, яке навіть має нижче значення, ніж показник 2014 року, що теж відзначився складними політичними та соціальними подіями в Україні. Зазначену тенденцію яскраво помітно при співставленні обсягів кредитування із ВВП (див. табл. 3). Цей методологічний підхід прийнято використовувати при оцінці масштабів фінансового ринку загалом та його окремих складових зокрема.

Таблиця 3

Характеристика проникнення кредитних послуг банків в реальний сектор економіки*

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Частка кредитів нефінансовим корпораціям у ВВП, %	47,22	49,08	39,62	34,46	27,81	24,15	18,72	17,27
- темп приросту	-	3,93	-19,28	-13,00	-19,30	-13,19	-22,48	-7,75
Частка кредитів домогосподарствам у ВВП, %	13,21	13,31	8,79	6,85	5,84	5,65	5,34	4,92
- темп приросту	-	0,77	-33,93	-22,14	-14,75	-3,25	-5,42	-7,84

*Сформовано та розраховано авторами на основі даних НБУ [6].

Зважаючи на те, що в Україні все таки відбувався приріст ВВП (див. табл.1), ситуація виглядає вкрай незадовільною, адже починаючи із 2015 року приріст частки кредитів, наданих нефінансовим корпораціям у ВВП, мав від'ємне значення.

Що стосується кредитів, наданих домогосподарствам, то їх обсяг хоч і показує певну висхідну динаміку у періоді 2016-2019 років, проте вона не є стійкою (див. табл.1), а обсяг такого кредитування теж не досягнув показника 2014 року. Аналізуючи,

відповідно частку кредитів домогосподарствам у ВВП (див. табл. 3) теж спостерігаємо негативну тенденцію. Така частка продовжує знижуватися, а її значення у 4,92% є найнижчим за увесь досліджуваний період. Таким чином, незважаючи на зниження кредитних ставок за новими кредитами до рівня 13,1% у 2020 році проти 17,0% чи 17,2% у 2018 році) досягти приросту обсягів кредитування не вдалося. Як суб'єктам господарювання, так і домогосподарствам необхідні додаткові стимули та наявність економічних перспектив не лише для відновлення кредитування, а й для реалізації його позитивного рушійного впливу на економічне зростання.

Висновки. Отже, кредитна послуга банків – це особливий тип економічних відносин, головною ознакою яких є одержання позичальниками, які в юридичній площині перед банками стають боржниками, погодженої з кредитором суми коштів, з умовою їх вчасного повернення та сплати відсотків за користування. А основною характеристикою кредитної складової ринку банківських послуг є її проникність у реальний сектор економіки. Ця проникність характеризується спеціальними показниками: частками валових кредитів депозитних корпорацій, кредитів резидентам (крім депозитних корпорацій) у ВВП, кількістю структурних підрозділів банків на 100 тис. економічно активного населення та процентною маржею. За рівнем цих показників бачимо, що вітчизняний ринок банківських кредитних послуг рухається у бік країн з низьким рівнем доходу. Тому для забезпечення позитивних економічних перспектив всім суб'єктам господарювання, та й домогосподарствам просто необхідні додаткові стимули, особливо для відновлення кредитування.

Список бібліографічного опису:

1. Король В.А. Фінанси підприємств: навч. посібник. URL: <https://buklib.net/books/25408/> (дата звернення 22.10.2021)
2. Стороженко О.О., Гірченко Т.Д., Шейко О.П. Кредитні операції банків на сучасному етапі економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Випуск 52-2. с. 130. DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-41>
3. Офіційний сайт НБУ. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123413 (дата звернення 23.10.2021)
4. Герасимчук З. В., Гоманюк О. К. Розвиток регіональних ринків банківських послуг: теорія, методологія, практика : монограф. Луцьк : Вежа-Друк, 2016. 324 с.
5. Ніколаєва А.М. Теоретико-методологічні аспекти оцінки ефективності фінансового ринку. *Економічний форум*. 2021. № 3. С. 125-133. URL: <file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/ekonomichnyi-forum-3-2021.pdf> (дата звернення 24.10.2021)
6. Грошово-кредитна статистика. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України). Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення 24.10.2021).
7. Грошово-кредитна статистика. Фінансові ринки. Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за кредитами та депозитами. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs> (дата звернення 24.10.2021).

References:

1. Korol' V.A. Finansy pidpryyemstv: navch. posibnyk. URL: <https://buklib.net/books/25408/> (data zvernennya 22.10.2021)
2. Storozhenko O.O., Hirchenko T.D., Sheyko O.P. Kredytne operatsiyi bankiv na suchasnomu etapi ekonomiky. Prychornomors'ki ekonomichni studiyi. 2020. Vypusk 52-2. s. 130. DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-41>
3. Ofitsiynyy sayt NBU. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123413 (data zvernennya 23.10.2021)
4. Herasymchuk Z. V., Homanyuk O. K. Rozvytok rehional'nykh rynkiv bankivs'kykh posluh: teoriya, metodolohiya, praktyka : monohraf. Luts'k : Vezha-Druk, 2016. 324 s.
5. Nikolayeva A.M. Teoretyko-metodolohichni aspekty otsinky efektyvnosti finansovoho rynku. Ekonomichnyy forum. 2021. № 3. S. 125-133. URL: <file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/ekonomichnyi-forum-3-2021.pdf> (data zvernennya 24.10.2021)
6. Hroshovo-kredytne statystyka. Kredyty, nadani depozytnymy korporatsiyamy (krim Natsional'noho banku Ukrainy). Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (data zvernennya 24.10.2021).
7. Hroshovo-kredytne statystyka. Finansovi rynky. Protsentni stavky depozytnykh korporatsiy (krim Natsional'noho banku Ukrainy) za kredytamy ta depozytamy. Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs> (data zvernennya 24.10.2021).

Дата подання публікації 20.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-17>

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 332.155:664.6:004

Голячук Н.В., к.е.н., доцент
 Holiachuk N. PhD in Economics, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-9317-6176>

Талах Т.А., к.е.н., доцент
 Talakh T. PhD in Economics, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1947-8114>

ЕКОНОМІЧНА АНАЛІТИКА З ВИКОРИСТАННЯМ ФУНКЦІЙ ПРОГНОЗУВАННЯ MS EXCEL

Луцький національний технічний університет

Показники рентабельності – це відносні показники, які застосовують для порівняння підприємств різних галузей, форм власності, розмірів, обсягів реалізації продукції та ін. Розрахунок показників рентабельності, оцінка ефективності господарювання за допомогою них та розрахунок їх прогнозних величин з використанням MS Excel є важливим елементом оцінки фінансової діяльності кожного підприємства. В даний час використовуються різні підходи, методики розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства, в тому числі з використанням функцій і можливостей MS Excel, а отже, змінюється характеристика даних показників, їх інтерпретація, умови розрахунків тощо. Використання таблиць Excel дає можливість не тільки розрахувати показники рентабельності підприємства, визначити тренд та побудувати графіки, які демонструють динаміку показників, а й розрахувати прогнозні показники рентабельності, що дасть можливість покращити менеджмент підприємства та спрямувати перспективи його розвитку.

В статті дана характеристика наукових підходів до економічної сутності поняття «рентабельність» та системи показників, що характеризують рентабельність підприємства. З'ясовано, що всі вчені економісти однакові у твердженні, що рентабельність – це показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства і відображає відношення результату господарювання до його витрат. Проте немає єдиної думки про систему показників рентабельності. В статті виділено систему показників, за якою характеризується ефективність лісових господарств Волинської області.

Проведено аналіз показників рентабельності за 9 років господарської діяльності п'яти лісових господарств. З'ясовано тренд підприємств і визначено, що розвиток підприємств відбувається за синусоїдою. Це дало можливість розрахувати та запропонувати до практичного застосування прогноз цих показників за допомогою використання функцій прогнозування TREND, FORECAST, GROWTH, LINEST.

Обґрунтовано, що функції TREND, FORECAST, GROWTH, LINEST та Аркуш прогнозу дозволяють зробити «швидкий» прогноз зміни показників на будь-який період.

Ключові слова: аналіз, рентабельність, система показників, MS Excel, функції прогнозування.

ECONOMIC ANALYSIS USING MS EXCEL FORECASTING FUNCTIONS

Lutsk National Technical University

Profitability indicators are relative indicators used to compare enterprises of different industries, forms of ownership, sizes, sales volumes, etc. The calculation of profitability indicators, assessment of management efficiency with their help and calculation of their forecast values using MS Excel is an important element in assessing the financial performance of each enterprise. Currently, various approaches, methods of calculating the financial results of the enterprise, including the use of functions and capabilities of MS Excel, and therefore change the characteristics of these indicators, their interpretation, calculation conditions and more. The use of Excel spreadsheets allows not only to calculate the profitability of the enterprise, identify trends and build graphs that show the dynamics of indicators, but also to calculate the forecast profitability, which will improve the management of the enterprise and direct its development prospects.

The article describes the scientific approaches to the economic essence of the concept of "profitability" and the system of indicators that characterize the profitability of the enterprise. It was found that all economists agree that profitability is an indicator of the efficiency of financial and economic activities of the enterprise and reflects the ratio of business results to its costs. However, there is no consensus on the system of profitability indicators. The article highlights a system of indicators that characterizes the efficiency of forestry in the Volyn region.

An analysis of profitability indicators for 9 years of economic activity of five forestries was conducted. The trend of enterprises is clarified and it is determined that the development of enterprises takes place on a sine wave. This made it possible to calculate and propose for practical application the forecast of these indicators using the forecasting functions TREND, FORECAST, GROWTH, LINEST.

It is substantiated that the functions TREND, FORECAST, GROWTH, LINEST and Forecast Sheet allow you to make a "quick" forecast of changes in indicators for any period.

Keywords: analysis, profitability, system of indicators, MS Excel, forecasting functions.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Показники рентабельності – це відносні показники, які застосовують для порівняння підприємств різних галузей, форм власності, розмірів, обсягів реалізації продукції та ін. Це універсальні показники ефективності, що характеризують рівень чистого прибутку на 1 грн., вкладену в активи підприємства, його власний капітал, у виробничі засоби, у реалізовану продукцію, інвестиційні заходи тощо. Розрахунок показників рентабельності, оцінка ефективності господарювання за допомогою них та розрахунок їх прогностичних величин з використанням MS Excel є важливим елементом оцінки фінансової діяльності кожного підприємства. В даний час використовуються різні підходи, методики розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства, в тому числі з використанням функцій і можливостей MS Excel, а отже, змінюється характеристика даних показників, їх інтерпретація, умови розрахунків тощо. Використання таблиць Excel дає можливість не тільки розрахувати показники рентабельності підприємства, визначити тренд та побудувати графіки, які демонструють динаміку показників, а розрахувати прогностичні показники рентабельності, що дасть можливість покращити менеджмент підприємства та спрямувати перспективи його розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Поняття «рентабельність», «прибутковість» досліджується у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких Т.В. Андросова, І.А. Бержанір, В.І. Блонська, А.Д. Глушко, А.О. Грачова, О.М. Дзюбенко, С.Б. Довбня, О.Г. Пендик, І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк, О.А. Зінченко, В.В. Іскра, Л.М. Карпенко, Л.А. Лахтіонова та ін.

Цілі статті. Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є дослідження системи показників рентабельності підприємства з можливостями використання функцій прогнозування MS Excel.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із основних відносних показників ефективності фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства є рентабельність (прибутковість). В економічній та науковій літературі думки зводяться до визначення рентабельності як відношення прибутку до витрат, що були понесені для отримання цього прибутку.

«Рентабельність (від нім. *rentabel* – дохідний) – відносний показник, що відображає відношення отриманого ефекту (прибутку, валового доходу) до здійснюваних витрат або ресурсів, що комплексно відображає використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів» [14; 16].

В.І. Блонська зазначає, що слово «рентабельність означає показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві загалом» [5, с. 90].

В. В. Горлачук, І. Г. Яненко стверджують, що «рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку» [6].

Автори спільного навчального посібника Н.В. Даций, С.О. Салига, С.О. Корецька відмічають, що «рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власностей, який характеризує інтенсивність їх роботи)» [17].

Цікаву думку висловлює М. В. Тітов: «рентабельність – це стан фірми, коли сума виторгу від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції» [18].

Таким чином, «рентабельність показує, наскільки прибуткова діяльність підприємства. Відповідно, чим вищі коефіцієнти рентабельності – тим ефективніша діяльність підприємства. Тому, на сьогоднішній день, підприємство повинно прагнути добитися більш високих показників, а керівництво повинно визначати шляхи їх зростання» [12].

Отже, «рентабельність відображає ефективність спожитих виробництвом ресурсів галузі – трудових, земельних, матеріальних, рівень керування й організації виробництва та праці, кількість, якість і результати реалізації продукції, можливості здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників» [4].

При комплексній оцінці фінансового стану підприємства В.П. Москаленко вважає, що «рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства» [15].

Ю.С. Цал-Цалко вважає, що «рентабельність – це якісна вартісна оцінка рівня віддачі витрат або міри використання наявних у підприємства виробничих ресурсів (капіталу, праці тощо) у процесі виробництва основної продукції (товарів, виконання робіт, надання послуг) та її реалізації» [21].

Таким чином, всі вчені економісти одностайні у твердженні, що рентабельність – це показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства і відображає відношення результату господарювання до його витрат.

Дослідження літературних джерел показали, що немає єдиної думки про систему показників рентабельності. Кожен науковець включає у неї різні показники.

Н.В. Тарасенко всі «показники рентабельності об'єднує в групи: рентабельність підприємства, рентабельність продажу і рентабельність окремого виробу» [19]. Г.І. Андрєєва «до складу показників рентабельності включає показники, що характеризують окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів, показники, що характеризують прибутковість продажу та показники, що характеризують прибутковість капіталу та його складових» [2].

Автори спільної праці Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній «в систему показників рентабельності включають рентабельність продукції (рентабельність реалізованої продукції, рентабельність продажів) та рентабельність капіталу (інвестицій)» [11].

Так, Г.І. Андрєєва зазначає, що «показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат тощо» [2].

Частина науковців вважають, що під час розрахунку показників рентабельності необхідно використовувати чистий прибуток підприємства, проте частина з них вважає, що не обов'язково лише чистий прибуток повинен використовуватися. «Сума прибутку

від операційної діяльності та сума чистого доходу від реалізації продукції також може використовуватися під час розрахунку, наприклад, показників рентабельності продажів і може бути джерелом резервів росту рентабельності підприємства» [10].

С.Б. Довбня, О.Г. Пендик показники рентабельності об'єднують у «три групи у відповідності із об'єктами оцінки: ефективності діяльності підприємства в цілому, ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової) та ефективності використання ресурсів» [7].

О.А. Зінченко виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності, зокрема, «за критерієм: часу (моментні, статистичні, динамічні); витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси); результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток); узагальнення (узагальнені, локальні, часткові); інфляції» [8].

На думку Л.А. Лахтіонової «всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- 1) показники рентабельності щодо реалізації;
- 2) показники рентабельності щодо активів;
- 3) показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- 4) показники рентабельності витрат і продукції» [13].

Частина авторів «показники рентабельності поділяють на:

1) витратні (рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо. Показники рентабельності, розраховані за даним методом, характеризують ефективність використання коштів, спожитих у процесі виробництва або здійснення інших видів діяльності;

2) ресурсні (рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо;

3) доходні (валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації). Доходний підхід повинен враховувати як результати бізнес процесів (дохід або прибуток, збитки, нульовий результат), так і майбутні або існуючі доходи (прибутки) від приєднаних до бізнесу(асоційованих) нематеріальних об'єктів, таких як гудвіл, торгова марка, торговий знак» [1; 3; 9].

Таким чином, для підприємства є важливим ефектом отримання у звітному періоді прибутку. Проте прибуток – це абсолютний результат, що характеризує лише одноразовий ефект. Ефективність господарювання покажуть показники рентабельності, які характеризують рівень чистого прибутку (прибутку від операційної діяльності, чистої виручки від реалізації продукції) на 1 грн вкладених активів, ресурсів підприємства, власного капіталу чи витрат.

Нами досліджено п'ять лісових господарств Волинської області за останні 9 років [20]. За допомогою функцій MS Excel розраховано показники рентабельності виробничих витрат, рентабельності продажів, одиниці реалізованої продукції, власного капіталу та загальної рентабельності підприємства. Дослідження показали, що за 9 останніх років найуспішнішим для усіх підприємств був 2015 рік. Всі показники рентабельності у цьому році були найвищі. Особливо необхідно виділити Маневицьке лісове господарство (рис. 1). У 2015 році рентабельність виробничих витрат сягала 64,0%, при тому, що у інших господарствах цей показник був лише 36,8% (Ковельське ЛГ), а у порівнянні з іншими роками рентабельність виробничих витрат зросла на 43,2 %. В подальшому цей показник знижується і у 2020 році складав у Маневицькому ЛГ лише 17,7%.

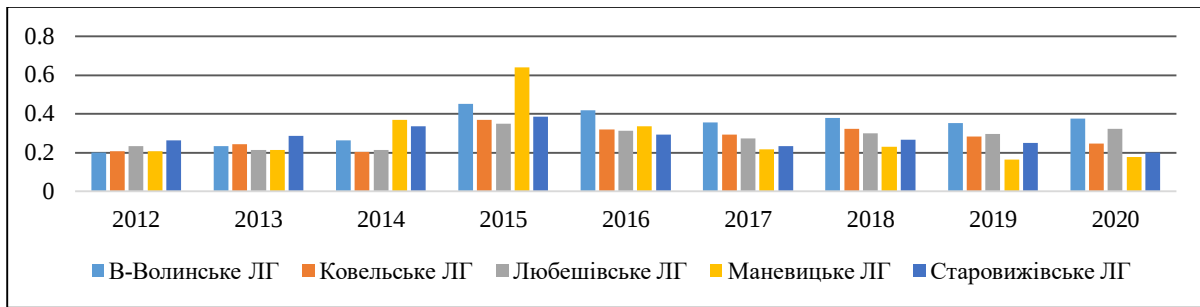


Рис. 1. Динаміка рентабельності виробничих витрат лісових господарств Волинської області за 2012-2020 роки [20]

Найбільші зміни у показниках рентабельності всіх досліджуваних господарств відбулися з рентабельністю продажів за валовим прибутком (загальна рентабельність) (рис. 2) та рентабельністю продажів за чистим прибутком (рис. 3).

Показники рентабельності продажів за валовим прибутком за 9 років дослідження змінилися в діапазоні 14,1%-31,1%. Найбільші ці показники були у 2015 році у Володимир-Волинському ЛГ (31,1%), а найнижчі у 2019 році у Маневицькому ЛГ (14,1%). В цілому коливання показника є не значним і констатує стійкий розмір валового прибутку на 1 грн чистого доходу підприємства.

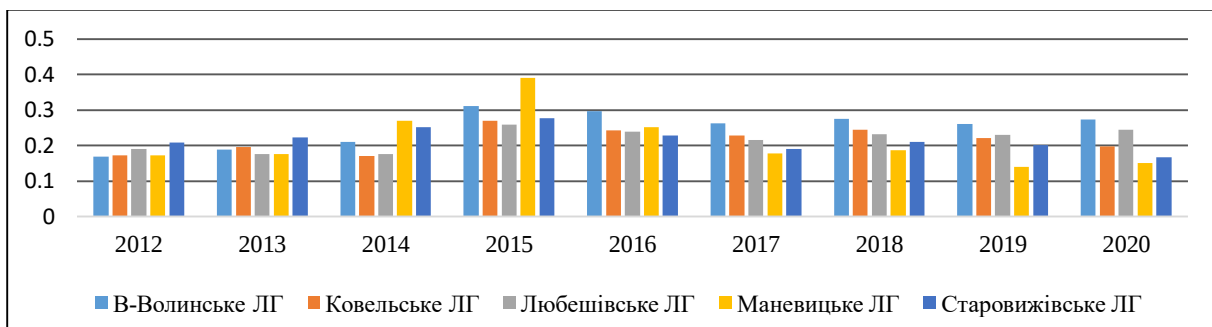


Рис. 2. Динаміка рентабельності продажів за валовим прибутком (загальна рентабельність) лісових господарств Волинської області за 2012-2020 роки [20].

2015 рік був найуспішнішим для підприємств області і рентабельність продажів за чистим прибутком сягала 23,4%, що на 21,9% більше ніж у 2012 році. У 2016 році цей показник знижується на 3,1%, а у 2020 році він складав 6,8%, що на 16,6% менше ніж у 2015 році. Тобто ми спостерігаємо спад показників рентабельності за період, що досліджується за всіма лісовими господарствами Волинської області.

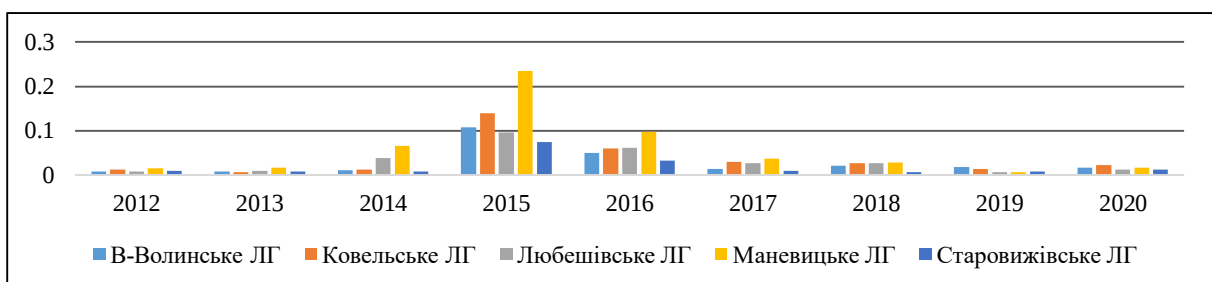


Рис. 3. Динаміка рентабельності продажів за чистим прибутком лісових господарств Волинської області за 2012-2020 роки [20].

Дослідження показали, що у 2015 році у всіх лісових господарствах Волинської області зросли показники рентабельності власного капіталі (рис. 4) та показники рентабельності одиниці реалізованої продукції (рис.5). Найбільші ці показники були у Маневицькому ЛГ (68,9% та 38,4% відповідно), а найменший у Любешівському ЛГ (39,8% та 12,9% відповідно). Проте економічна криза торкнулася і лісових господарств, свідченням чого є отримання чистого прибутку у менших розмірах. Як наслідок показники рентабельності власного капіталу та одиниці реалізованої продукції знизилися і у 2020 році найбільша рентабельність власного капіталу була у на Старовижівському ЛГ (19,3%), а найменша у Маневицькому ЛГ (6,8%). Рентабельність реалізації одиниці продукції у 2020 році найбільша була 2,8% (Ковельське ЛГ), що на 16,2% менше ніж у 2015 році, а найменший показник складав 1,4% (Старовижівське ЛГ), що на 8,8% менше, ніж у 2015 році.

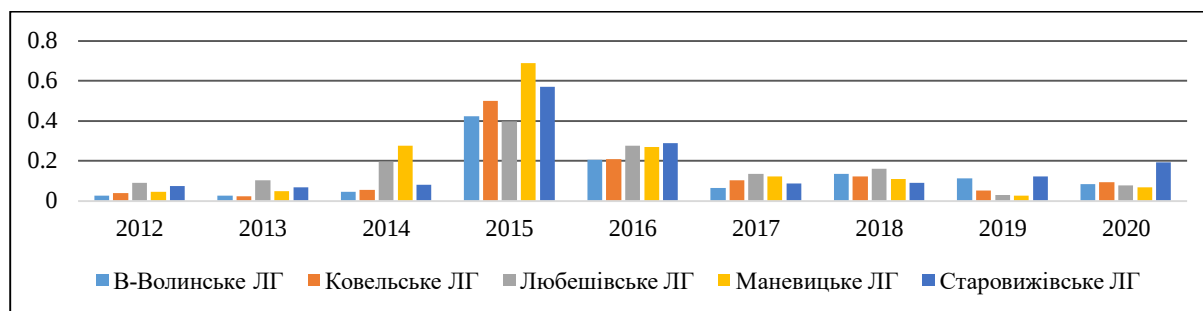


Рис. 4. Динаміка рентабельності власного капіталу лісових господарств Волинської області за 2012-2020 роки [20].

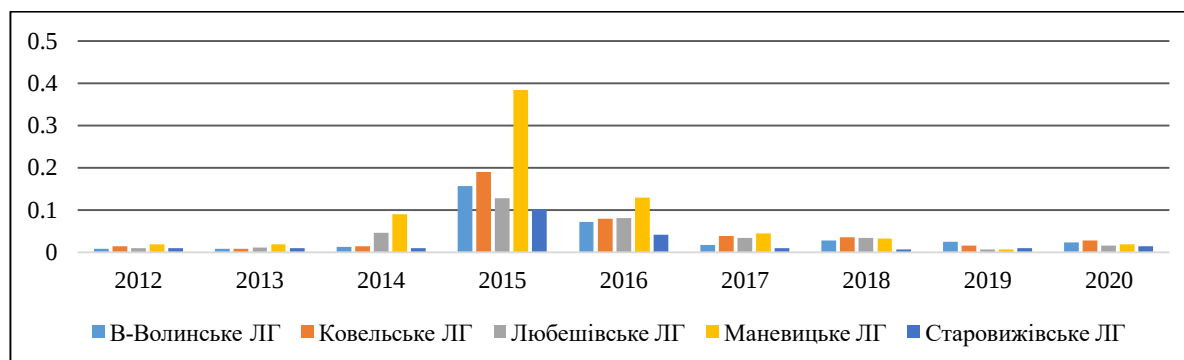


Рис. 5. Динаміка рентабельності одиниці реалізованої продукції лісових господарств Волинської області за 2012-2020 роки [20].

Порівняльний аналіз показав, що ефективність господарської діяльності лісових господарств Волинської області за 9 років розвивається у вигляді синусоїди. Якщо у 2012 році показники рентабельності були найнижчими за досліджуваний період, то у 2015 році вони досягли своєї вершини і в подальшому знову знизилися до мінімуму. Ці дослідження можуть стати корисними для прогностичних рішень менеджменту лісгосподарських підприємств.

З метою виявлення перспектив розвитку підприємств та надання рекомендацій економічного зростання проводиться прогнозування показників господарської діяльності. Ми пропонуємо це проводити за допомогою використання функцій електронних таблиць Excel.

До функцій, які доцільно використовувати для прогнозування показників відносяться: TREND, FORECAST, GROWTH, LINEST.

Функція TREND повертає значення за лінійним трендом. Вона відповідає прямій (використовуючи метод найменших квадратів) для відомих значень Y і відомих значень X. Функція TREND дає можливість прогнозувати нові значення X вздовж побудованої лінії для масиву.

Використовуючи функцію TREND, розраховано прогнозні показники рентабельності виробничих витрат для ДП «Володимир-Волинське ЛГ» на 2021-2025 роки (рис.6).

У комірку L3 введено формулу =TREND(C3:K3;C2:K2;L2:P2), яка автоматично розраховує прогнозований показник рентабельності виробничих витрат на 2021 рік. Розтягуємо цю формулу в інші комірки M3-P3 та отримуємо результат. Результати прогнозування показують, що на наступні роки рентабельність виробничих витрат підприємства буде коливатись в межах 0,41-0,43.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1																
2	Роки	Y	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
3	Рентабельність виробничих витрат	X	0,201864	0,233671	0,265075	0,452312	0,420393	0,356027	0,378954	0,352481	0,376669	0,436421	0,438946	0,432786	0,416328	0,435821

Рис. 6. Розрахунок прогнозних показників рентабельності виробничих витрат для ДП «В-Волинське ЛГ»

Джерело: Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємства

Наступною функцією, яку будемо використовувати для розрахунку прогнозованих показників рентабельності продажів за валовим прибутком (коефіцієнта загальної рентабельності) ДП «Ковельське ЛГ» є FORECAST. Ця функція дозволяє на основі відомих значень X та Y визначити за допомогою лінійної регресії прогнозовані значення показників. Розрахунки проведені на рис.7. У комірку L3 вводимо формулу =FORECAST(L2;C3:K3;C2:K2), яка розраховує показник та копіюємо її в інші комірки для отримання результату.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1																
2	Роки	X	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
3	Коефіцієнт загальної рентабельності	Y	0,172901	0,196030	0,169740	0,269207	0,242773	0,227639	0,244091	0,220992	0,197488	0,239018	0,236342	0,234029	0,219299	0,223058

Рис. 7. Розрахунок прогнозних показників коефіцієнта загальної рентабельності ДП «Ковельське ЛГ»

Джерело: Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємства

Використовуючи функцію GROWTH проведено прогнозування рентабельності продажів за чистим прибутком для ДП «Любешівське ЛГ» (рис.8). Функція GROWTH розраховує прогнозовані показники для значення Y, використовуючи відомі значення X та Y. Алгоритм розрахунку: L3 =GROWTH(C3:K3;C2:K2;L2:P2). Аналогічні формули введені і в інші комірки. Прогнозовані показники показують, що рентабельності

продажів за чистим прибутком на підприємстві в наступні п'ять років будуть знижуватись.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1																
2	Роки	X	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
3	Рентабельність продажів	Y	0,007680	0,008829	0,037840	0,095243	0,061304	0,026227	0,025806	0,005641	0,011947	0,018026	0,012542	0,007219	0,004925	0,004314

Рис. 8. Розрахунок прогнозних показників коефіцієнта загальної рентабельності ДП «Любешівське ЛГ»

Джерело: Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємства

Функція LINEST прогнозує показники за допомогою методу «найменших квадратів». Іншими словами, для того щоб здійснити прогнозування необхідно побудувати пряму

$$Y=mX+b \quad (1)$$

Крім того, що X відомі необхідно визначити m та b. Перейдемо до фактичних показників. Для розрахунку використаємо дані ДП «Маневицьке ЛГ» по рентабельності реалізованої продукції (рис.9). Спочатку для розрахунку потрібно визначити коефіцієнт m, для цього в комірку D2 необхідно записати формулу =LINEST(B2:B10;A2:A10)}. Коефіцієнт m розрахований, в нашому прикладі це число -0,00808. Далі визначаємо коефіцієнт b: для отримання результату в E2 необхідно виділити клітинки D2:E2, курсор поставити зверху в рядку формул і натиснути Ctrl+Shift+Enter. В результаті виконаних дій b=16,36459. Далі переходимо до розрахунку прогнозних показників у комірках B11-B15. У комірку B11 записуємо формулу =\$D\$2*A11+\$E\$2, яка автоматично розраховує прогнозований показник. В інші комірки копіюємо названу формулу. Отримуємо прогнозовані показники зміни рентабельності реалізованої продукції на п'ять років. Прогноз показує, що рентабельність одиниці реалізованої продукції буде знижуватись.

	A	B	C	D	E	F	G
1	x	y		m	b		
2	2012	0,018409		-0,00808	16,36459		y=mx+b
3	2013	0,019355					
4	2014	0,089792					
5	2015	0,383941					
6	2016	0,130250					
7	2017	0,045187					
8	2018	0,033319					
9	2019	0,007340					
10	2020	0,019202					
11	2021	0,042596					
12	2022	0,034520					
13	2023	0,026444					
14	2024	0,018368					
15	2025	0,010291					

Рис. 9. Розрахунок прогнозних показників рентабельності одиниці реалізованої продукції ДП «Маневицьке ЛГ»

Джерело: Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємства

Таблиці Excel дозволяють провести прогнозування з використанням «Аркушу прогнозу». Це проведено на прикладі прогнозування рентабельності власного капіталу ДП «Старовижівське ЛГ».

Для початку на новому аркуші необхідно в стовпчику А розмістити вертикально роки, а в стовпчику В значення показників, в даному випадку рентабельність власного капіталу. Далі в головному мені обрати Дані – Аркуш прогнозу. Результат названих дій показаний на рис. 10. Програма автоматично рахує прогнозні показники, нижній та верхній довірчі інтервали та автоматично будує графік прогнозу.

Прогнозовані показники рентабельності власного капіталу на період до 2025 року будуть зростати, але дуже повільно.

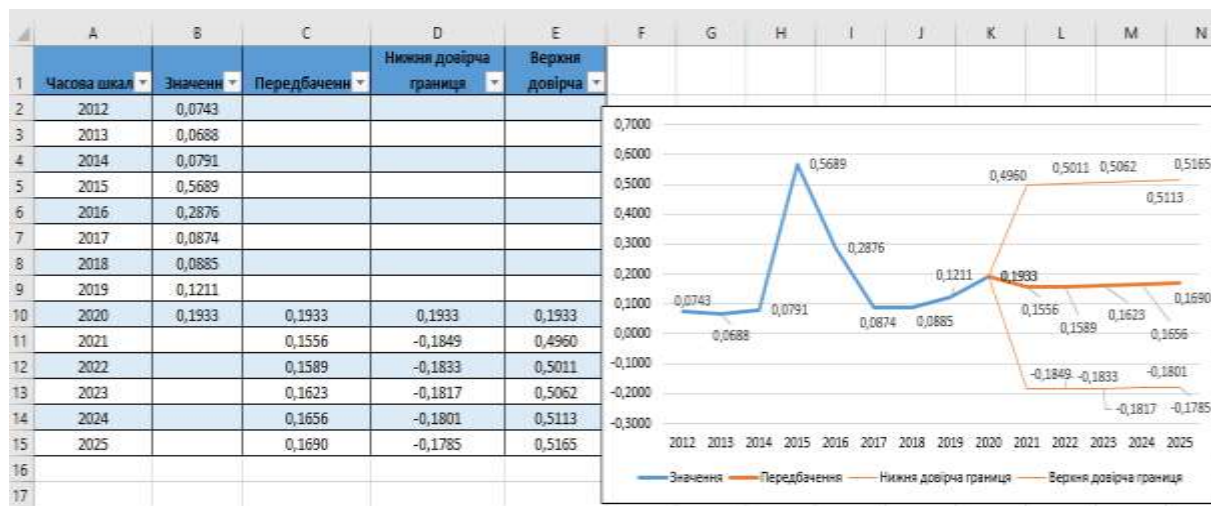


Рис. 10. Розрахунок прогнозних показників рентабельності власного капіталу ДП «Старовижівське ЛГ»

Джерело: Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємства

Висновки. Таким чином, показники рентабельності характеризують ефективність господарської діяльності підприємств, а таблиці Excel дозволяють швидко розрахувати та провести економічну аналітику показників. Функції TREND, FORECAST, GROWTH, LINEST та Аркуш прогнозу дозволяють зробити «швидкий» прогноз зміни показників на будь-який період. Для більш детального прогнозування доцільно використовувати функції, які враховують вплив різних факторів на досліджуваний показник.

Список бібліографічного опису:

1. Аналіз рентабельності продукції [Електронний ресурс]. URL: http://om.net.ua/6/6_5/6_5486_tema-analiz-rentabelnosti-produktsii.html
2. Андреева, Г. І. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. К. : Знання, 2008. – 263 с.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2011. 398 с.
4. Бержанір І.А. Діагностика рентабельності діяльності підприємства. URL: http://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/6789/3881/1/Diagnost_rent.pdf (Дата звернення 18.04.2021)
5. Блонська В.І. Стратегічне управління прибутком підприємства. *Актуальні проблеми економіки. Наук. ж-л.* 2008. № 6. С. 89–92.
6. Горлачук В. В., Яненко І. Г. Економіка підприємства: навч. посіб. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. С. 344.
7. Довбня С.Б., Пендик О.Г. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений. Наук. ж-л.* 2014. № 5. С. 94–97
8. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. *Вісник економіки транспорту і промисловості. Наук. ж-л.* 2009. № 28. С. 150–155.
9. Зянько В.В., Спіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця : ВНТУ, 2008. 83 с.
10. Іскра В.В. Аналіз рентабельності українських Агрохолдингів на основі показника ЕВІТДА. *Глобальні та національні проблеми економіки наук. ж-л.* 2015 Випуск 8. С. 412–416
11. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: навч. посіб. К. : Знання, 2008. 350 с.

12. Козлов В.В. Анализ рентабельности деятельности предприятия (на примере ОПХ«Овощевод») URL: <http://journalael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2012/09/pdf>
13. Лактионова Л.А. Финансовый анализ сельскохозяйственных предприятий : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2004. 365 с.
14. Мних С.В. Економічний аналіз: підручник. Київ: ЦНЛ. 2003, 412 с.
15. Москаленко В. П., Пластун О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки. Наук. ж-л.* 2013. № 6. С. 181–191.
16. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия Мн.: ООО «Новое знание», 2000. 688 с.
17. Салига С. П., Даций Н. В., Корецкая С. О. Финансовый анализ: учебн.пособие. К.: Центр учебной литературы, 2006.
18. Тітов М. В. Моделювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв'язання зворотних задач. *Актуальні проблеми економіки. Наук. ж-л.* 2006. №11. С. 32–41.
19. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. Львів : «Новий світ 2000» 2004. 360 с.
20. Фінансова звітність. Волинське обласне управління лісового та мисливського господарства. https://lisvolyn.gov.ua/?page_id=17396
21. Цал-Цалко Ю. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник К.: ЦУЛ, 2002. 360 с

References:

1. Analiz rentabel'nosti produktsiyi [Elektronnyy resurs]. [Product profitability analysis [Electronic resource]] URL: http://om.net.ua/6/6_5/6_5486_tema-analiz-rentabelnosti-produktsii.html
2. Andryeyeva H.I. (2008) Ekonomichnyy analiz : navch. posib. [Economic analysis: textbook. way]. Kyiv. [in Ukrainian]
3. Bazylync'ka O.YA. (2011) Finansovyy analiz: teoriya ta praktyka : navch. posib. [Financial analysis: theory and practice: textbook. way] Kyiv. [in Ukrainian]
4. Berzhanir I.A. Diagnostyka rentabel'nosti diyal'nosti pidpryyemstva. [Diagnosis of profitability enterprises.] URL: http://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/6789/3881/1/Diagnost_rent.pdf
5. Blons'ka V.I. Stratehichne upravlinnya prybutkom pidpryyemstva. [Strategic profit management of the enterprise] Aktual'ni problemy ekonomiky [Current economic problems. Science magazine 2008. № 6. S. 89–92.] Kyiv. [in Ukrainian]
6. Horlachuk V. V., Yanenkova I. H. (2010) Ekonomika pidpryyemstva: navch. posib. [Economics of the enterprise: textbook. way] Mykolaiv, [in Ukrainian]
7. Dovbnya S.B., Pendyk O.H. (2014) Metodychni osoblyvosti pokaznykiv rentabel'nosti ta rozrobka yikh klasyfikatsiyi. [Methodological features of profitability indicators and development of their classification] Molodyy vchenyy. Nauk. zh-l. 2014. № 5. S. 94–97 [A young scientist. Science. magazine 2014. № 5. S. 94–97] Kyiv. [in Ukrainian]
8. Zinchenko O.A. (2009) Vyznachennya pokaznykiv rentabel'nosti na osnovi velychyny yakosti prybutku. [Determination of profitability indicators based on the value of profit quality] . Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. Nauk. zh-l. 2009. № 28. S. 150–155. [Bulletin of Transport Economics and Industry. Science. magazine. 2009. № 28. S. 150–155.] . [in Ukrainian]
9. Zyan'ko V.V., Yepifanova I.YU. (2008) Finansovyy analiz ta zvitnist': praktykum [Financial analysis and reporting: a workshop.] Vinnytsia, [in Ukrainian]
10. Iskra V.V. (2015) Analiz rentabel'nosti ukraiyins'kykh Ahrokhodnyhiv na osnovi pokaznyka EBITDA. [Analysis of profitability of Ukrainian Agroholdings based on EBITDA.] Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky nauk. zh-l. 2015 Vypusk 8. S. 412–416/ [Global and national problems of economics of sciences magazine 2015 Issue 8. C. 412–416] [in Ukrainian]
11. Kindrats'ka H.I., Bilyk M.S., Zahorodniy A.H. (2008) Ekonomichnyy analiz: navch. posib. [Kindratskaya GI, Bilyk MS, Zagorodniy AG Economic analysis: textbook. way.] Kyiv. [in Ukrainian]
12. Kozlov V.V. (2012) Analiz rentabel'nosti deyatel'nosti predpriyatiya (na primere OPKH«Ovoshchevod») [analysis of the profitability of the enterprise (on the example of Ovoshchevod OPH)] URL: <http://journalael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2012/09/pdf>
13. Lakhtionova L.A. (2004) Finansovyy analiz sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv : navch. posib. [Financial analysis of agricultural enterprises: textbook. way] Kyiv. [in Ukrainian]
14. Mnykh YE.V. (2003) Ekonomichnyy analiz: pidruchnyk. [Economic analysis: a textbook] Kyiv. [in Ukrainian]
15. Moskalenko V. P., Plastun O. L. (2013) Kompleksna otsinka finansovoho stanupidpryyemstva yak osnova dlya diahnostryky yoho bankrutstva. [omprehensive assessment of the financial condition of the enterprise as a basis for diagnosing its bankruptcy.] Aktual'ni problemy ekonomiky. Nauk. zh-l. 2013. № 6. S. 181 –191. [Current economic problems. Science magazine 2013. № 6. S. 181 –191.]
16. Savitskaya G. (2000) Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya [Analysis of the economic activity of the enterprise] Minsk, [in Belarus]
17. Saliga S. P., Datsiy N. V., Koretskaya S. O. (2006) Finansovyy analiz: uchebn.posobiye. [Financial analysis: textbook.] Kyiv. [in Ukrainian]
18. Titov M. V. (2006) Modelyuvannya efektyvnosti vykorystannya aktyviv pidpryyemstva na osnovi metodolohiyi rozv'yazannya zvorotnykh zadach. [Modeling the effectiveness of the use of enterprise assets based on the methodology of solving inverse problems.] Aktual'ni problemy ekonomiky. Nauk. zh-l. 2006. №11. S. 32–41. [Current economic problems. Science. magazine 2006. №11. Pp. 32–41.]
19. Tarasenko N. V. (2004) Ekonomichnyy analiz : navch. posib. [conomic analysis: textbook. way.] Lviv: [in Ukrainian]
20. Фінансова звітність. Volyns'ke oblasne upravlinnya lisovoho ta myslivs'koho hospodarstva [Financial statements. Volyn Regional Department of Forestry and Hunting]. https://lisvolyn.gov.ua/?page_id=17396 [in Ukrainian]
21. Tsal-Tsalko YU. Finansova zvitnist' pidpryyemstva ta yiyi analiz: navch. Posibnyk [inancial reporting of the enterprise and its analysis: textbook. manual]. Kyiv. [in Ukrainian]

Дата подання публікації 06.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-18>

УДК 657.1

Писаренко Т.М., к.е.н., доцент
 Pisarenko T., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-5018-0546>

Кулинич М.Б., к.е.н., доцент
 Kulynych M., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<http://orcid.org/0000-0001-9024-2924>

ЗМІНА СУТНОСТІ, ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ЗМІСТУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ В ІСТОРИЧНІЙ РЕТРОСПЕКТИВІ

*Луцький національний технічний університет
 Волинський національний університет імені Лесі Українки*

Метою написання статті є висвітлення історії зміни балансу, як форми фінансової звітності; визначення сутності, призначення і змісту балансу у різні періоди розвитку облікової науки.

У стародавні часи баланс був основним звітним документом, призначеним задовольняти інформаційні потреби різних користувачів звітності. Баланс виконував інформаційну та контрольну функції.

Більш зрозуміле для бухгалтера поняття балансу сформувалося у другій половині XV століття з появою праці Луки Пачолі «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції і відношення», а саме XI трактату цієї книги, що має назву «Про рахунки та записи» (1494 р.).

Як свідчать переклади праць науковців періоду XV-XVIII ст., баланс представляв собою інвентаризаційний опис майна в активі, який був тотожним до загальної величини капіталу.

Протягом XVIII-XIX ст. відбувалися промислові революції, які вплинули на методику обліку всіх господарських операцій та методику складання балансу. У науковому середовищі тривала полеміка між прихильниками статичного та динамічного балансу.

Щодо змісту і призначення балансу в Україні у XX-XXI ст., то тут варто виділити період соціалістичної України у складі Радянського Союзу і період незалежної України.

Баланс був, є і буде основною формою фінансової звітності. Це важливий звіт про фінансове становище підприємства, зафіксоване станом на певний часовий момент, визначений діючим законодавством або потребами власників бізнесу. Баланс, складений на певну дату є статичним, але він виступає результатом динамічних процесів, що відбуваються у господарському житті підприємства. Найдрібніша господарська операція змінює стан статей балансу. Динамічні зміни статей балансу дають можливість аналізувати тенденції розвитку підприємства і передбачати економічний ріст чи можливий економічний крах бізнесу та приймати необхідні управлінські рішення. Саме ці моменти у подальшому зумовлюватимуть необхідність змін у структурі балансу та методиці його складання.

Ключові слова: баланс, бухгалтерський баланс, статичний баланс, динамічний баланс, актив, пасив, стаття балансу.

CHANGE OF ESSENCE, PURPOSE AND CONTENT OF THE ACCOUNTING BALANCE IN THE HISTORICAL RETROSPECTIVE

*Lutsk National Technical University
 Lesya Ukrainka Volyn National University*

The purpose of writing the article is to cover the history of changes in the balance sheet as a form of financial reporting; determining the nature, purpose and content of the balance in different periods of development of accounting science.

In ancient times, the balance sheet was the main reporting document designed to meet the information needs of various users of reporting. The balance performed information and control functions.

A more understandable concept of balance for the accountant was formed in the second half of the fifteenth century with the appearance of the work of Luca Pacioli «The sum of arithmetic, geometry, the doctrine of proportions and relations», namely the XI treatise of this book entitled «On Accounts and Records» (1494).

According to translations of works of scientists of the XV-XVIII centuries, the balance sheet was an inventory of property in the asset, which was identical to the total amount of capital.

During the XVIII-XIX centuries there were industrial revolutions, which influenced the method of accounting for all business transactions and the method of drawing up a balance sheet. In the scientific community, the controversy between supporters of static and dynamic balance continued.

As for the content and purpose of the balance in Ukraine in the XX-XXI centuries, it is worth noting the period of socialist Ukraine as part of the Soviet Union and the period of independent Ukraine.

The balance sheet has been, is and will be the main form of financial reporting. This is an important statement of the financial position of the enterprise, recorded as of a certain point in time, as determined by applicable law or the needs of business owners. The balance sheet drawn up on a certain date is static, but it is the result of dynamic processes occurring in the economic life of the enterprise. The smallest business transaction changes the state of balance sheet items. Dynamic changes in balance sheet items make it possible to analyze trends in enterprise development and predict economic growth or possible economic collapse of the business and make the necessary management decisions. These points in the future will necessitate changes in the structure of the balance sheet and the method of its compilation.

Key words: balance, accounting balance, static balance sheet, dynamic balance sheet, asset, liability, balance sheet item.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.

Термін «баланс» використовується як в обліковому середовищі, так і в повсякденному спілкуванні. Власне використання цього терміну застосовується у тих випадках, коли в розмові хочуть акцентувати увагу на рівності та співставності величин. В економічному середовищі відомими є поняття торговельного, платіжного міжгалузевого балансів, балансу матеріальних і трудових ресурсів та інших видів балансів. Поняття балансу, як системи рівності та узгодженості відповідних показників в економічному середовищі, використовується у вигляді вихідної точки для прогнозування діяльності як окремого суб'єкта господарювання, так і цілої галузі. Але першоджерелом всіх цих прогнозів виступає статичний бухгалтерський баланс результатів діяльності окремої господарюючої одиниці.

Оскільки баланс інформує користувачів про досягнуті результати господарської діяльності бізнесу, то важливим є його наповнення. Власне наповнення балансу різними статтями у різні історичні періоди і було предметом для дискусій у середовищі науковців.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання сутності балансу та методики його заповнення висвітлені у численних працях вітчизняних та зарубіжних науковців у різні історичні періоди. Серед науковців XV-XVIII ст. слід згадати праці Венедикта Котрулі, Луки Пачолі [1], Альвизе Казанова, А. ді Піетро, Людовіко Флорі, Яна Імпіна, Бертрана Франсуа Баррема, Мат'є де ла Порта, Жака Саварі [2]. XIX-XX ст. подарувало нам праці Іогана Фрідріха Шера, Вальтера Ле Кутра, Ейгена Шмаленбаха [2]. Сучасні українські науковці також досліджували питання сутності, порядку складання балансу. Варто згадати праці: Бутинця Ф.Ф. [3], Вериги Ю.А. [4], Гольцової С.М. [5], Грачової Р.Є. [6], Кулик В.А. [7] та інших. Не зважаючи на значну кількість наукових праць, дію національних та міжнародних стандартів обліку, питання щодо змісту балансу залишається актуальним і сьогодні. Власне національні та міжнародні стандарти обліку можуть бути змінені у будь-який час, якщо таких змін потребуватимуть економічні реалії суспільного життя. Подібні зміни призведуть до зміни змісту бухгалтерського балансу.

Історичний шлях розвитку обліку безпосередньо вплинув на зміст балансу. Сучасність, яка через певний проміжок часу стане історією, без сумніву, вплине на майбутній вигляд балансу. Саме тому історія зміни сутності, призначення, змісту балансу є і буде завжди актуальною темою для дослідження.

Цілі статті. Метою написання статті є висвітлення історії зміни балансу, як форми фінансової звітності; визначення сутності, призначення і змісту балансу у різні періоди розвитку облікової науки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

На думку науковців життя на планеті Земля зародилося орієнтовно 4,5 млрд. років тому. Тривали довгі роки перетворення живої істоти у людину, наділену свідомістю та розумом. Змінювався побут людини, розвивалася господарська діяльність. Загальний

людський розвиток (розвиток виробничих та торгівельних відносин, розвиток землеробства) зумовив появу різних та чисельних об'єктів майна, яке потребувало контролю за його станом. Власники майна шукали різні інструменти контролю за наявним майном. Власне баланс і виступав тим контролюючим інструментом.

Так, Китай, облік в якому виник понад 8000 років тому, прославився балансом матеріальних ресурсів [1]. Облік матеріалів вівся у трьох відділах. В основі обліку лежала балансова рівність руху матеріальних цінностей, так званий матеріальний баланс. Формула матеріального балансу:

$$\Pi - B = Z_k - Z_p, \quad (1)$$

де Π – прихід матеріальних цінностей;

B – видаток матеріальних цінностей;

Z_k – кінцевий залишок матеріальних цінностей;

Z_p – початковий залишок матеріальних цінностей.

Для нас більш звичною є сучасне рівняння розрахунку кінцевих залишків по всіх матеріальних рахунках:

$$Z_p + \Pi - B = Z_k \quad (2)$$

У стародавній Греції складалася звітність за державними доходами та видатками, яку можна розглядати як своєрідний баланс держави. Розвиток господарської діяльності зумовив потребу її нормативної регламентації, що було зроблено тодішнім правителем Зеноном. Історики стверджують, що реформа Зенона зумовила складання звітності за видами господарської діяльності [8]. Цей факт вказує на виникнення прототипу сучасного балансу промислового підприємства.

У Стародавньому Римі ще в I-II ст. до н.е. складали баланс як всієї країни, так і окремих провінцій. Фактично той баланс був аналогом сучасного державного та місцевих бюджетів [8].

Отже, у стародавні часи чітко прослідковується сутність балансу, як основного звітного документу, призначеного задовольняти інформаційні потреби різних користувачів звітності.

Сутність балансу визначала його функції. У стародавні часи баланс виконував інформаційну та контрольну функції. До виникнення подвійного запису було ще багато років, тому ознака балансової рівності, яка є визначальною у сучасному балансі, не була характерною для стародавньої звітності.

Більш зрозуміле для бухгалтера поняття балансу сформувалося у другій половині XV століття з появою праці Луки Пачолі «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції і відношення», а саме XI трактату цієї книги, що має назву «Про рахунки та записи» (1494 р.).

Складання балансу у XV-XVIII ст. мало певні особливості:

- відсутність чіткості у визначенні звітного періоду, нерегулярність складання звітності (один раз на рік, один раз на п'ять років, по завершенні однієї господарської операції);
- інколи перед формуванням балансу проводилася інвентаризація майна;
- різниця між дебетовими і кредитовими оборотами математично розраховувалася і списувалася на прибутки або збитки;
- відсутнє узагальнення аналітичних рахунків за синтетичними рахунками, що призводило до суттєвого збільшення статей балансу.

Як свідчать переклади праць науковців періоду XV-XVIII ст. баланс представляв собою інвентаризаційний опис майна в активі, який був тотожним до загальної величини капіталу.

Цікавим є той факт, що деякі тогочасні науковці розглядали баланс як окремий рахунок, який використовували при введенні початкових і кінцевих залишків. Така пропозиція була ініційована А. Казанова як альтернатива відкриття рахунків через рахунок «Капітал», описана у знаковій праці Л. Пачолі [2].

Отже, складання балансу, як форми звітності періоду XV-XVIII ст. базувалося на таких елементах методу бухгалтерського обліку: документування; інвентаризація; оцінка; рахунки; подвійний запис. Згадані вище елементи обліку свідчать про сформованість облікової системи того періоду і загальну відповідність сучасному методу ведення обліку.

Протягом XVIII-XIX ст. відбувалися промислові революції. Наслідками таких революцій були механізація виробничо-господарської діяльності, зростання обсягів промислового виробництва, зростання рівня життя населення. Крім того, відбувалися зміни у соціально-політичному житті всіх країн, які поступово змінювали соціально-економічну формацію суспільства. Кінець XIX-го століття призвів до утвердження буржуазного суспільства з двома визначальними верствами: підприємці-капіталісти та наймані працівники. Ці зміни вплинули на методику обліку всіх господарських операцій та методику складання балансу.

У науковому середовищі тривала полеміка між прихильниками статичного та динамічного балансу. Найбільш яскраві теорії балансового узагальнення облікової інформації висвітлені у працях німецьких науковців. Основні підходи провідних німецьких науковців XIX-XX-го ст. наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні підходи провідних німецьких науковців XIX-XX-го ст.
до методики складання балансу*

Науковець	Основні наукові погляди	Період
М. Берлінер	Прихильник статичного балансу. Економічне сприйняття балансу, суть якого у наступному: актив – це майно підприємства, пасив – це питома вага розподілу майна підприємства	1893
Г. Нікліш	Прихильник статичного балансу. Баланс – це перетворений інвентар (актив), пасив містить рахунки власника і кредиторів	1911
Г Хольцер	Прихильник статичного балансу. Баланс – це дві окремі групи рахунків, рівні за сумою. Є два ряди рахунків: майна і капіталу. Рахунок «Прибутки» і «Збитки» є субрахунком рахунку «Капітал»	1936
В. Ле. Кутр	Прихильник статичного балансу. Баланс відображає актив і пасив підприємства у стані моментального спокою. Кожна стаття бухгалтерського балансу повинна відповідати своєму рахунку в Головній книзі. Структура активу балансу (п'ять розділів): основні та оборотні засоби (розміщуються за принципом спадання ліквідності); страховий капітал (засоби, які не мають прямого відношення до господарської діяльності); засоби, вкладені в соціально-культурну сферу; засоби, вкладені в сферу управління; засоби, які не використовуються на підприємстві. Структура пасиву балансу: власні засоби; кредиторська заборгованість; прибуток. Визначив принципи складання балансу: ясність і правдивість	1938
Е. Шмаленбах	Прихильник динамічного балансу. Баланс відображає не стан господарських засобів і їх джерел, а рух господарських засобів і їх джерел. Актив – це грошові кошти і витрати, які не стали ще доходами. Пасив – доходи, які ще не стали витратами. Розділи активу: витрати, які ще не затрати (придбання матеріалів); витрати, але не надходження коштів (дебіторська заборгованість); цінності, які стануть затратами (напівфабрикати); цінності, які стануть доходами; готівка (гроші в касі і на розрахунковому рахунку). Розділи пасиву: затрати, які ще не витрати (заборгованість постачальникам, по заробітній платі, інша кредиторська заборгованість); надходження, але ще не витрати (позики); затрати, які стануть цінностями (резерви); доходи, які стануть цінностями (одержані аванси); капітал	1926
Е. Косіоль	Прихильник динамічного балансу. Актив і пасив є результатом руху вартості у процесі руху капіталу. Баланс виступає способом періодичного визначення результату господарської діяльності. Запропонував спрощену структуру активу і пасиву балансу. Розділи активу балансу: готівка, дебітори, запаси, витрати. Розділи пасиву балансу: кредитори, резерви, прибуток	1940
В. Ригер	Автор номінального балансу. Баланс є виключно фінансовим документом. Предмет обліку – рух грошей у господарському процесі. Основною метою господарського процесу є отримання прибутку. Немає потреби обліковувати основні засоби, безкоштовно надане майно. Обліку підлягає те майно, за яке заплачено грошові кошти	1928

*Складено на основі [2]

Е. Шмаленбах розробив ґрунтовну теорію динамічного балансу. Ним була описана формула кругообігу промислового капіталу у розрізі різних фаз, яка починалася з одного обсягу грошових коштів і закінчувалися іншим обсягом таких коштів. Фактично це були ті висновки і умови функціонування підприємницької структури, які актуальні й сьогодні. Власне баланс у Е. Шмаленбаха показував не стан господарських засобів та їх джерел, а рух засобів і джерел.

Отже, прихильники статичного балансу фіксували стан активів (майна) і джерел такого майна станом на певний період. Прихильники динамічного балансу розглядали баланс, як результат кругообігу капіталу. Всі ці підходи зумовлювали різні структурні розділи активу і пасиву балансу. Можна сказати, що у статичному балансі спостерігалася більша кількість статей в активі та пасиві.

Фактично прихильники обох напрямків формування балансу мали рацію. Тому, логічним було виникнення ідеї статико-динамічного балансу, який мав поєднати два протилежних бачення балансу. Авторство такого підходу до формування і читання балансу належить німецькому науковцю Ф. Шмідту. У 20-х роках ХХ-го ст. Ф. Шмідт стверджував, що статичний баланс відображає реальний стан речей на визначений момент. Бухгалтерський облік фіксує різні господарські операції та виступає динамікою на шляху до формування статичного балансу. Цими висновками Ф. Шмідт чітко зазначав зв'язок статистики та динаміки облікового процесу. Він стверджував, що статистичний баланс, який складений з урахуванням динамічного руху капіталу, є джерелом аналізу тенденцій розвитку господарюючих суб'єктів. Для поглиблення такого аналізу Ф. Шмідт пропонував складати щоденний баланс, оскільки грошових коштів завжди не вистачає, а їхня купівельна вартість постійно змінюється.

Поступово науковці різних країн зрозуміли необхідність вдосконалення і розвитку методики складання балансу. Однією з причин подальшого вдосконалення цієї методики був той факт, що в активі балансу відображається різне майно. Єдиним способом узагальнення інформації про наявне майно є спосіб його оцінки. Фактично основне призначення балансу, яке полягало в наданні власникам і різним користувачам (чітко визначеним у правовому полі) інформації про стан майна та джерел його отримання, зумовило розвиток теорії оцінки і калькулювання майна господарюючих суб'єктів.

Щодо змісту і призначення балансу в Україні у ХХ-ХХІ ст., то тут варто виділити період соціалістичної України у складі Радянського Союзу і період незалежної України.

Баланс України у складі Радянського Союзу відображав в активах вартість всього соціалістичного майна, а в пасивах – фонди одержання такого майна. Фондовий облік, який був наслідком тотального домінування єдиної державної форми власності, проіснував до 1991 року і ще певний період часу після проголошення незалежності України. Існування такого обліку втратило свою логічність, оскільки після 1991 року відбулася руйнація старої суспільно-економічної формації і виникли інші соціально-економічні орієнтири розвитку держави. Власне поява різних форм власності перекреслила логічність існування фондового обліку та відповідно відображення у балансі фондових джерел отримання активів підприємства. Дискусії навколо вектору розвитку облікової системи України тривали протягом 1991-1998 років і завершилися прийняттям Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затвердженої постановою КМУ від 28.10.1998 р. № 1706 [9].

Наказ МФУ від 31.03.1999 р. № 87 запровадив дію НП(с)БО 2 «Баланс» [10]. Цим документом було визначено призначення балансу, структуру і порядок його заповнення виходячи з норм міжнародних стандартів обліку. Реформаційні процеси в обліку зумовили чергові зміни українського балансу. Мова йде про наказ МФУ від 02.07.2013 р. № 73, відповідно до якого баланс – «звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал» [11].

Висновки. Баланс був, є і буде основною формою фінансової звітності. Це важливий звіт про фінансове становище підприємства, зафіксоване станом на певний часовий момент, визначений діючим законодавством або потребами власників бізнесу. Баланс, складений на певну дату є статичним, але він виступає результатом динамічних процесів, що відбуваються у господарському житті підприємства. Найдрібніша господарська операція змінює стан статей балансу. Динамічні зміни статей балансу дають можливість аналізувати тенденції розвитку підприємства і передбачати економічний ріст чи можливий економічний крах бізнесу та приймати необхідні управлінські рішення. Саме ці моменти у подальшому зумовлюватимуть необхідність змін у структурі балансу та методиці його складання.

Список бібліографічного опису:

1. Остап'юк М.Я., Лучко М.Р., Даньків Й.Я. Історія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник/ 2-ге вид. виправ. і доповн. Київ: Знання, 2009. 278 с.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку. Житомир : ЖІТІ, 1999. 928 с.
4. Верига Ю.А. Історичний аспект розвитку балансу та використання його в аудиті // Вісник Тернопільської академії народного господарства. 2002. № 3. С. 152-154.
5. Гольцова С.М., Плікус І.І. Звітність підприємств (фінансова, статистична, консолідована та до фондів соціального та пенсійного страхування). К. : Центр навчальної літератури, 2004. 292 с.
6. Грачова Р.Є. Практичне балансознавство. К. : Галицькі контракти. 2003. 272 с.
7. Кулик В.А. Бухгалтерський баланс: минуле, сучасне, майбутнє: Монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. 186 с.
8. Пасько Т.О. Історія бухгалтерського обліку [Текст] : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Суми: ВТД «Університетська книга», 2009. 141 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/141455185.pdf> (дата звернення 29.09.2021).
9. Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затверджена постановою Кабінету міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1706-98-%D0%BF#Text> (дата звернення 29.09.2021р.).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99#Text> (дата звернення 29.09.2021р.).
11. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наказ МФУ від 02.07.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення 23.06.2021р.).

References

1. Ostapyyuk M. Ya., Luchko MR, Dankiv J. Ya. History of Accounting: Textbook / 2nd ed. corrections. and add. Kyiv: Znannia, 2009. 278 p.
2. Sokolov Ya. V. Accounting: from the origins to the present day: Textbook. manual for universities. M. : Aucit, UNITI, 1996. 638 p.
3. Butynets FF History of accounting. Zhytomyr: ZHITI, 1999. 928 p.
4. The Yu. A. Historical aspect of balance sheet development and its use in audit // Bulletin of the Ternopil Academy of National Economy. 2002. № 3. S. 152–154.
5. Goltsova SM, Plikus II Reporting of enterprises (financial, statistical, consolidated and to social and pension insurance funds). K.: Center for Educational Literature, 2004. 292 p.
6. Grachova RE Practical balance studies. K. : Galician contracts. 2003. 272 p.
7. Kulik VA Balance sheet: past, present, future: Monograph. Poltava: RVV PUET, 2010. 186 p.
8. Pasko TO History of accounting [Text]: teaching method. manual for self. studied dist. Sumy: VTD «University Book», 2009. 141 p. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/141455185.pdf> (accessed 29.09.2021).
9. Program of reforming the accounting system with the application of international standards, approved by the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 28.10.1998 № 1706. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1706-98-%D0%BF#Text> (application date 29.09.2021).
10. Regulation (standard) of accounting 2 «Balance Sheet», approved by the order of the IFI from 31.03.1999 № 87. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99#Text> (date appeal 29.09.2021).
11. On approval of the National Regulation (standard) of accounting 1 «General requirements for financial reporting», IFI order of 02.07.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (appeal date 23.06.2021).

Дата подання публікації 15.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-19>

УДК 657

Тлущкевич Н.В., к.е.н., доцент
 Tluchkevych N. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-8369-185X>

Нужна О.А., к.е.н., доцент
 Nuzhna O. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-4629-4011>

ЗАСТОСУВАННЯ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Луцький національний технічний університет

В статті охарактеризовано значення маржинального аналізу при прийнятті управлінських рішень. Обґрунтовано, що витрати та маржинальний прибуток є ключовими показниками при прийнятті управлінських рішень.

Встановлено, що витрати для аналізу беззбитковості поділяються на змінні і постійні, при цьому, ціна повинна покрити повну собівартість, яка визначається виключно для потреб управлінського обліку. Методика розрахунку собівартості в управлінському обліку має певні особливості, зокрема для потреб управління визначають різні види собівартості.

Розглянуто методику формування собівартості виготовленої і реалізованої продукції за змінними і постійними виробничими витратами. Обґрунтовано необхідність розрахунку собівартості продукції за методом «директ-кост» для маржинального аналізу. Розглянуто методику маржинального аналізу та розрахунку точки беззбитковості.

Запропоновано для потреб управлінського обліку та управління витратами, деталізувати і визначати маржинальний прибуток за джерелами його отримання: від реалізації продукції та загальний маржинальний прибуток.

Для прийняття управлінських рішень рекомендовано здійснювати розрахунок точки беззбитковості послідовно за етапами та видами маржинального прибутку: розрахунок точки беззбитковості на основі постійних виробничих витрат і маржинального прибутку від реалізації продукції; розрахунок точки беззбитковості на основі загальних постійних витрат, загальних змінних витрат та маржинального прибутку підприємства. Це дозволить визначати верхню і нижню межу величини точки беззбитковості, ціни та обсягів реалізації продукції для покриття постійних витрат і не отримання збитків. Для більш детального маржинального аналізу та визначення прибутку за видами діяльності слід визначати маржинальний прибуток і за видами діяльності, при цьому розподіливши доходи, змінні і постійні витрати в розрізі видів діяльності.

Ключові слова: витрати, змінні витрати, маржинальний аналіз, маржинальний прибуток, собівартість, постійні витрати, точка беззбитковості, управлінський облік, управлінські рішення.

APPLICATION OF MARGIN ANALYSIS FOR MANAGEMENT DECISIONS

Lutsk National Technical University

The article describes the importance of marginal analysis in decision-making. It is substantiated that costs and margin profit are key indicators in management decision-making.

It is established that the costs for break-even analysis are divided into variable and constant, meanwhile, the price should cover the full cost, which is determined solely for management accounting needs. The method of costing in management accounting has certain peculiarities; in particular, different types of costs are determined for management needs.

The method of variable and fixed costing of manufactured and sold products has been considered. The necessity of calculating the production cost applying a "direct-costing" method for marginal analysis has been substantiated. The method of margin analysis and break-even point calculation has been considered.

For the needs of management accounting and cost management, it is proposed to detail and determine the marginal profit by its sources, namely by product sale and by the total marginal profit.

For management decisions making, it is recommended to compute the break-even point sequentially by stages and types of marginal profit: computation of break-even point on the basis of fixed production costs and

marginal sales profit; calculation of break-even point based on total fixed costs, total variable costs, and marginal profit of the enterprise. This allows determining the upper and lower limits of the break-even point, prices and sales volumes to cover fixed costs and not to receive losses. Undertaking more detailed marginal analysis and enterprise's profit by the types of economic activities, marginal profit should be computed by the types of activity as well, allocating incomes, variable and fixed costs by types of activity.

Keywords: costs, variable costs, marginal analysis, marginal profit, costing, fixed costs, break-even point, management accounting, management decisions.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Результати діяльності економічних суб'єктів залежать від оптимального співвідношення доходів і витрат, а також обсягів виробництва і реалізації продукції та її асортименту. Одним із правил бізнесу є отримання саме прибутку, а отже покриття доходами усіх витрат діяльності. При цьому, інформаційним забезпеченням прийняття управлінських рішень щодо ціноутворення, управління витратами та прибутковості є саме дані управлінського обліку та результати маржинального аналізу.

Згідно із даними Державної служби статистики України [1] рівень рентабельності (збитковості) в цілому за видами економічної діяльності є різним: за січень-березень 2020 року рівень рентабельності операційної діяльності і всієї діяльності є від'ємним (-2,0%, -9,5 % відповідно). В цілому за 2020 рік ці показники становлять 6,5% та 1,1% відповідно. За січень-березень 2021 року рівень рентабельності операційної діяльності 13,3%, рівень рентабельності всієї діяльності 10,7. Крім того, за розрахунками Державної служби статистики України [1] за 2020 рік частка підприємств України, які отримали чистий прибуток 71,0%, чистий збиток – 29,0%. За січень-березень 2021 року частка підприємств України, які отримали чистий прибуток 71,6%, чистий збиток – 28,4%.

Тому, своєчасна інформація про правильне співвідношення ціни, витрат та обсягів реалізації продукції є завжди актуальною проблемою управління фінансовими результатами та прийняття успішних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теорія і методика маржинального аналізу, як складова управлінського обліку, аналізу й фінансового менеджменту та практика його застосування розглядалася у навчальних посібниках, наукових статтях та дисертаційних дослідженнях.

Загальні теоретичні та методичні основи маржинального аналізу розглядали в свої працях С.Ф. Голов [2], К. Друрі [3], М.Б. Кулинич [4], Т.П. Назаренко [5], О.О. Орлов, Є.Г. Рясних [6], В.П. Онищенко [7], А.Г. Осадча [8] та багато інших. При цьому, В.Я. Плаксінко [9] та В.В. Фесенко [10] відносять маржинальний аналіз до складової загального аналізу фінансових результатів та прибутковості. Т.П. Назаренко [5] проведена оцінка підходів до маржинального аналізу в наукових дослідженнях.

Проблемні аспекти управління витратами та їх вплив на методику маржинального аналізу досліджували О.О. Орлов, Є.Г. Рясних [11], О.І. Голіков, [12], І.А.Маркіна, В.О. Шапка [13], О.В. Шнайдер [14] та інші. Разом з тим, І.А. Маркіна [13] розглядає аналіз беззбитковості як захисний механізм підприємства, що забезпечує підвищення його економічної безпеки.

Практичними питаннями застосування маржинального аналізу у різних галузях економічної діяльності займалися: на машинобудівних підприємствах – О.О.Орлов, Є.Г. Рясних, Т.А. Гордєєва [15], Ю.Ю. Миронова [16], на сільськогосподарських підприємствах - М.О. Гоменюк [17], на олійно-жирових підприємствах - О.Л. Михальська [18,19], І.М. Посохов, Ю.В. Жадан [20].

Незважаючи на інтерес до даної тематики, питання методики маржинального аналізу для інформаційних потреб управління доходами, витратами і обсягами діяльності та прийняття управлінських рішень залишаються відкритими і потребують дослідження.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування оптимальної методики маржинального аналізу для її застосування в практиці управлінського обліку для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управлінський облік окрім суто обліку включає ще й аналіз, а саме управлінський аналіз, який ще називають маржинальним аналізом, аналізом безбитковості (ВЕР-аналізом), аналізом взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, CVP-аналізом.

Суть аналізу полягає в тому, щоб визначити оптимальне співвідношення між ціною, витратами і обсягом діяльності для забезпечення безбитковості діяльності, а отже і можливості планування отримання необхідного прибутку. Основне при цьому аналізі – покрити величину витрат.

Михальська О.Л. зауважує, що «складовою управлінського аналізу є маржинальний аналіз – один з найбільш ефективних способів здійснення вимірювання та вивчення витрат. Це елемент управління витратами підприємства, що аналізує вплив структури витрат і виручки на рентабельність продукції, або підрозділів підприємства. Він дозволяє шляхом моделювання відшукати найбільш вигідне співвідношення між змінними і постійними витратами, ціною продукції і обсягом виробництва [18, С. 125]. Автор вважає його одним із методів мінімізації витрат та оптимізації прибутку [18, С. 127].

Усі витрати діяльності в управлінському обліку поділяються на такі які формують виробничу і повну собівартість (таблиця 1).

Таблиця 1

Поділ витрат для проведення маржинального аналізу

Виробничі витрати <i>пов'язані з процесом виробництва продукції</i>			Виробнича собівартість	Повна собівартість
Змінні	<i>Змінюються прямо пропорційно із зміню обсягу діяльності</i>	Собівартість за змінними витратами		
Постійні	<i>Є постійною величиною і не залежать від обсягу діяльності</i>	<i>Розподіл витрат за базою розподілу</i>		
Невиробничі витрати <i>не пов'язані з процесом виробництва продукції, відносяться до витрат діяльності</i>			Розподіл невиробничих витрат за базою розподілу	
Змінні	<i>Змінюються прямо пропорційно із зміню обсягу діяльності або іншого фактора витрат</i>			
Постійні	<i>Є постійною величиною і не залежать від обсягу діяльності або іншого фактора витрат</i>			

Джерело: сформовано автором.

Отже, всі витрати для аналізу безбитковості поділяються на змінні і постійні, при цьому, ціна повинна покрити повну собівартість, яка визначається виключно для потреб управлінського обліку, так як не передбачена для визначення у фінансовому обліку.

Методика розрахунку виробничої собівартості (собівартості виготовленої та реалізованої продукції) у фінансовому обліку базується на загальних правилах, установлених П(С)БО 16 «Витрати» [21].

Методика розрахунку собівартості в управлінському обліку має певні особливості, зокрема для потреб управління визначають різні види собівартості. Так, для проведення маржинального аналізу застосовують методику обліку собівартості за

змінними виробничими витратами (метод обліку витрат «директ-кост», метод обліку неповних витрат).

Цей метод крім обліку витрат передбачає аналіз витрат і результатів діяльності, у тому числі і маржинальний аналіз, тому, замість валового прибутку використовують маржинальний прибуток, який є різницею між: доходом від реалізації продукції (виручка) та змінними виробничими і невиробничими витратами; ціною та змінними витратами.

Крім маржинального прибутку, одним із показників маржинального аналізу є показник беззбитковості – точка беззбитковості, методика розрахунку якої базується на таких показниках як ціна, маржинальний прибуток, постійні і змінні витрати (таблиця 2).

Точка беззбитковості, яку ще називають критичною точкою характеризує той рівень діяльності економічного суб'єкта у натуральному і вартісному виразі, при якому:

- доходи рівні витратам;
- ціна рівна повній собівартості одиниці продукції;
- фінансовий результат рівний нулю (ні прибутків ні збитків);
- маржинальний прибуток рівний постійним витратам.

Таблиця 2

Методика розрахунку точки беззбитковості

№ зп	Показник	Розрахунок	
1.	Точка беззбитковості в од. (ТБ од.)	ПВ/МП од. ТБ грн. / ЦР грн./од.	ПВ – постійні виробничі і невиробничі витрати МП од. – маржинальний прибуток на одиницю продукції ЦР грн./од. – ціна реалізації одиниці продукції
2.	Точка беззбитковості в грн. (ТБ грн.)	ПВ/Кмп ТБ од. x ЦР грн./од.	Кмп – коефіцієнт маржинального прибутку
	Коефіцієнт маржинального прибутку	МП од./ ЦР грн./од. МП/Д	Д – дохід реалізації продукції МП –маржинальний прибуток

Джерело: сформовано автором.

На основі показника беззбитковості економічні суб'єкти можуть приймати рішення щодо збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції для отримання прибутку, або ж збільшення ціни чи зменшення повної собівартості одиниці продукції.

При цьому, крім математичного методу розрахунку точки беззбитковості можна використовувати і графічний метод. Так, Голов С.Ф. виділив дві групи методів аналізу беззбитковості:

1. математичні - метод рівняння, маржинальний метод;
2. графічні - графік беззбитковості, графік взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток», графік маржинального доходу [2, с. 120].

Однак, в практиці виникають випадки коли у економічного суб'єкта є маржинальний прибуток, але в результаті діяльності виникає збиток, або ж є маржинальний прибуток від реалізації продукції і, водночас, валовий збиток. Це пов'язано з тим, що не завжди постійні витрати покриваються маржинальним прибутком.

Тому, для потреб управлінського обліку та управління витратами, необхідно деталізувати і визначати маржинальний прибуток за джерелами його отримання: від реалізації продукції та загальний маржинальний прибуток, що і передбачає метод обліку витрат «директ-кост» (рисунки 1).



Рис. 1. Варіанти розрахунку маржинального прибутку при методі обліку витрат «директ-кост».

Джерело: сформовано автором.

Разом з тим, беззбитковий обсяг діяльності доцільно також визначати за видами маржинального прибутку, що дозволить володіти інформацією щодо необхідного обсягу реалізації, ціни і витрат для отримання як маржинального прибутку і прибутку від реалізації (валового прибутку) за кожним видом продукції, так і прибутку в цілому. Пропонуємо здійснювати розрахунок точки беззбитковості послідовно за етапами (таблиця 3):

- 1) розрахунок точки беззбитковості на основі постійних виробничих витрат і маржинального прибутку від реалізації продукції;
- 2) розрахунок точки беззбитковості на основі загальних постійних витрат, загальних змінних витрат та маржинального прибутку підприємства.

Таблиця 3

Послідовність розрахунку точки беззбитковості				
№ зп	Показник	Розрахунок		Суть
1.	За показниками маржинального прибутку від реалізації продукції і постійних виробничих витрат			
1.1	Точка беззбитковості в од. (ТБ од.)	ПВв./МПр. од. ТБ грн. / ЦР грн./од.	ПВв. – постійні виробничі витрати, які включаються в собівартість продукції МПр. од. – маржинальний прибуток від реалізації одиниці продукції (різниця між ціною від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції за змінними виробничими витратами) ЦР грн./од. – ціна реалізації одиниці продукції	Показує той обсяг реалізації продукції у натуральному і вартісному (дохід) виразі, який необхідний для покриття постійних виробничих витрат та отримання прибутку від реалізації продукції. У цій точці прибуток від реалізації продукції дорівнюватиме нулю, маржинальний прибуток від реалізації продукції дорівнюватиме постійним виробничим витратам
1.2	Точка беззбитковості в грн. (ТБ грн.)	ПВв./Кмпр. ТБ од. x ЦР грн./ од.	Кмпр. – коефіцієнт маржинального прибутку, визначений за маржинальним прибутком від реалізації продукції	Показує скільки маржинального прибутку від реалізації продукції приносить кожна гривня ціни (доходу) від реалізації для покриття постійних виробничих витрат та отримання прибутку від реалізації продукції (валового прибутку)
	Коефіцієнт маржинального прибутку	МПр. од./ ЦР грн./од. МПр./Д	Д – дохід реалізації продукції МПр. – маржинальний прибуток від реалізації продукції	
2.	За показниками загального маржинального прибутку і постійних витрат (методика розрахунку показників наведена в таблиці 2)			

Джерело: сформовано автором.

Це дозволить визначати верхню і нижню межу величини точки беззбитковості, ціни та обсягів реалізації продукції для покриття постійних витрат і не отримання збитків:

1) верхня межа - величина змінних витрат, ціни і обсягу діяльності у точці беззбитковості, розрахованої за загальним маржинальним прибутком для покриття загальних постійних витрат;

2) нижня межа - величина змінних виробничих витрат, ціни і обсягу діяльності у точці беззбитковості, розрахованої за маржинальним прибутком від реалізації продукції для покриття виробничих постійних витрат.

Для більш детального маржинального аналізу та визначення прибутку за видами діяльності слід визначати маржинальний прибуток і за видами діяльності, при цьому розподіливши доходи, змінні і постійні витрати в розрізі видів діяльності. Це сприятиме прийняттю управлінських рішень щодо припинення виробництва збиткової продукції та збиткової діяльності.

При проведенні маржинального аналізу окремо по видах продукції слід визначати повну собівартість продукції розподіливши при цьому постійні невиробничі витрати за видами продукції відповідно до бази розподілу або визначати середньозважений маржинальний прибуток. Орлов О.А. та Рясних Є.Г. у своїх дослідженнях доводять, що найбільш точним методом є розподіл непрямих витрат пропорційно до маржинального прибутку [11].

Разом з тим, слід врахувати і від чого залежать змінні невиробничі витрати, тобто фактор, який впливає на зміну їх величини.

Висновки. Одним із завдань управлінського обліку та прийняття ефективних управлінських рішень є досягнення оптимального рівня доходів, витрат і фінансових результатів, що залежить як від належного інформаційного забезпечення, так і результатів маржинального аналізу.

Методика проведення маржинального аналізу повинна відповідати потребам управлінського персоналу та системи управління в цілому і може використовувати методику обліку собівартості за методом «директ-кост». Проведення аналізу беззбитковості послідовно за видами маржинального прибутку є необхідним для практики, так як сприятиме проведенню аналізу за видами продукції й визначенню декількох рівнів реалізації продукції для покриття витрат та отримання прибутку, і відповідно, прийняттю своєчасних та ефективних управлінських рішень.

Список бібліографічного опису:

1. Державна служба статистики. Статистична інформація. Економічна статистика. Економічна діяльність. Діяльність підприємств. URL: www.ukrstat.gov.ua
2. Голов С.Ф. *Управлінський облік* : підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2018. 534 с.
3. Друри К. *Управленческий и производственный учет* : учебный комплекс для студентов вузов / пер. с англ. В.И. Егорова. 6-е изд. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 1423 с.
4. Кулинич М.Б. Особливості маржинального аналізу прибутку і його використання під час прийняття рішень. *Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки*. Луцьк, 2010. № 5. С. 146–148.
5. Назаренко Т.П. Підходи до маржинального аналізу в наукових дослідженнях. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2009. № 3 (49). С. 117–121.
6. Орлов О.О., Рясних Є.Г. Методика маржинального аналізу прибутку і беззбитковості виробництва. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. Т. 2. С. 7 - 10.
7. Онищенко В.П. Діагностика рівня беззбитковості в умовах багатопродуктового виробництва. *Вісник Чернівецького державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2012. № 3 (60). С. 60–65.
8. Осадча А.Г. СVP-аналіз як ефективний засіб у плануванні та прогнозуванні діяльності підприємств / А.Г. Осадча, Н.М. Брич. *Вісник НУВГП. Економічні науки : зб. наук. праць*. 2020. Вип. 1 (89). С. 153–167.
9. Плаксієнко В.Я. Оцінка фінансових результатів діяльності промислових підприємств. *Вісник Криворізького національного університету*. 2014. Вип. 38. С. 183–187.
10. Фесенко В.В., Воронцова Л.А. Аналіз фінансових результатів підприємств України. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7563>
11. Орлов О.А. Распределение условно-постоянных издержек с помощью коэффициента безубыточности / О.А. Орлов, Е.Г. Рясных. *Финансовый менеджмент*. 2003. №3. С. 8–14.
12. Голіков О.І., Миколаєва Н.А. Основи класифікації і методи управління витратами в системі стратегічного управлінського обліку. *Азимут наукових досліджень : економіка і управління*. 2014. № 1. С. 26–30.

13. Маркіна І.А., Ленъ В.В., Шапка В.О. Управління витратами як фактор підвищення економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2019. № 3. С. 83-88.
14. Шнайдер О.В., Абрамова Н.С. Теоретичні аспекти аналізу поведінки витрат і взаємозв'язку витрат, обороту і прибутку. *Азимут наукових досліджень : економіка та управління*. 2014. № 3. С. 111-114.
15. Орлов О.О., Рясних Є.Г., Гордєєва Т.А. Застосування маржинального аналізу та аналізу чутливості під час формування виробничої програми машинобудівного підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2012. № 2. С. 109-113.
16. Миронова Ю.Ю. Маржинальний підхід до аналізу витрат виробництва машинобудівних підприємств. *Економіка і регіон*. 2016. №3 (58). С. 132-140.
17. Гоменюк М.О. Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень на сільськогосподарських підприємствах з використанням маржинального аналізу. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2014. №4. С. 100-109.
18. Михальська О.Л. Ефективність застосування методів маржинального аналізу на олійно-жирових підприємствах України. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. 2014. Том 16. № 2. С. 124 – 131.
19. Михальська О.Л. Особливості використання методу маржинального аналізу «Cost-Volume-Profit» (витрати-обсяг продаж-прибуток) на олійно-жирових підприємствах. *Фінанси, облік і аудит*. 2014. Вип. 1. С. 260-269.
20. Посохов І.М., Жадан Ю.В. Маржинальний аналіз підприємств олійно-жирової галузі в умовах невизначеності та ризику. *Бізнес Інформ*. 2019. №4. С. 252-260.
21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999р. № 318. Київ: Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky. Statystychna informatsiia. Ekonomichna statystyka. Ekonomichna diialnist. Diialnist pidpriemstv. Available at: www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
2. Holov S.F. (2018). Upravlinskyi oblik : pidruchnyk. Kyiv. 534 p. [in Ukrainian].
3. Drury K. (2012). Upravlencheskyi y proyevodstvennyi uchet / per. s anhl. V.Y. Ehorova. 6-e yzd. Moskva. 1423 p. [In Russian].
4. Kulynych M.B. (2010). Osoblyvosti marzhynalnoho analizu prybutku i yoho vykorystannia pid chas pryiniattia rishen. *Naukovyi visnyk Volynskoho natsionalnoho universytetu im. Lesi Ukrainky*. Luts'k, №. 5. PP. 146–148. [in Ukrainian].
5. Nazarenko T.P. (2009). Pidkhody do marzhynalnoho analizu v naukovykh doslidzhenniakh. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu*. №. 3 (49). PP. 117-121. [in Ukrainian].
6. Orlov O.O., Riasnykh Ye.H. (2009). Metodyka marzhynalnoho analizu prybutku i bezzbytkovosti vyrobnytstva. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. №. 4. Vol. 2. PP. 7 - 10. [in Ukrainian].
7. Onyshchenko V.P. (2012). Diagnostyka rivnia bezzbytkovosti v umovakh bahatoproduktovoho vyrobnytstva. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky*. №. 3 (60). PP. 60-65. [in Ukrainian].
8. Osadcha A.H., Bryk N.M. (2020). CVP-analiz yak efektyvnyi zasib u planuvanni ta prohnozuvanni diialnosti pidpriemstv. *Visnyk NUVHP. Ekonomichni nauky : zb. nauk. prats*. Vyp. 1 (89). PP. 153-167. [in Ukrainian].
9. Plakshenko V.Ya. (2014). Otsinka finansovykh rezultativ diialnosti promyslovykh pidpriemstv. *Visnyk Kryvorizkoho natsionalnoho universytetu*. Vyp. 38. PP. 183-187. [in Ukrainian].
10. Fesenko V.V., Vorontsova L.A. (2020). Analiz finansovykh rezultativ pidpriemstv Ukrainy. *Efektivna ekonomika*. No. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7563> [in Ukrainian].
11. Orlov O.A., Riasnykh Ye.H. (2003). Raspredelenie uslovno-postoiannykh yzderzhek s pomoshchiu koeffitsyenta bezubutochnosti. *Fynansovy menedzhment*. №. 3. PP. 8-14. [In Russian].
12. Holikov O.I., Mykolaieva N.A. (2014). Osnovy klasyfikatsii i metody upravlinnia vytratamy v systemi stratehichnoho upravlynskoho obliku. *Azymut naukovykh doslidzhen : ekonomika i upravlinnia*. 2014. №. 1. PP. 26-30. [in Ukrainian].
13. Markina I.A., Len V.V., Shapka V.O. (2019). Upravlinnia vytratamy yak faktor pidvyshchennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*. 2019. №. 3. PP. 83-88. [in Ukrainian].
14. Shnaider O.V., Abramova N.S. (2014). Teoretychni aspekty analizu povedinky vytrat i vzaemoviazku vytrat, oborotu i prybutku. *Azymut naukovykh doslidzhen : ekonomika ta upravlinnia*. 2014. №. 3. PP. 111-114. [in Ukrainian].
15. Orlov O.O., Riasnykh Ye.H., Hordieieva T.A. (2012). Zastosuvannia marzhynalnoho analizu ta analizu chutlvosti pid chas formuvannia vyrobnychoi prohramy mashynobudivnoho pidpriemstva. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. 2012. №. 2. PP. 109-113. [in Ukrainian].
16. Myronova Yu.Yu. (2016). Marzhynalni pidkhid do analizu vytrat vyrobnytstva mashynobudivnykh pidpriemstv. *Ekonomika i rehion*. 2016. №. 3 (58). PP. 132-140. [in Ukrainian].
17. Homeniuk M.O. (2014). Udoshkonalennia protsesu pryiniattia upravlynskykh rishen na silskohospodarskykh pidpriemstvakh z vykorystanniam marzhynalnoho analizu. *Visnyk KhNAU. Seriya : Ekonomichni nauky*. 2014. №. 4. PP. 100-109. [in Ukrainian].
18. Mykhalska O.L. (2014). Efektyvnist zastosuvannia metodiv marzhynalnoho analizu na oliino-zhyrovyykh pidpriemstvakh Ukrainy. *Ekonomichniy analiz : zb. nauk. prats*. Vol.16. №. 2. PP. 124 - 131. [in Ukrainian].
19. Mykhalska O.L. (2014). Osoblyvosti vykorystannia metodiv marzhynalnoho analizu «Cost-Volume-Profit» (vytraty-obshah prodazh-pybutok) na oliino-zhyrovyykh pidpriemstvakh. *Finansy, oblik i audyt*. Vyp. 1. PP. 260-269. [in Ukrainian].
20. Posokhov I.M., Zhadan Yu.V. (2019). Marzhynalni analiz pidpriemstv oliino-zhyrovoyi haluzi v umovakh nevyznachenosti ta ryzyku. *Biznes Inform*. №. 4. PP. 252-260. [in Ukrainian].
21. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» (1999). Kyiv: Ministerstvo finansiv Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>

Дата подання публікації 01.10.2021 р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-20>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 656.2.001.47

Сазонова Т.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту ім. І. А. Маркіної
Sazonova T. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-1454-5135>

Потапюк І.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту ім. І. А. Маркіної
Potapiuk I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1051-0114>

Януш В.А., здобувач вищої освіти
Janush V., student

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

Полтавський державний аграрний університет

В статті розглянуто сутність корпоративної культури, особливості її функціонування в умовах сучасного бізнес-середовища. Визначена роль корпоративної культури у системі менеджменту організації. Охарактеризований управлінський та соціально-психологічний вплив корпоративної культури на організацію в цілому та персонал зокрема. Зроблена спроба довести вплив корпоративної культури на всі організаційні процеси: виробництва, трудові, технології, маркетингу, комунікаційні, процеси кар'єри та соціалізації, а також прийняття та ухвалення рішень; на організаційну поведінку (індивіда та колективу, мотивацію та соціально-психологічний клімат); на конкурентоспроможність, потенціал організації.

Враховуючи групування організаційних цінностей за визначеними ознаками: на етико-соціальні, економіко-прагматичні та емоційно-розвивальні, запропоновані варіанти їх доповнення, продиктовані вимогами сучасності та всесвітньою пандемією COVID-19. Це цінності життя, безпеки, єдності, самодисципліни та взаємодопомоги, залучення. Запропоновані заходи із модернізації корпоративної культури в сучасних нестабільних умовах, з огляду на виклики зовнішнього середовища, які охоплюють індивідуальну діагностику впливу пандемії на організацію, розробку схем заходів переміщення та захисту персоналу, організацію роботи у нових реаліях, забезпечення персоналу необхідними технологіями, а також розробку нових підходів до управління згуртованістю та лояльністю персоналу. Сформовані поради для менеджерів щодо управління в умовах гібридної трудової діяльності (змішаний тип online та offline). Сформований вектор розвитку корпоративної культури з акцентом на забезпечення бізнес-безпеки, кадрової безпеки, що передбачає, культивування оновлених цінностей, норм, правил; залучення персоналу; впровадження системи підтримки працівників; впровадження інновацій в робоче середовище тощо.

Ключові слова: корпоративна культура, організація, персонал, цінності, соціально-орієнтований підхід, потенціал, безпека організації, бізнес-середовище, синергія.

PECULIARITIES OF CORPORATE CULTURE OF ORGANIZATION IN MODERN REALITIES

Poltava State Agrarian University

The article considers the essence of corporate culture, features of its functioning in the modern business environment. The role of corporate culture in the organization's management system was determined. The managerial and socio-psychological influence of corporate culture on the organization in general, and its staff in particular, was characterized. An attempt is made to prove the influence of corporate culture on all organizational processes. There are production, labor, technology, marketing, communication, career and socialization processes, decision-making; organizational behavior (individual and team, motivation and socio-psychological climate); competitiveness, potential of the organization.

Considering the grouping of organizational values according to certain characteristics: ethical-social,

economic-pragmatic and emotional-developmental, the proposed options for their supplementation, dictated by modern requirements and the global pandemic COVID-19. There are the values of life, security, unity, self-discipline and mutual assistance, involvement. Proposed measures to modernize corporate culture in unstable environment, given the challenges of the environment, which include individual diagnosis of the impact of the pandemic on the organization, development of a scheme of relocation and protection of personnel, organization of work in new realities, providing staff with necessary technologies and new approaches to managing staff cohesion and loyalty. Formed advice for managers on management in a hybrid work environment (mixed type online and offline). The vector of development of corporate culture with an emphasis on ensuring business security, personnel security, which provides for the cultivation of updated values, norms, rules; staff involvement; introduction of a support system for employees; introduction of innovations into the work environment, etc.

Keywords: business environment, corporate culture, organization, personnel, potential, security of the organization, socially-oriented approach, synergy, values.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ефективність та результативність діяльності сучасної організації визначається низкою формально та неформально регламентованих факторів, правил, норм та настанов. Якщо формалізована складова діяльності організації (техніко-технологічна, організаційна, фінансово-економічна, маркетингова тощо) є зрозумілою та чітко виваженою, то неформальна, що об'єднує відносини всередині та за межами організації, які, в свою чергу, формуються під впливом історичного досвіду (діяльності самої організації, регіону, держави, галузі тощо), менталітету, звичаїв, традицій, цінностей, наявності неформальних відносин в організації, її індивідуального соціально-психологічного мікроклімату, є дещо «розмитою» в більшості сучасних організацій, особливо малого та середнього розміру. Разом з тим, ціннісні орієнтири, сукупність норм як в житті людини, так і організації, визначають напрямок їх функціонування, розвитку та визначають якість їх взаємодії. Сучасне бізнес-середовище характеризується нестабільними, мінливими умовами функціонування, які пов'язані не лише з нестабільністю економічної, політичної та соціальної систем, але й всесвітньою пандемією COVID-19, що впливає на їх розбалансованість зі свого боку. Врахування останнього некерованого фактору має відбуватися в системі менеджменту організацій, що функціонують в сучасному бізнес-середовищі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Поняття та роль корпоративної культури в системі управління організацій будь-яких розмірів, галузевої спрямованості розглядалися багатьма науковцями в різні часи їх досліджень. Очевидним є той факт, що вони не прийшли до єдиного визначення даного явища. Наприклад, корпоративна культура розглядається як система цінностей, вірувань, очікувань, символів, переконань, уявлень, ділових принципів, норм поведінки, традицій тощо, які історично сформувалися в організації (її підрозділах) та сприймаються більшістю співробітників (М. Семикіна) [1, с. 69-70]; як сфера менеджменту, пов'язана з розвитком інтеграційних процесів, що включає цінності (основний компонент) персоналу організації, переконання, норми поведінки, комунікації в процесі трудової діяльності, елементи матеріального середовища, відображаючи індивідуальний образ конкретної організації (Ю. Бугаєвська) [2, с.13]; як сукупність ціннісних установок, норм, формальних, неформальних законів поведінки, які відображають соціальні, економічні, виробничі відносини, що склалися в організації та культивуються, в першу чергу, її керівництвом (Н. Гриценко) [3, с. 285]; як «дух компанії»: всі співробітники чітко усвідомлюють завдання компанії, керуючись прийнятими в ній нормами та правилами поведінки, міжособистісних комунікацій, прикладають максимальні зусилля для їх реалізації (І. Терон) [4, с. 640]; як специфічний вид та набір норм, цінностей, переконань і манер поведінки, які характеризують способи співпраці колективу, а також окремих осіб в межах конкретної організації та поза ними (Т. Сазонова, І. Потапюк) [5, с. 133].

Разом з тим, вважаємо за необхідність розглянути особливості формування, функціонування та розвитку корпоративної культури, як індивідуального, специфічного утворення, але з врахуванням загального дестабілізуючого фактору впливу.

Цілі статті. Дослідити особливості формування корпоративної культури в умовах пандемії та сформувати напрями її удосконалення для сучасних організацій, враховуючи вказаний дестабілізуючий фактор.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглянемо корпоративну культуру через призму управлінського та психологічного впливу на персонал та діяльність організації в цілому (рис. 1).

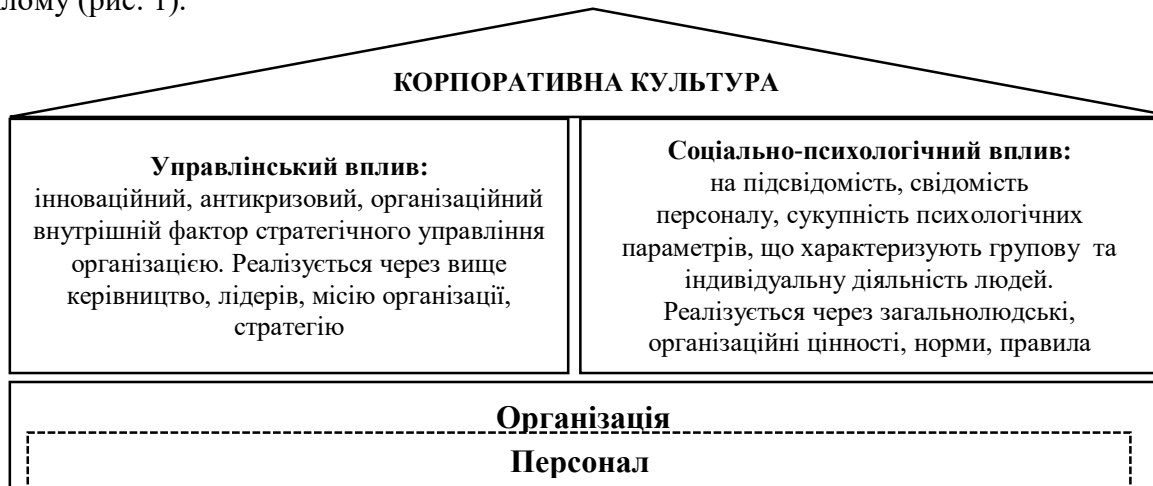


Рис. 1. Модель управлінського та соціально-психологічного впливу корпоративної культури на діяльність організації [власна розробка]

Так, корпоративна культура відіграє роль системоутворюючого фактору в організації. Вона базується та водночас впливає, визначає характер та напрямки управлінського та соціально-психологічного впливів на організацію в цілому, та персонал зокрема. Зважаючи на необхідність пріоритетного застосування соціально-орієнтованого підходу в управлінні та характер впливу корпоративної культури, природним є наступний висновок: формування та розвиток корпоративної культури організації має відбуватися, головним чином, із використанням соціально-орієнтованого підходу. При цьому варто пам'ятати про ефект синергії, який завжди буде спостерігатися при наявності виваженої, репрезентативної сучасним реаліям та індивідуальному образу організації корпоративної культури, а також чіткому стратегічному векторі її розвитку. Корпоративна культура, фактично, діє на діяльність організації у чотирьох напрямках: процеси, організаційна поведінка, конкурентоспроможність та потенціал.

Так, корпоративна культура впливає на виробничий та трудові процеси (якість, інноваційність, відповідність плановим показникам тощо); комунікаційні процеси (всередині та за межами організації, міжгрупові та міжособові, формальні та неформальні комунікації); процеси ухвалення рішень (методи, способи); процеси кар'єри та соціалізації (вид, практика управління, процедурне забезпечення процесу, прозорість та зрозумілість).

Корпоративна культура здійснює прямий вплив на організаційну поведінку: поведінку індивіда та поведінку колективу, групи (правила, форми, норми, традиції спілкування, як офіційного, так і неофіційного), мотивацію персоналу різних категорій, соціально-психологічний клімат в цілому (рівень конфліктності, конфліктологічну грамотність в цілому, рівень лояльності, задоволеності персоналу, статусність тощо).

Вплив корпоративної культури на конкурентоспроможність організації

ґрунтується на двох попередніх. Наслідком ефективної корпоративної культури є позитивний зовнішній та внутрішній імідж організації, а також позитивна репутація в бізнес-середовищі та соціумі.

Четвертий напрямок – вплив на потенціал організації, на наш погляд більш правильно охарактеризувати як вплив на сукупність потенціалів: виробничого, ринкового, інноваційного, ресурсного та трудового. Його можна розглядати, як синергетичне ядро впливу, або логічним наслідком впливу.

Сконцентруємо увагу на «серці» корпоративної культури – цінностях. На думку деяких авторів [6, 7, 8, 9, с. 40], з якими ми погоджуємося, цінності можна поділити на три рівні:

1) етико-соціальні – лежать в основі індивідуальної та групової поведінки людей, наприклад – повага, чесність, лояльність.

2) економіко-прагматичні – підтримують та об'єднують різні організаційні системи, наприклад – ефективність, результативність, якість, плановість та дисципліна в усьому, головний контроль – самоконтроль.

3) емоційно-розвивальні – створюють нові можливості в діяльності та розвитку організації, персоналу, наприклад – креативність, самопізнання, впевненість, гнучкість, інноваційність.

Отже, роль корпоративної культури в стабілізації діяльності організації та її розвитку є основоположною.

В часи всесвітньої пандемії COVID-19 перед топ-менеджментом організацій постало питання не лише як зберегти власний бізнес, ринкові позиції, або стабілізувати їх, але й, враховуючи соціально-орієнтований підхід в управлінні, – як захистити персонал, причому не лише кількісно, але й якісно. Варто прийняти до уваги, що в сучасних реаліях зазнали змін й управлінські рішення – форми їх прийняття, доведення до виконавців, характер тощо. Ситуація, що склалася як у виробничій, так і соціальній сфері, викликана дією пандемії COVID-19, сформувала нове світосприйняття у персоналу. У світі нестабільності та хаосу, працівники з надією спрямовують погляд на власне керівництво. У персоналу можуть (часто саме це й спостерігається) переважати панічні настрої, пов'язані із страхом захворіти, померти, втратити роботу, втратити звичний рівень доходу тощо. В такому випадку керівник стає орієнтиром та «острівцем» стабільності – його задача – сформувати ефективні комунікаційні канали, забезпечити результативність комунікаційного процесу, незалежно від того чи робота відбувається в офісі чи віддалено. З проблемою неефективності комунікаційної системи стикнулися майже всі організації на перших хвилях карантину.

З метою адекватної трансформації в системі корпоративної культури, необхідно спочатку:

1) оцінити ступінь впливу пандемії на власний персонал та бізнес (настрої, настанови працівників, їх переконання, зрушення в системі бізнес-відносин, бізнес-процесів тощо);

2) розробити схему заходів переміщення (за потреби) та захисту персоналу;

3) організувати роботу у нових реаліях, забезпечити персонал необхідними технологіями;

4) розробити нові підходи до управління згуртованістю та лояльністю персоналу.

Пропонуємо в ціннісну основу організації покласти життя, безпеку, єдність, самодисципліну та взаємодопомогу, залучення. Наявність поки що нескінченної загрози гібридної взаємодії (on / offline), яка створює загрозу не лише для психологічної складової комунікації, але й для відчуття команди, єднання, залученості тощо. Що ж може зробити керівництво, не змінюючи кардинально корпоративну культуру, але налаштовуючи її під вимоги сьогодення?

В першу чергу – чітко формулювати власні очікування від працівників. Прозорість у системі вимоги – очікування, слугують для працівника одночасно

спрямовуючим та стабілізаційним фактором, що посилює впевненість як окремого працівника, так і колективу (команди) в цілому.

По-друге, частіше надихати персонал та менше давати дрібних доручень, неважливих вказівок тощо. Персонал має відчувати не лише позитивний, оптимістичний настрій керівництва (на інший воно просто немає права), але й власну причетність, залучення до справ організації, досягнення її цілей. При цьому загальний вектор досягнень не має «розмиватися» другорядними, неважливими, обтяжливими розпорядженнями.

По-третє, стимулювати, мотивувати впровадження інновацій на робочому місці. Зокрема, вони можуть стосуватися робочих умов, графіку тощо. Наприклад, відносно умов праці – це може бути дозвіл обирати де, коли і як працювати (звісно із вказанням всіх контрольних параметрів). Це може допомогти максимально використати кадровий потенціал та можливості персоналу, при цьому створюючи передумови для економії ресурсів.

По-четверте, створити механізми підтримки персоналу. Така підтримка охоплює психологічну, інформаційну, медичну та фінансову складові.

По-п'яте, опрацювати прозорі та зрозумілі протоколи та обов'язки для працівників з групи ризику. В тому числі, опрацювати протоколи захисту працівників, при виявленні в колективі хворого на COVID-19 (дезінфекція робочих місць, переведення працівників, які були у безпосередньому контакті з хворим на самоізоляцію та віддалену роботу тощо).

І, нарешті, шосте – заохочувати неформальне спілкування в колективі. Неформальні комунікації призводять до співробітництва, обміну ідей та укріплення соціальних зв'язків, які є важливими як в стратегічному, так і тактичному розрізах. Керівництво повинне більше планувати, розробляти та впроваджувати нові способи такої взаємодії в умовах роботи як в online-режимі, так і offline-режимі.

Стосовно удосконалення корпоративної культури з метою удосконалення, укріплення виробничого, фінансово-економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах функціонування бізнес-середовища, то, на наш погляд, вона має орієнтуватися на:

1) формування чітких, зрозумілих для всіх перспектив, які слугуватимуть орієнтирами для індивідуальної програми розвитку, саморозвитку та програми досягнень працівників;

2) єдність колективу, співзалежність та відповідальність його членів;

3) формування єдиної системи організаційних цінностей, норм та правил, які мають постійно культивуватися та переноситися із сфери формального закріплення, у практичну (власний приклад, популяризація, стимулювання, визнання тощо);

4) визначення місця кожного працівника в організаційній структурі та структурі управління, його ролі не просто згідно займаній посади, а відповідно його схильностям, компетентності, вмінням та досвіду;

5) формування почуття довіри та відданості спільній справі та організації в цілому;

6) залучення до процесу прийняття управлінських рішень та надання можливості позитивно впливати на результати діяльності власної та колективу (через стимулювання, мотивацію до інноваційної поведінки тощо);

7) формування соціально-відповідальної поведінки як в межах організації, так і за її межами (клієнти, споживачі, органи влади, соціум тощо).

Управління розвитком корпоративної культури на соціально-орієнтованих засадах та на засадах пріоритетності бізнес-складової, по-суті, є односпрямованим. Механізм управління включає заходи спрямовані на забезпечення кадрової безпеки та безпеки діяльності організації в цілому в сучасному бізнес-середовищі, що формує єдину стабілізаційну систему, сформовану для конкретної організації на основі модифікованої

корпоративної культури, сукупності потенціалів, у відповідь на зовнішні та внутрішні загрози.

Висновки. Отже, корпоративна культура – складне, комплексне, індуалізоване утворення, що формує не лише унікальний образ організації, але й визначає засади її функціонування, розвитку, конкурентоспроможності, а іноді й виживання та стабілізації власних позицій. Вона здійснює управлінський та соціально-психологічний вплив на персонал та організацію загалом, зокрема – на всі процеси, організаційну поведінку, конкурентоспроможність та потенціал господарської одиниці. «Серцем» корпоративної культури є цінності (етико-соціальні, економіко-прагматичні та емоційно-розвивальні). В сучасних умовах функціонування, які характеризуються дестабілізуючим впливом всесвітньої пандемії COVID-19 виникає необхідність «утримання» та модернізації існуючої корпоративної культури. При цьому доведено, що пріоритетна орієнтація на захист бізнес-процесів (характерна для переважної більшості сучасних підприємств та організацій) не є виправданою, адже вона тісно пов'язана із соціальною складовою, одне без іншого – неможливе. Керівники, які усвідомили, що технології, виробництво, фінанси, інновації, інвестиції та персонал являються єдиною системою, а останній ще й системоутворюючим елементом, мають великі шанси вийти переможцями, не лише стабілізувавши власне підприємство, але виводячи його на новий рівень розвитку.

Список бібліографічного опису:

1. Семикіна М.В., Беляк Т.О. Корпоративна культура та якість людського капіталу: особливості взаємовпливу. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2015. № 28. С. 68-75.
2. Бугаєвська Ю.В. Поняття корпоративної культури: її суть і структура. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*. 2011. № 36. С. 12-17.
3. Гриценко Н.В. Особливості формування корпоративної культури організації. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 59. С. 284-290.
4. Терон І.В. Корпоративна культура в механізмах регулювання соціально-трудових відносин. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 639-643.
5. Сазонова Т. О., Потопіук І. П., Шаповал В.В. Роль корпоративної культури в сучасній діяльності підприємства. *Економічний форум*. 2020. №4. С. 131-137.
6. Алексеевский В.С. Динамика ценностей в культуре менеджмента. *Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития*. Санкт Петербург. 2002. С. 15-17.
7. Кам'янська О.В., Котлярова І.А. Управління інвестиційно-інноваційною діяльністю компанії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. №3. С. 67-71.
8. Костіна Т. В. Корпоративна культура: її сутність і формування в Україні *Вісник ДонНУЕТ*. 2008. № 3. С. 77-84.
9. Овчаренко М. І. Організаційно-економічні засади управління розвитком корпоративної культури промислових підприємств : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.04 / Сум. держ. ун-т. Суми. 2014. 235 с. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/324234696.pdf> (дата звернення: 03.10.2021).

References:

1. Cemykina M.V., Bieliak T.O. Korporatyvna kultura ta yakist liudskoho kapitalu: osoblyvosti vzaiemovplyvu. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 2015, no 28, pp. 68-75 [in Ukrainian].
2. Buhaiev'ska Yu.V. Poniattia korporatyvnoi kultury: yii sut i struktura. *Zasoby navchalnoi ta naukovo-doslidnoi roboty*. 2011, no 36, pp. 12-17 [in Ukrainian].
3. Hrytsenko N.V. Osoblyvosti formuvannia korporatyvnoi kultury orhanizatsii. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2017, no 59, pp. 284-290 [in Ukrainian].
4. Teron I.V. Korporatyvna kultura v mekhanizмах rehuliuвання sotsialno-trudovykh vidnosyn. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 2015, no 6, pp. 639-643 [in Ukrainian].
5. Sazonova T. O., Potapiuk I. P., Shapoval V.V. Rol korporatyvnoi kultury v suchasni diialnosti pidpriemstva. *Ekonomichni forum*. 2020, no 4, pp. 131-137 [in Ukrainian].
6. Alekseevskij B.C. Dinamika cennostey v kul'ture menedzhmenta. *Ekonomicheskaya psikhologiya: sovremennyye problemy i perspektivy razvitiya*. Sankt Peterburg, 2002, pp. 15-17 [in Russian].
7. Kamianska O.V., Kotliarova I.A. Upravlinnia investytsiino-innovatsiinoiu diialnistiu kompanii. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 2014, no 3, pp. 67-71 [in Ukrainian].
8. Kostina T. V. Korporatyvna kultura: yii sutnist i formuvannia v Ukraini *Visnyk DonNUET*, 2008, no 3, pp. 77-84 [in Ukrainian].
9. Ovcharenko M. I. Orhanizatsiino-ekonomichni zasady upravlinnia rozvytkom korporatyvnoi kultury promyslovykh pidpriemstv : dys. ... kand. ek. nauk : 08.00.04 / Sum. derzh. un-t. Sumy, 2014, 235 p. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/324234696.pdf>

Дата подання публікації 17.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-21>

УДК 33.336.1:352

Шульженко І.В., к.е.н., доцент
 Shulzhenko I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-3608-4157>

Дорошенко М.В., Сосніцький А.В., магістранти спеціальності «Менеджмент»
 Doroshenko M., Sosnitskyi A., Master's degree in Management

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ В ПРОЦЕСІ КОМАНДНОЇ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Полтавська державний аграрний університет

У статті досліджуються особливості мотивації персоналу в процесі командної роботи, зокрема шляхом управління конфліктами. Механізм мотивації працівників сучасного підприємства повинен базуватися на основних положеннях соціально орієнтованого управління. З метою впровадження основних положень соціально-орієнтованого менеджменту в повсякденну діяльність організацій доцільно створити команди, які дозволять оперативно реагувати на динамічні зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Командна робота є важливою складовою процесу управління, що дозволяє покращити та виправити існуючі відхилення від бажаного стану в системі мотивації працівників організації. Зрозуміло, що це надзвичайно важливо, зокрема для оптимізації управлінського впливу на працівників.

Для цього необхідно розробити відповідний механізм, тобто систему цілей, вимог, принципів, методів та форм мотивації членів команди. У цій системі кожен елемент взаємопов'язаний і залежить від інших.

Основним показником налагодженої взаємодії команди є підвищення ефективності організації. Ефективна робота в команді - це здатність менеджера знаходити оптимальні способи взаємодії у багатьох питаннях, включаючи управління конфліктами, які виникають у процесі роботи в команді.

Навики управління конфліктами ґрунтуються на глибоких знаннях менеджера про природу, характеристики, технологію та особливості відповідних інструментів. Крім того, конфлікти та їх вирішення мають залишатися професійними і не переходити до особистих звинувачень та обговорень. Цілі та наслідки формування команди є одночасно передумовами запобігання конфліктам в організації та методом управління ними.

Згуртованість та послідовність взаємодії команди з великою ймовірністю вплине на систему мотивації та діяльність організації в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: команда, командна робота, організація, соціально-орієнтоване управління, мотивація, конфлікт, командна взаємодія, дисфункціональні конфлікти, мотиваційні процеси.

PECULIARITIES OF PERSONNEL MOTIVATION IN THE PROCESS OF TEAM PERSONNEL ORGANIZATION

Poltava State Agrarian University

The article examines the features of staff motivation in the process of teamwork, in particular through conflict management. The mechanism of motivation of employees of a modern enterprise should be based on the basic provisions of socially oriented management. In order to implement the basic provisions of socially-oriented management in the daily activities of organizations, it is advisable to create teams that allow you to respond quickly to dynamic changes in the external and internal environment.

Teamwork is an important component of the management process, which allows to improve and correct existing deviations from the desired state in the system of motivation of employees of the organization. It is clear that this is extremely important, in particular for optimizing managerial influences on employees.

To do this, it is necessary to develop an appropriate mechanism, ie a system of goals, requirements, principles, methods and forms of motivation of team members. In this system, each element is interconnected and depends on the others.

The main indicator of well-established team interaction is to increase the effectiveness of the organization. Effective teamwork is the manager's ability to find optimal ways to interact in many issues, including managing conflicts that occur in the teamwork process.

Conflict management skills are based on the manager's deep knowledge of the nature, characteristics,

technology and features of the relevant tools. In addition, conflicts and their resolution should remain professional and not move to personal accusations and discussions. The goals and consequences of team building are both prerequisites for conflict prevention in the organization and a method of managing them.

Cohesion and coherence of team interaction with a high probability will affect the system of motivation and activities of the organization in the long run.

Key words: team, team work, organization, socially-oriented management, motivation, conflict, team interaction, dysfunctional conflicts, motivational processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Форми і методи мотивації працівників постійно змінюються та удосконалюються в залежності від сукупності зовнішніх та внутрішніх чинників. Вагомим напрямом тут є злагоджена командна робота, яка створює відповідний мікроклімат в колективі і дозволяє уникнути дисфункціональних конфліктів.

Робота в команді стимулює кожного працівника до досягнення як особистих, так і загальноорганізаційних цілей. Тому проблема удосконалення мотивації в процесі командної взаємодії у соціально-орієнтованому управлінні є актуальною.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Висвітленням загальних питань командної роботи займалися дуже багато як закордонних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, загальними проблемами командної роботи присвячені роботи таких закордонних вчених, як: Дж.Р. Кемзенбер, К. Левіс-МакКлеар, Д.К. Сміт, М. Тейлор, Т. Базаров, І. Рибкін, Т. Пиркова, О. Голентовська [5], В. Москаленко [6], Р. Муха [4] та інші. Теоретичним та практичним аспектам аналізу причин виникнення організаційних конфліктів в організаціях присвячена значна кількість робіт учених, таких як Акофф Р., Емері Ф., Голобородько Г.П. [6], Криса О.Й. [7], Новікова Н. [8] та ін.

Питання мотивування діяльності працівників досліджувались та ґрунтовно описані у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: М. Туган-Барановський, А. Колот, В. Климчук (2), В. Джеймс, Ю.І Палеха, А. Петиченко [10], А.М. Полиця [1], І. М. Грінько [9], І.Б. Швець [1], І. М. Хоменко [9] та інші. У своїх працях дослідниками описані основні категорії мотиваційного процесу, сформовано основні методи мотивації, визначені чинники результативності мотивування працівників, вивчені стимули і мотиви діяльності працівників тощо.

Слід зазначити, що проблема дослідження особливостей мотивації персоналу шляхом управління конфліктами в процесі командної роботи залишається недостатньо вивченою.

Цілі статті. Метою статті є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо особливостей мотивації в процесі командної роботи в організації, визначенні напрямів мотивації ефективної командної роботи персоналу організації, зокрема шляхом управління конфліктами, удосконаленні форм і методів управління конфліктами шляхом посилення чи зменшення інтенсивності мотиваційних процесів та зменшення частки деструктивних конфліктів, що є підґрунтям ефективного функціонування організації в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мотивація є рушійною силою існування та розвитку організації. Науковці визначають мотивацію як сукупність внутрішніх та зовнішніх рушійних сил, які у поєднанні спонукають працівників до певної діяльності, допомагають визначити його поведінку, виокремити необхідні форми цієї діяльності. Тобто, мотивація є визначальним фактором результативності діяльності як окремих працівників, так і колективу в цілому. Така діяльність має визначену необхідну спрямованість, яка повинна орієнтуватись на досягнення як особистих цілей кожного

працівника як члена команди, так і організаційних цілей [1, с. 39-43].

Мотивація може бути як матеріальною, так і нематеріальною. В сучасних умовах підвищується значення саме нематеріальної мотивації, тому що вона є важливою складовою соціально-орієнтованого управління сучасною організацією. Таке управління є важливою передумовою для задоволення потреб працівників, які все більше уваги приділяють саме соціалізації організації. Науковці виділяють наступні складові такого управління. [2, с. 70-77].

По-перше, це розвиток кожного працівника як особистості, який істотною мірою залежить від стану мікросоціального середовища. Це середовище, що оточує працівника як члена команди та формує його спосіб життя. До нього відносяться всі члени команди трудового колективу, вироблені у ньому норми, традиції, зразки поведінки, які є важливими для функціонування групи.

По-друге, це соціальна установка працівника організації на трудову дисципліну та рівень його дисциплінованості;

По-третє, це достатній рівень мотивації, яка є поштовхом працівника та всієї команди до досягнення особистісних цілей та цілей підприємства одночасно завдяки задоволенню потреб обох сторін [3].

Тобто, механізм мотивації працівників сучасного підприємства повинен базуватися на основних положеннях соціально-орієнтованого менеджменту. До його головних принципів відносять наступні: суворі гуманістична орієнтація; корпоративне співтовариство; толерантність; співробітництво; висока відкритість; свобода; динамізм; відповідальність.

До цього треба додати, що соціально-орієнтований менеджмент ґрунтується на соціальних технологіях, які призначені для прийняття відповідних управлінських рішень соціального характеру, підвищення рівня ефективності організаційного проектування, підбору, навчання кадрів і розвитку персоналу (формування ефективної мотиваційної політики), зняття соціальної напруги в колективі.

З метою запровадження основних положень соціально-орієнтованого менеджменту у повсякденну діяльність організацій доцільним є створення команд, які дозволяють оперативно реагувати на постійно виникаючі ринкові зміни в середовищі функціонування.

Команда є однією з рушійних сил, яка створюється в організації для виконання конкретного завдання чи реалізацію певного проекту. Така спільна співпраця та акумулювання досвіду людей дозволяє швидше та якісніше досягати поставлених загальних цілей [4].

Деякі науковці визначають команду як групу креативних людей, що згуртовані навколо одного лідера та виконують спільну справу із задоволенням, намагаються сполучати особисту та загальну мету, плідно та свідомо взаємодіють один з одним для їхнього досягнення, що в підсумку призводить до продуктивного результату їхньої справи-виробленню якісно нового товару або послуги [5].

Далі розглянемо основні принципи, які доцільно використовувати при створенні та формуванні команди [6].

- невелика кількість членів команди, бажано від 2 до 20 осіб, яка вважається оптимальною для ефективного управлінського процесу;
- підвищена складність поставленого завдання. Тобто, перед командою ставлять такий тип завдань, який звичайні групи виконавців не зможуть реалізувати. Створені команди акумулюють досвід окремих членів і в змозі добитися потрібних результатів;
- ретельний підбір учасників, які володіють взаємодоповнюючими знаннями, вміннями та навичками. При цьому потрібно враховувати психологічну сумісність членів команди, їхні вміння працювати разом, дослухатись та враховувати побажання і

думки інших учасників, бути здатними на компроміси тощо. Окрім цього, члени команди повинні бути професіоналами, що готовні до різноманітних викликів, вміти ставити актуальну мету і розробляти стратегію її досягнення. Спираючись на вищезазначені знання, вміння і навички, учасники команди мають виконати поставлені завдання якнайкраще і в найкоротші терміни;

- довіра і співпраця в колективі команди. Тобто, це тісна співпраця та взаємопідтримка при вирішенні поставлених завдань та чесні, відкриті обговорення проблем, що виникають;

- спільна відповідальність за результат. Команда створюється задля досягнення спільної мети, тому і результат оцінюється лише після того, як кожний виконає свою ділянку роботи і сформулюється загальний висновок. Після отримання підсумкового результату, завдання вважається виконаним всією командою.

- спільна розробка загальної стратегії досягнення мети. Цей принцип спирається на розуміння командою результатів, які очікують від її створення. Для цього члени команди повинні самостійно запропонувати стратегію, що дозволить досягти намічених результатів; обговорити які види робіт доцільно здійснити задля досягнення мети, яким чином їх краще розподілити між окремими виконавцями. Також потрібно врахувати важливість встановлення часових меж та запропонувати ту чи іншу форму представлення отриманих результатів. При цьому важливим є пошук компромісів для успішного виконання завдання.

- відсутність різних видів протистоянь керівника та рядових членів команди. Потрібно враховувати ту обставину, що керівник і члени є партнерами, які повинні плідно співпрацювати. При цьому керівник є помічником, організатором та регулювальником дій рядових членів команди.

- індивідуальне «обличчя» кожної команди. Доведено, що команда з часом може мати певні елементи персоналізації. Вони можуть включати спільні риси поведінки її членів, стиль одягу, характерні жарти чи фрази, спільні спогади;

- пошук компромісів при вирішенні конфліктів [6].

На цьому принципі зупинимось детальніше, тому що він безпосередно пов'язаний з темою нашого дослідження. Треба зазначити, що конфлікт є однією з найбільш поширених форм організаційної взаємодії. Розвиток та нарощування потенціалу організації безпосередньо пов'язане із виникненням конфліктних ситуацій, які виникають при цьому. Разом з тим, конструктивні конфлікти є рушійним фактором розвитку організації.

В багатьох випадках, керівництво застосовує тактику уникнення конфліктних ситуацій в колективі будь-яким чином, оскільки в свідомості більшості працівників конфлікт призводить до погіршення взаємостосунків, втрати взаєморозуміння та довіри, зниженню працездатності тощо. Тому завданням керівництва можна вважати зосередження на запобіганні та професійному управлінні деструктивними конфліктами. Майстерність управління конфліктом заснована на глибоких знаннях керівником природи, ознак, технології та особливостей відповідного інструментарі [7, с.134-129].

Конструктивне управління конфліктами починається з їх передбачення. Грамотний керівник повинен постійно працювати над виявленню та усуненню причин, що призводять до організаційних конфліктів. Спроби уникнути вирішення проблем призводить лише до їхнього поглиблення та погіршення соціально-психологічного клімату у колективі, що в підсумку може призвести до зниження продуктивності праці та кадрових втрат.

Існує багато ефективних методів управління конфліктами. З огляду на предмет нашого дослідження, ми вважаємо доцільним використання структурних методів, які включають заходи з профілактики і усунення організаційних конфліктів, що можуть

виникати через нерівномірний розподіл повноважень, недостатній рівень організації праці, та головне, через недостатню систему мотивації [8]. У рамках вищезазначеного, можна застосовувати різні форми управління конфліктами всередині команди, зокрема раціонально організована система заохочень.

При цьому необхідно зазначити, що процес мотивації роботи команди має певні особливості, зокрема він передумовлює поєднання двох складових, тобто спонукання власних працівників до таких дій, які повинні поєднувати намагання досягти як загальних цілей організації, так і особистих. Важливим тут є застосування таких стимулів, що є дієвими та дійсно важливими як винагородження кожного працівника в підсумку виконання окреслених завдань та сприяння досягненню визначених цілей. Таким чином, при поєднанні вищезазначеного, менеджер має змогу зформувати дієву систему стимулювання персоналу підприємства.

Ще однією особливістю мотивації в процесі командної взаємодії є створення сприятливої психологічної атмосфери. Це спирається на те, що сучасні працівники окрім матеріальної складової мотивації, все більше уваги приділяють психологічній. Кожний конкретний працівник є особистістю та має певну індивідуальну систему цінностей. Тобто, грамотний, ринково орієнтований менеджер, який розуміє важливість нематеріальної складової, буде намагатися створити таку соціально-психологічну атмосферу, яка сприятиме згуртуванню членів команди, підвищить їхній ступінь лояльності до організації. Лояльність працівників є важливим чинником існування та конкурентоспроможності сучасної організації. Це пов'язано з тим, що позитивно налаштований, лояльний працівник є односторонцем, який відчуває гордість за успіхи своєї організації, відчуває свою важливість, намагається якісно виконати доручену ділянку роботи [9, с.86-92].

Ще однією особливістю застосування принципів мотивації при командній взаємодії, є діагностика рівня задоволеності мотиваційних потреб. Це необхідно для того, щоб диференціювати особливості індивідуальних мотиваційних потреб кожного та знаходити конкретні, адаптовані під певного працівника, шляхи для покращення мотиваційного потенціалу. Аналізуючи ці шляхи, детально розглянувши рівень досягнення мотиваційних потреб кожного члена команди, менеджер має можливість дослідити та оцінити мотиваційний потенціал членів своєї команди, який є підґрунтям для виявлення мотиваційного потенціалу всієї команди та ступеня реалізації мотиваційних потреб.

Завдяки виявленому мотиваційному потенціалу керівництво повинно розробити та застосувати механізм його послідовного підвищення врахуючи тенденції розвитку мотиваційної спрямованості виконавців [10, с.56-160].

Висновки. Таким чином, дослідивши особливості мотивації персоналу в процесі командної роботи, зокрема шляхом управління конфліктами, можемо зробити висновки, що командна робота є важливою складовою управлінського процесу, яка дозволяє покращити та виправити існуючі відхилення від бажаного стану у системі мотивації працівників організації.

Можна стверджувати, що цілі та наслідки тимблдингу є як передумовами попередження конфліктів в організації, так і методом управління ними. Розширення конфліктологічної грамотності передбачає її наявність у керівників усіх рівнів організації та формування її у інших категорій персоналу. Щодо керівників, то вони мають володіти знаннями і перманентно їх розширювати відносно попередження, ідентифікації, стратегічного та тактичного управління конфліктами. При цьому вони мають володіти здатністю до ефективної рефлексії конфлікту, вмінні інституалізувати його (визначати місце і формат вирішення конфлікту), легітимізувати конфлікт (визначити норми поведінки в організації, правил взаємодії в конфлікті, порядок та

частоту комунікацій).

Важливим підсумком є можливість менеджера вчасно та ефективно реагувати на деякі відхилення, що можуть виникати в процесі командної роботи. Запобігти негативним наслідкам допоможуть розглянуті нами складові, такі як використання сучасних прогресивних методів мотивації, сприяння зформованості достатнього ступеня лояльності співробітників до підприємств та організацій. Це в підсумку дозволить використовувати дієвий механізм, який збільшить існуючий мотиваційний потенціал всіх співробітників.

Список бібліографічного опису:

1. Швець І. Б., Полиця А. М. Створення системи мотивації професійного розвитку персоналу підприємств. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 3/3. С. 39–43.
2. Климчук В. О. Феномени розвитку внутрішньої мотивації. *Соціальна психологія*. 2008. № 6 (32). С. 70–77.
3. Кудінова М. М., Мугдусієва Н. К., Чернишева А. С. Мотивація праці як інструмент соціальної політики. *Ефективна економіка*, № 4, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5543> (дата звернення: 25.10.2019).
4. Муха Р. А. Команда, її сутність та особливості розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4253>
5. Голентовська О. С. Огляд зарубіжних та вітчизняних підходів до проблеми командотворення. *Наука і освіта*. №5. 2014. С. 24–30. URL: http://eprints.zu.edu.ua/13535/1/Holentovska_2014.pdf
6. Москаленко В. О. Сучасні підходи до формування команди проекту. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20799/1/3.pdf>
7. Криса О. Й. Формування сучасного підходу до ролі конфліктів в організації // *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка»*. 2005. № 526. 684 с.
8. Новікова Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 2(41). С. 79–83.
9. Хоменко І. М., Гринько І. М. Використання методів мотивації праці в управлінні персоналом машинобудівних підприємств. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*: Вип. 4 (1). Дніпропетровськ: ДП «Видавництво ДНУ», 2010. Т. 18. С. 86–92.
10. Петиченко А. Измените систему мотивации. *Стандарты и качество*. №1. М. 2007. С. 56–60.

References:

1. Shvecj I. B., Polycja A. M. Stvorennja systemy motyvaciji profesijnogho rozvytku personalu pidpryjemstv. *Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova*. 2013. T. 18. Vyp. 3/3. S. 39–43.
2. Klymchuk V. O. Fenomeny rozvytku vnutrishnjoji motyvaciji. *Socialjna psykhologhija*. 2008. # 6 (32). S. 70–77.
3. Kudinova M. M., Mughdusijeva N. K., Chernysheva A. S. Motyvacija praci jak instrument socialjnoji polityky. *Efektivna ekonomika*, # 4, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5543> (data zvernennja: 25.10.2019).
4. Mukha R. A. Komanda, jiji sutnistj ta osoblyvosti rozvytku. *Efektivna ekonomika*. 2015. #8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4253>
5. Gholentovsjka O. S. Oghljad zarubizhnykh ta vitchyznjanykh pidkhodiv do problemy komandotvorennja. *Nauka i osvita*. #5. 2014. S. 24–30. URL: http://eprints.zu.edu.ua/13535/1/Holentovska_2014.pdf
6. Moskalenko V. O. Cuchasni pidkhody do formuvannja komandy proektu. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20799/1/3.pdf>
7. Krysa O. J. Formuvannja suchasnogho pidkhodu do roli konfliktiv v orghanizaciji // *Visnyk Nac. un-tu «Ljvivsjka politehnika»*. 2005. # 526. 684 s.
8. Novikova N. Upravlinnja konfliktamy v orghanizaciji: pidkhody do vyrishennja ta profilaktyky. *Ghalyckyj ekonomichnyj visnyk*. 2013. # 2(41). S. 79–83.
9. Khomenko I. M., Ghrynko I. M. Vykorystannja metodiv motyvaciji praci v upravlinni personalom mashynobudivnykh pidpryjemstv. *Visnyk Dnipropetrovskogho universytetu. Serija «Ekonomika»*: Vyp. 4 (1). Dnipropetrovsk: DP «Vydavnytvo DNU», 2010. T. 18. S. 86–92.
10. Petychenko A. Yzmenyte systemu motyvacyy. *Standarty y kachestvo*. #1. M. 2007. S. 56–60.

Дата подання публікації 19.10.2021р.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-4-22>