



Г. О. Баранов, Л. Д. Гармідер, Л. Ю. Гудзинська, Ю. Я. Гурський, Т. М. Денисенко, Т. А. Заяць, Т. В. Ігнатенко, О. В. Калініченко, І. Б. Коваль, К. П. Коваль, Н. О. Колінко, Л. І. Коротка, Т. Г. Кравцова, Г. О. Краєвська, М. В. Кузуб, Н. В. Кукіна, Л. А. Лещій, А. В. Литвиненко, Р. В. Манн, І. М. Міро, О. Б. Мних, С. З. Мошенський, В. Ю. Нестеренко, О. В. Нетребенко, В. В. Новіков, Т. С. Овчаренко, З. С. Пестовська, О. І. Пугач, О. Ю. Сова, Н. В. Трусова, Т. С. Черкашина, Н. О. Шпак, О. А. Шульга

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА

Колективна монографія

**Полтава
2023**



ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА

Колективна монографія

**Полтава
2023**



УДК 338.1:336:001.82

Рекомендовано до друку вченою радою
Центру фінансово-економічних наукових досліджень
(Протокол № 97-9 від 20.11.2023 р.)

Рецензенти:

М. О. Багорка – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Дніпровського державного аграрно-економічного університету.

Т. В. Устік – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та логістики Сумського національного аграрного університету.

Перспективи розвитку господарсько-фінансової діяльності підприємств в Україні: теорія, методика, практика : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП “Астроя”, 2023. 133 с.

У колективній монографії представлено дослідження інноваційної діяльності в Україні. Викладено критерії інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств. Здійснено оцінку обліково-аналітичного забезпечення повоєнного відновлення підприємств. Здійснено оцінку конкурентноспроможності підприємства з використанням багатокритеріального аналізу. Досліджено ризики кадрової безпеки підприємства. Висвітлені особливості моделювання інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності.

Jel B41, L10, L16, L19, L23, M11, M20, M31, M41, O13

Prospects for the development of economic and financial activities of enterprises in Ukraine: theory, methodology, practice : a collective monograph / Collective of authors. Poltava: PC “Astraya”, 2023. 133 p.

The collective monograph presents a study of innovation activity in Ukraine. The criteria for investment potential in the innovation cycles of the economic system of agro-industrial enterprises are outlined. An assessment of the accounting and analytical support for the post-war recovery of enterprises is carried out. The competitiveness of the enterprise is assessed using a multicriteria analysis. The risks of personnel security of the enterprise are investigated. The article highlights the peculiarities of modeling the instruments of economic protection of enterprises in the context of international activity.

ISBN 978-617-8231-42-2

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
------------------------	---

РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Розвиток інноваційної діяльності в Україні (Калініченко О. В.)	6
1.2. Оптимальні критерії інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств (Трусова Н. В., Кукіна Н. В.)	12
1.3. Імпакт-економіка як вектор інноваційного розвитку підприємств для інтеграції та відновлення регіонів України (Коваль К. П., Денисенко Т. М., Пугач О. І.)	19
1.4. Розвиток підприємництва: проблеми та шляхи вирішення (Литвиненко А. В.)	25

РОЗДІЛ 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Обліково-аналітичне забезпечення повоєнного відновлення малих підприємств (Новиков В. В.).....	29
2.2. Ризики кредитування підприємств в умовах трансформації фіскальної та облікової політики (Гудзинська Л. Ю.)	35
2.3. Розвиток вимог щодо подання фінансової звітності в Україні в контексті конвергенції (Кузуб М. В., Лещій Л. А., Ігнатенко Т. В.)	39

РОЗДІЛ 3. МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Методика оцінки конкурентноспроможності підприємства з використанням багатокритеріального аналізу (Овчаренко Т. С.).....	43
3.2. Моніторинг стратегічного розвитку організації (Шульга О. А.).....	51
3.3. Маркетингова діяльність засобами NFT-технологій для відбудови економіки України (Манн Р. В., Баранов Г. О.)	60
3.4. Пошук можливостей фінансового забезпечення маркетингової інноваційної діяльності високотехнологічних компаній (Мних О. Б.)	64

РОЗДІЛ 4. БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ ТА АНТИКРИЗОВА СИСТЕМА ГОСПОДАРЮВАННЯ

4.1. Діяльність індустріальних підприємств України в історичній перспективі: основні процеси та закономірності інвестиційної безпеки (Мошенський С. З.).....	70
4.2. Теоретичні засади антикризового управління підприємством (Нестеренко В. Ю., Коваль І. Б., Нетребенко О. В.).....	83
4.3. Інтелектуальний аналіз оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства (Гармідер Л. Д., Коротка Л. І.).....	87
4.4. Діагностика імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу як складова державної економічної політики України (Черкашина Т. С.).....	95
4.5. Сучасні аспекти менеджменту економічної безпеки приватних закладів вищої освіти (Пестовська З. С., Міро І. М.).....	106
4.6. Безпечний розвиток транспортної інфраструктури у воєнний і повоєнний період (Заяць Т. А., Сова О. Ю., Красівська Г. О., Кравцова Т. Г.)	113
4.7. Моделювання інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності (Шпак Н. О., Колінко Н. О., Гурський Ю. Я.).....	118

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	123
---	-----

ПЕРЕДМОВА

Розвиток економічних відносин в Україні вимагає подальшого опрацювання основних засад функціонування підприємств як основної ланки національної економіки. Саме на цьому рівні зосереджено найбільш висококваліфіковані працівники, економічні ресурси, високопродуктивні технології для виробництва суспільно необхідної продукції (послуг). А також здійснюється інвестиційна та інноваційна діяльність.

Найважливішою умовою розвитку підприємств у довгостроковому періоді є розробка нових підходів до управління підприємством, ефективне використання наявних ресурсів, оптимізація витрат за рахунок внутрішньогосподарських резервів, впровадження інновацій.

У колективній монографії “Перспективи розвитку господарсько-фінансової діяльності підприємств в Україні: теорія, методика, практика” досліджено інноваційну діяльність в Україні. Визначено критерії інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств. Здійснено оцінку обліково-аналітичного забезпечення повоєнного відновлення підприємств. Здійснено оцінку діяльності індустриальних підприємств України в історичній перспективі. Здійснено оцінку конкурентноспроможності підприємства з використанням багатокритеріального аналізу. Проведено аналіз оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства. Здійснено моделювання інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності.

У першому розділі “Підприємство в сучасній системі господарювання” досліджено інноваційну діяльність в Україні. Розглянуто інвестиційний потенціал із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств України. Охарактеризовано складові бізнес-моделі імпаکت-підприємства. Запропоновано напрямки розвитку підприємств в Україні.

У другому розділі “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит діяльності підприємств” проаналізовано обсяги виробництва продукції підприємствами України у розрізі їх розмірів. Проаналізовано динаміку витрат на персонал підприємствами малого бізнесу у порівнянні із великими та середніми. Охарактеризовано основні принципи обліку та складання фінансової інформації за МСФЗ, GAAP-US і Н(С)БО.

У третьому розділі “Менеджмент та маркетинг підприємств” розглянуто види методів оцінки конкурентноспроможності підприємства, охарактеризовано стратегії для підприємства на основі SPACE-аналізу. Запропоновано методику оцінки конкурентноспроможності підприємства з використанням багатокритеріального аналізу. Охарактеризовано підходи до визначення поняття “розвиток підприємства” та “стратегічне планування”. Розглянуто венчурні інвестиції для виробництва акумуляторних батарей для електромобілів. Проаналізовано взаємодію маркетингу і логістики в інноваційній діяльності підприємства для задоволення потреб стратегічних клієнтів.

У четвертому розділі “Безпека підприємств та антикризова система господарювання” розглянуто положення ефективного антикризового управління. Охарактеризовано причини виникнення неплатоспроможності підприємства. Здійснено порівняння методів оцінки кадрового потенціалу підприємства щодо застосування їх для оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства. Розглянуто методи визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань. Здійснено оцінку імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України (за дискримінантними моделями). Узагальнено трактування поняття “економічна безпека” на різних рівнях економіки. Запропоновано платіжну матрицю інструментів економічного захисту в умовах протидії загрозам міжнародного економічного середовища та імовірність їх прояву.

При підготовці колективної монографії використані статистичні дані, аналітичні матеріали, а також розробки авторів.

Структура монографії складається з чотирьох розділів, у написанні яких брали участь: **Калініченко О. В.** (підрозділи 1.1); **Трусова Н. В., Кукіна Н. В.** (підрозділи 1.2); **Коваль К. П., Денисенко Т. М., Пугач О. І.** (підрозділи 1.3); **Литвиненко А. В.** (підрозділи 1.4); **Новіков В. В.** (підрозділи 2.1); **Гудзинська Л. Ю.** (підрозділи 2.2); **Кузуб М. В., Лещій Л. А., Ігнатенко Т. В.** (підрозділи 2.3); **Овчаренко Т. С.** (підрозділи 3.1); **Шульга О. А.** (підрозділи 3.2); **Манн Р. В., Баранов Г. О.** (підрозділи 3.3); **Мних О. Б.** (підрозділи 3.4); **Мошенський С. З.** (підрозділи 4.1); **Нестеренко В. Ю., Коваль І. Б., Нетребенко О. В.** (підрозділи 4.2); **Гармідер Л. Д., Коротка Л. І.** (підрозділи 4.3); **Черкашина Т. С.** (підрозділи 4.4); **Пестовська З. С., Міро І. М.** (підрозділи 4.5); **Заяць Т. А., Сова О. Ю., Красівська Г. О., Кравцова Т. Г.** (підрозділи 4.6); **Шпак Н. О., Колінко Н. О., Гурський Ю. Я.** (підрозділи 4.7).

Дана колективна монографія може використовуватись здобувачами вищої освіти при виконанні курсових, дипломних робіт, а також аспірантами, спеціалістами, науковцями та викладачами вищих навчальних закладів.

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Розвиток інноваційної діяльності в Україні

© Калініченко О. В.

канд. екон. наук, доц.,

*доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, Україна*

Сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризується посиленням інтелектуального капіталу, технологічного прогресу, конкуренції, інтеграційних процесів та інновацій.

Поняття “інновація” застосовується до нововведень у навчальній, науково-дослідній, організаційній, фінансовій, виробничій, та інших сферах, до будь-яких удосконалень, що забезпечують оптимізацію витрат або підвищують ефективність виробництва.

В економічному аспекті під інноваціями слід розуміти удосконалення або нововведення, що призводять до:

- підвищення продуктивності праці;
- ресурсо- та енергозбереження;
- оптимізації собівартості продукції;
- підвищення якості продукції;
- виробництва продукції з високою доданою вартістю;
- підвищення конкурентоспроможності;
- створення нових галузей;
- освоєння нових ринків.

Згідно із Законом України “Про інноваційну діяльність”, інновації – це новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [13].

Відповідно до міжнародних стандартів, інновації – це кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту чи технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг [5, с. 12].

Інновації поділяються на:

– поступові інновації – це вдосконалення існуючих продуктів, процесів чи технологій, тобто підвищення продуктивності, покращення функціональності, зниження витрат, покращення якості тощо;

– радикальні інновації – це фундаментальні змінами продукту, послуги або діяльності, цілком нове або суттєве перетворення того, що існувало раніше;

– інновація бізнес-моделі – це модель керування бізнесом (підприємницькою діяльністю), тобто рішення керівництва та процеси, управління ризиками, що використовують для отримання прибутку. Інновації бізнес-моделей є унікальними, оскільки з ними зберігаються існуючі продукти або послуги, ринки та технології. Інновація безпосередньо впливає тільки на внутрішні процеси. Додаткова перевага їх полягає в тому, що конкурентам складно їх копіювати;

– інновації, що підтримують або поліпшують продуктивність, – замінюють старі продукти новими, більш сучасними їх версіями;

– інновації продуктів, процесів та сервісні інновації [2, с. 18].

Інноваційна діяльність включає всі види наукових досліджень (фундаментальні та прикладні), проектно-конструкторські, технологічні, дослідні розробки, а також заходи по освоєнню нововведень у виробництво [6, с. 260].

Згідно із Законом України “Про інноваційну діяльність”, інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [13].

Міжнародними стандартами визначено, що інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення і відновлення номенклатури і поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалення технології їх виробництва з наступним впровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому чи зовнішньому ринках [15, с. 114].

Економічний розвиток будь-якої держави обумовлений:

– використанням новітніх ідей, винаходів, відкриттів, нових знань, технологій, які забезпечують підвищення продуктивності праці;

– збільшенням наукоємності товарів та поширенні діяльності, пов’язаної з виробництвом, зберіганням, передачею та використанням знань;

– посиленням міжнародної конкуренції, що веде до скорочення життєвого циклу продукції та необхідності постійного впровадження інновацій [3, с. 7].

В економічній літературі представлено два основних підходи до розуміння терміну “інноваційний розвиток”:

1) предметно-технологічний або орієнтований на науковий результат, при якому інноваційний розвиток розглядається як кінцевий результат наукової чи науково-технічної діяльності;

2) функціональний, при якому інноваційний розвиток пов’язується із функціями створення, впровадження, поширення нововведень, реалізації інноваційних проектів [11, с. 27].

У дослідженнях вітчизняних, так і іноземних науковців термін “інноваційний розвиток” використовується, коли йдеться про відповідний тип розвитку на макрорівні та проводяться дослідження щодо механізму реалізації науково-технічного прогресу в процесі економічного розвитку держави, регіону, формування так званої економіки знань, пошуку нових джерел економічного зростання, побудови державної інноваційної моделі розвитку тощо. При цьому під інноваційним типом розвитку розуміють спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи, на періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою науково-технічного прогресу, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників у створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг, а інноваційною вважають таку модель розвитку, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг [11, с. 28].

Більшість розвинених країн світу впровадили національні інноваційні системи, які істотно відрізняються одна від одної, що проявляється у виборі пріоритетів і завданнях інноваційного розвитку, механізмах взаємодії приватного та державного сектора, значення великого і малого бізнесу, співвідношення фундаментальних та прикладних досліджень і розробок, динаміки розвитку і галузевій структурі інноваційної діяльності. Відповідно до цього у світовій практиці виділяється декілька основних моделей національних інноваційних систем: європейсько-американська, японська, південно-східноазиатська та альтернативна інноваційна система [7, с. 22].

Європейсько-американська модель інноваційної системи заснована на переважному розвитку і використанні власного науково-технологічного потенціалу для генерування інноваційного продукту, на повному циклі інноваційного процесу, включаючи появу наукової ідеї, виробництво інноваційного продукту і його реалізацію, за умови розвитку фундаментальної науки, що фінансується державою, і активної участі підприємництва [7, с. 22].

Японська модель інноваційної системи орієнтована на використання зарубіжного науково-технічного потенціалу, доопрацювання нових знань і впровадження нововведень в національну економіку.

Для моделі інноваційної системи нових індустриальних країн Південно-східної Азії (Південної Кореї, Тайваня, Сінгапура, Гонконга) характерні наступні ознаки: сприятливий інвестиційний клімат, високі темпи розвитку науки та інновацій, що забезпечує потреби експортноорієнтованих галузей, що виробляють технічно складні товари (електроніку і автомобілі), широкий доступ населення до різних форм освіти.

Відмінними рисами альтернативної моделі інноваційної системи є: зниження науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, низький рівень розвитку електронної промисловості, незначна питома вага експортної продукції за умови ефективного розвитку окремих галузей легкої промисловості [7, с. 23].

Національні інноваційні системи, які сформувалися у світі, дозволяють підвищити економічний розвиток держави за рахунок використання ефективних механізмів отримання, передачі та використання у господарсько-фінансовій практиці результатів науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності.

Отже, рівень розвиненості інноваційної системи забезпечує стабільне економічне зростання національної економіки. Основою розвитку національної інноваційної системи є ефективний механізм розробки та впровадження нових технологічних рішень у різні сфери діяльності. Інноваційна діяльність є пріоритетом для держав, які прагнуть знайти власну нішу в світовій економіці.

В сучасних ринкових умовах інноваційний розвиток є одним з найбільш перспективних напрямів розвитку підприємств різноманітних організаційно-правових форм господарювання та визначальним чинником їх ефективної діяльності. Він сприяє не лише ощадливому використанню ресурсів, підвищенню якості продукції та продуктивності праці, а також є умовою забезпечення конкурентоспроможності секторів економіки. Адже саме завдяки інноваційному типу розвитку може бути досягнуто економічне зростання вже в найближчій та стратегічній перспективі [16, с. 23].

Інноваційна діяльність підприємства передбачає проведення науково-дослідних робіт, до яких належать прикладні, пошукові або фундаментальні; проєктні, техніко-технологічні, дослідно-конструкторські розробки; діяльність з опанування новацій; реалізацію інновацій. Інноваційна діяльність на підприємствах здійснюється в інноваційній сфері, що виступає як певний синтез технік, технологій, галузей їх використання для виробництва товарів та послуг, організаційних структур тощо [8, с. 9].

При ефективному використанні інновацій підприємство оптимізує виробничі витрати, створює нову конкурентоспроможну продукцію й надійну репутацію для замовників, торгових партнерів та інвесторів. А також освоює нові ринки збуту власної продукції.

Під час здійснення інноваційної діяльності підприємство має визначити для себе завдання виявлення та розвитку наукових можливостей, що виражені кількісними і якісними показниками його науково-технічного потенціалу. Серед таких показників можна виокремити: стан виробничо-технічної бази; інформаційних ресурсів; фінансових ресурсів; ресурсів, витрачених на наукові дослідження; величина ефекту від появи нового товару на ринку [17, с. 94].

Складність впровадження інноваційної діяльності на підприємстві пояснюється його циклічністю (впровадження одного нововведення неминує породжує нові), високим ступенем ризикованості та неможливістю заздалегідь прорахувати результат. Крім того, інноваційна діяльність підприємства характеризується такими особливостями: невизначеність та багатогранність імовірних шляхів досягнення визначеної місії та мети; неможливість провести достовірне планування та орієнтація лише на прогнози та очікування; необхідність долати опір як у сфері економічних відносин, так і серед інтересів зацікавлених учасників [8, с. 10].

Підприємство, яке спирається на інновації, змушене як удосконалювати виробничу базу (матеріально-технічне забезпечення, структуру збутової мережі, систему руху товарів) так і перебудовувати організаційну структуру управління для пошуків стратегічних шляхів зростання конкурентоспроможності. На цій основі розширюються адаптаційні можливості підприємства до динаміки середовища ринку. Напрямок (розробка) інноваційного розвитку повинен відповідати як внутрішньому так і зовнішньому середовищу, що зумовлений ринком (ринковим можливостям та загрозам) із врахуванням темпів розвитку науково-технічного прогресу і спричинений змінами мікро- і макросередовища [1, с. 190].

Інноваційне співробітництво є важливим чинником зміцнення інноваційної активності підприємств. Воно вимірюється рівнем активної взаємодії з іншими підприємствами і установами з питань інноваційної діяльності [9, с. 138].

Інноваційну активність підприємств визначають групи чинників [1, с. 190; 14]:

1. Зовнішні загальноекономічні чинники (політичні, правові чинники, тенденції інноваційної діяльності в державі, розвиток інноваційної інфраструктури тощо).

2. Зовнішні регіональні чинники (частка регіону в інноваційній діяльності держави, обсяг і структура інноваційних інвестицій регіону, його інноваційна інфраструктура, підтримка інновацій регіональними органами влади, інвестиційна привабливість регіону тощо).

3. Внутрішні чинники (галузева приналежність підприємств, наявність пільг і державної підтримки, матеріальних, фінансових, інформаційних та трудових ресурсів, фінансовий стан і результати діяльності виробника тощо).

Перші дві групи чинників визначають загальні умови інноваційної діяльності на рівні держави, регіону та галузі, інтенсивність процесів з розробки інновацій на рівні зовнішнього середовища діяльності. До зовнішнього середовища розробки інновацій підприємство може лише підлаштовуватися, розробляючи стратегію своєї інноваційної діяльності. Натомість у підприємства є можливість створювати управлінське середовища для позитивного впливу на внутрішні чинники інноваційної діяльності. До найважливіших внутрішніх чинників слід відносити: інноваційна стратегія; інноваційним менеджмент; інноваційна культура; стиль управління; участь працівників в інноваційному процесі; розвиток кваліфікації та компетентностей працівників.

Отже, під інноваційною діяльністю розуміємо організацію науково-дослідного процесу, спрямованого на створення та впровадження інновацій з метою їх подальшого використання на підприємстві або для ефективної реалізації на зовнішньому чи внутрішньому ринках [8, с. 9].

Інновація є результатом інноваційного процесу, під яким слід розуміти систематичних дій, в ході яких інновація трансформується від ідей (узагальнення системи знань) до удосконаленого або нового продукту, послуги, технології та у подальшому впроваджується у вигляді нової системи змін чи комерціалізації.

Основні етапи інноваційного процесу:

- 1) дослідження (обґрунтування ідеї);
- 2) оцінка внутрішнього та зовнішнього ринків;
- 3) залучення інвестицій;
- 4) науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- 5) експериментальне виробництво нової продукції;
- 6) підготовка виробництва нової продукції;
- 7) виробництво нової продукції;
- 8) реалізація нової продукції.

Інноваційні процеси підлягають такій класифікації:

– технічні новини і нововведення – нові продукти, технології їх виробництва, засоби виробництва (енергія, обладнання, конструкційні матеріали);

– організаційні – нові методи і форми організації виробництва, організаційні структури управління сферами наукової і виробничої діяльності;

– економічні – методи господарського управління через реалізацію функцій прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;

– соціальні – різні форми активізації людського чинника, включаючи формування персоналу, системи стимулювання, охорони здоров'я людей і навколишнього природного середовища;

– юридичні – чинні нормативно-правові акти, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств [6, с. 261].

Інноваційні процеси постійно прискорюються та призводять до суттєвих змін у системі економічних відносин на мікро- та макрорівні.

Інноваційний розвиток підприємства – це процес спрямованої закономірної зміни стану підприємства, що залежить від інноваційного потенціалу цього підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї та у результаті винаходів [11, с. 30].

Інновації створюються абсолютною більшістю підприємств і організацій світу. Однак незначну їх кількість можна назвати інноваційними. Головна відмінність інноваційних підприємств полягає в орієнтації на зміни, які стають нормою для їх діяльності. Інноваційне підприємство у своїй стратегії заздалегідь орієнтується на необхідність постійної роботи над новими товарами і послугами, тобто одночасно з виробництвом продукції відбувається планомірна підготовка майбутніх новинок. Особливості інноваційних підприємств полягають

у їх власному розумінні суті інновацій та управління процесами створення нововведень. Власні підходи організацій концентруються в їхній унікальній практиці інноваційного менеджменту. Істотна відмінність інноваційних підприємств полягає в тому, що створення в них інновацій є різновидом бізнесу, тоді як у більшості організацій – це функція, частина загальної діяльності підприємства [11, с. 32].

Джерела фінансування інноваційної діяльності – це наявні та очікувані джерела отримання фінансових ресурсів, перелік економічних суб'єктів, здатних надати такі фінансові ресурси.

Фінансове забезпечення інноваційної діяльності має здійснюватися з урахуванням оптимальної структури джерел фінансування. Виділяють три основні групи джерел фінансування інвестиційної діяльності: 1) власні, 2) залучені, 3) позикові (рис. 1).

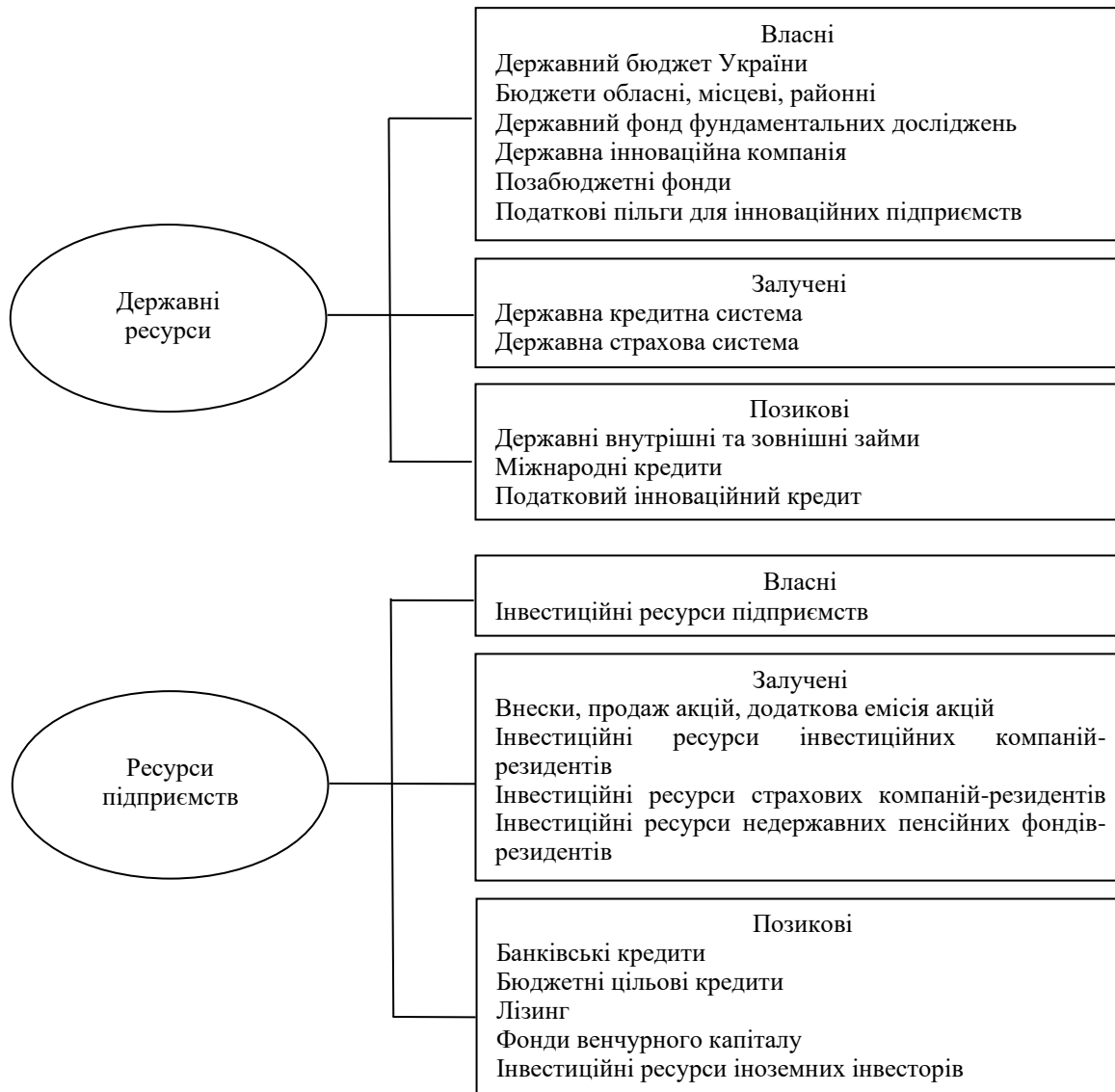


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором за даними [12 с. 267; 13]

В Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності – сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створено умови для розвитку відповідної інфраструктури. Формування економічної стратегії України у глобальному світі базується на інноваційній моделі розвитку і потребує реальної оцінки сучасного стану науково-технічного потенціалу країни і перспектив науково-технічної й інноваційної діяльності. Останні офіційні статистичні дані Держкомстату України свідчать про зростання інноваційної активності підприємств у галузях національної економіки. Але стан інноваційної діяльності в Україні більшість є таким, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії [10, с. 280].

Інноваційний розвиток України відбувається в складних суспільно-політичних та соціально-економічних умовах невизначеності перспектив й нестабільності його нормативно-правового регулювання, що посилює невпевненість інвесторів у збереженні сталого попиту на інноваційну продукцію чи поверненні вкладень, товаровиробників – у можливостях рентабельного виробництва і збуту, споживачів – у спроможності скористатися перевагами, які надає інноваційний продукт через його високу вартість. Сучасний інноваційний розвиток різних секторів національної економіки України, окремих підприємницьких структур і домогосподарств характеризується нерівномірністю та диспропорційністю, набуваючи нерідко ознак хаотичного руху, коли вагомі досягнення поєднуються з наступним регресом. Процеси, орієнтовані на прискорення інноваційного розвитку в певних сферах економічної діяльності, поєднуються з їх стримуванням в інших, обумовлюючи низьку прогнозованість можливих змін [4, с. 4].

Слабкий інноваційний компонент в Україні зумовлений насамперед неефективною системою взаємодії науки і виробництва, недосконалою системою венчурного фінансування, відсутністю реального стимулювання розвитку інноваційного підприємництва та низькою іншими причинами [9, с. 132].

У Глобальному індексі інновацій (Global Innovation Index) Україна в 2016 р. займала 56 місце із 128 країн, у 2017 р. – 50 місце із 127 країн, у 2018 р. – 43 місце із 126 країн, у 2019 р. – 47 місце із 129 країн, у 2020 р. – 45 місце із 131 країни та у 2021 р. – 49 місце із 132 країн, що свідчить про погіршення інноваційної діяльності. Україна в Глобальному інноваційному індексі 2021 р. займала: 33 місце – результати знань та технологій; 44 місце – людський капітал і дослідження; 48 місце – результати креативної діяльності; 53 місце – розвиток бізнесу; 88 місце – розвиток ринку; 91 місце – установи; 94 місце – інфраструктура. Сильними сторонами України є результати знань і технологій та людський капітал та дослідження, а слабкими – установи та інфраструктура (табл. 1) [18, с. 155].

Таблиця 1

Рейтинг України у Глобальному індексі інновацій, 2016 – 2021 рр.

Показник	Рік / кількість країн в рейтингу											
	2016 р. / 128		2017 р. / 127		2018 р. / 126		2019 р. / 129		2020 р. / 131		2021 р. / 132	
	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг
Глобальний індекс інновацій	35,7	56	37,6	50	38,5	43	37,4	47	36,3	45	35,6	49
Інноваційні ресурси	38,9	76	41,0	77	40,5	75	40,7	82	40,1	71	39,6	76
Результати інновацій	32,5	40	34,2	40	36,6	35	34,1	36	32,5	37	31,6	37
Інститути	48,7	101	47,9	101	49,1	107	53,9	96	55,6	93	56,2	91
Людський капітал і дослідження	40,8	40	39,6	41	37,9	43	35,6	51	40,5	39	38,2	44
Інфраструктура	32,3	99	39,3	90	38,1	89	36,0	97	33,1	94	32,3	94
Розвиток ринку	42,1	75	43,2	81	42,7	89	43,3	90	42,1	99	42,3	88
Розвиток бізнесу	30,6	73	35,3	51	34,5	46	34,8	47	29,5	54	28,9	53
Результати знань та технологій	34,1	33	32,8	32	36,7	27	34,6	28	35,1	25	32,3	33
Результати креативної діяльності	31,0	58	35,6	49	36,5	45	33,5	42	29,9	44	30,9	48

Джерело: [18, с. 156]

З урахуванням об'єктивних тенденцій розвитку національної економіки для України прийнятною є модель національної інноваційної системи, яка заснована на використанні власного науково-технічного потенціалу із залученням іноземних інвестицій та технологій. Формування і розвиток ефективного інноваційного сектора повинні здійснюватися із залученням передових досягнень науки і техніки, що включають як вітчизняні винаходи (у разі їх конкурентоспроможності з іншими країнами), так і іноземні “ноу-хау”, що перевершують по рівню ефективності застосування вітчизняні науково-технічні можливості [7, с. 23].

Розвиток національної економіки України повинен забезпечуватися за рахунок сприятливого середовища для генерації знань в різних галузях. Основою є розвинена система освіти, нормативно-правова база та комплексна державна політика підтримки науково-дослідної та інноваційної діяльності.

Отже, інновації забезпечують розвиток суспільства, охоплюючи всі сфери його економічної та соціальної діяльності. Особливостями інновацій є їхня науково-технічна новизна, практичне застосування та комерціалізація. Основними функціями інновації є: інформаційна, відтворювальна, інвестиційна та стимулююча. Інновації забезпечують підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг), розширення та зміцнення ринкових позицій, освоєння нових галузей.

Інноваційна діяльність передбачає пошуки новаторських ідей та підприємств-партнерів або спільних підприємств, впровадження інноваційних проектів, освоєння нових видів діяльності, розширення кола постачальників, розширення номенклатури нової продукції (послуг), розширення зовнішнього та внутрішнього ринків.

Інноваційний розвиток галузей національної економіки України пов'язаний з комплексним використанням наукомістких чинників виробництва, що визначають організаційно-управлінську, фінансово-економічну, техніко-технологічну, ресурсо- та енергозберігаючу діяльність з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції (послуг) на зовнішніх і внутрішніх ринках.

1.2. Оптимальні критерії інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств

© Трусова Н. В.

д-р. екон. наук, проф.,

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного, м. Запоріжжя, Україна*

© Кукіна Н. В.

канд. екон. наук, доц.,

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного, м. Запоріжжя, Україна*

Динамічний розвиток глобального середовища на світових ринках визначає швидкі зміни факторів, що виникли у зв'язку із терористичною агресією та спробою росії зруйнувати економічну систему агропромислових підприємств України, інвестиційний потенціал яких, в супереч всім викликам, є потужним завдяки цілеспрямованій державній підтримці, направленої на економічну стабілізацію, підвищення якості життя населення та забезпечення продовольчої безпеки.

Інноваційні процеси в економічній системі агропромислових підприємств є тією рушійною силою комплексного використання наукомістких факторів виробництва для забезпечення конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Ці процеси набувають особливого значення у зв'язку з необхідністю адаптації українського агропромислового сектора економіки до вимог ЄС, вирішення або принаймні зменшення існуючих розбіжностей між Україною та ЄС у визначенні пріоритетів державної агропромислової політики [7].

Інвестиційним як генератор інноваційних ресурсів, забезпечує стрімке зростання прибутковості підприємств будь-якої сфери при розробці новітніх технологій, модернізації процесу виробництва. Тому, економіка будь-якої країни, що характеризується трансформацією, визначає напрями та методи оцінювання оптимальних критеріїв інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, під впливом потенційних вигод, які при використанні інвестиційних фондів приватних компаній, або державного (місцевого) бюджету забезпечують накопичення інвестиційних джерел, дозволяють підвищити конкурентоспроможність продукції, сформувати агропромкластери та стимулювати зростання економічної системи інноваційного розвитку в країні [14].

Слід враховувати, що критерії інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств за сукупністю джерел формують комплекс системно-цільових інвестиційних ресурсів, що спрямовуються на використання наукових розробок, упровадження інновацій, принципово нових видів продукції, техніки і технології з метою одержання прибутку [8]. Ці критерії визначають тривалість періоду окупності інновацій, синхронність (рівномірність) надходження доходів від здійснення інвестицій в динамічній стохастичній системі, що складається із різних за своєю природою інноваційного та інвестиційного процесів [6].

Ключовим фактором у рамках реалізації інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств є формування “Коридору” можливостей стратегічних змін та їх рівень сегментування між існуючими технологічними трансфертами та обміном ресурсами [2]. Ідентифікація можливостей стратегічних змін інвестиційного потенціалу здійснюється із дотриманням системи наступних принципів: наукової обґрунтованості (в основі сукупність наукових знань, щодо сфери дослідження), цілеспрямованості (досягнення конкретних цілей), системності (стійкий зв’язок між локальними можливостями та стратегічними змінами), альтернативності (вибір стратегічних змін із доступних варіантів); ефективності (реалізація можливостей перевищує витрати на їх використання) [4; 9; 13].

Стратегічні зміни інвестиційного потенціалу мають чотири блоки оптимізації інноваційних циклів в економічній системі агропромислових підприємств [1; 4; 6; 12]. Перший блок. Побудова загальної вибірки аналітичних індикаторів для ідентифікації оптимальних критеріїв інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств із можливими стратегічними змінами. Дослідження різних комбінацій цих можливостей та їх порівняння із дотриманням попередніх умов дозволяє на даному етапі побудувати аналітичну матрицю (A) розмірністю $n \times m$ [4; 6; 12]:

$$A = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_i \\ \dots \\ x_m \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} x_{11} \dots x_{1i} \dots x_{1m} \\ x_{21} \dots x_{2i} \dots x_{2m} \\ \dots \\ x_{i1} \dots x_{ij} \dots x_{im} \\ \dots \\ x_{n1} \dots x_{nj} \dots x_{nm} \end{pmatrix} \quad (1)$$

де m – число локальних складових щодо можливостей інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств із стратегічними змінами їх оптимальних критеріїв, які дорівнює кількості строк матриці; n – число одиниць m -вимірного простору, що дорівнює кількості стовбців у матриці A ; x_{ij} – значення одиниці за номером j , для ознаки за номером i .

Другий блок. Вибір еталонного вектору для кожної локальної складової, відповідно до рівня можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, які досліджуються (унікальний, граничний чи середній рівень можливостей). Еталонна матриця A_{et}^{\max} представлена за формулою (2) [4; 6; 12]:

$$A_{et}^{\max} = \begin{pmatrix} x^{\max} \\ 1m \\ x^{\max} \\ 2m \\ \dots \\ x^{\max} \\ i \\ \dots \\ x^{\max} \\ m \end{pmatrix} \quad (2)$$

Розрахунок унікального рівня можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, акумульованих на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств) здійснюється за формулою (3) [4; 6; 12]:

$$PSC_{IP}^{\max} = \sum_{i=1}^m x_i^{\max} \quad (3)$$

де PSC_{IP}^{\max} – унікальний рівень можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, акумульованих на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств); m – число локальних складових щодо унікальних можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств; x_i^{\max} – унікальний рівень i -ї складової щодо можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств.

Еталонна матриця A_{et}^{\min} представлена за формулою (4) [4; 6; 12]:

$$A_{et}^{\min} = \begin{pmatrix} x_{1m}^{\min} \\ 1m \\ x_{2m}^{\min} \\ \dots \\ x_{im}^{\min} \\ i \\ \dots \\ x_{m}^{\min} \end{pmatrix} \quad (4)$$

Розрахунок граничного рівня можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, акумульованих на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств) здійснюється за формулою (5) [4; 6; 12]:

$$PSC_{IP}^{\min} = \sum_{i=1}^m x_i^{\min} \quad (5)$$

де PSC_{IP}^{\min} – граничний рівень можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, акумульованих на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств); m – число локальних складових граничного рівня можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств; x_i^{\min} – граничний рівень i -ї складової щодо можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств.

Еталонна матриця \bar{A}_{et} представлена за формулою (6) [4; 6; 12]:

$$\bar{A}_{et} = \begin{pmatrix} \bar{x}_{1m} \\ \bar{x}_{2m} \\ \dots \\ \bar{x}_i \\ \dots \\ \bar{x}_{nm} \end{pmatrix} \quad (6)$$

Розрахунок середнього рівня можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, акумульованих на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств) здійснюється за формулою (7) [4; 6; 12]:

$$\overline{PSC}_{IP} = \sum_{i=1}^m x_i \quad (7)$$

де \overline{PSC}_{IP} – середній акумульований на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств) рівень можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств; m – число локальних складових щодо середнього рівня можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств; \bar{x}_i – середній рівень i -ї складової щодо можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств.

Побудовані еталонні матриці ${}^A et^{\max}$, ${}^A et^{\min}$ та \bar{A}_{et} дозволяють сформулювати так званий “коридор” можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств.

Третій блок. Здійснення розрахунку індикатора “похибки”, який демонструє розрив оптимальних критеріїв стратегічних змін в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств та акумульованих в умовах ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств) ресурсних можливостей інвестиційного потенціалу. В цьому випадку будується оновлена аналітична матриця (A') для кожного рівня інвестиційного потенціалу:

можливості унікального рівня (формула (8)) [4; 6; 12]:

$$A' = \frac{A}{A_{er}^{\max}} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_i \\ \dots \\ x_m \end{pmatrix} / \begin{pmatrix} x_{1m}^{\max} \\ x_{2m}^{\max} \\ \dots \\ x_i^{\max} \\ \dots \\ x_m^{\max} \end{pmatrix}, \quad (8)$$

можливості граничного рівня (формула (9)) [4; 6; 12]:

$$A' = \frac{A}{A_{er}^{\min}} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_i \\ \dots \\ x_m \end{pmatrix} / \begin{pmatrix} x_{1m}^{\min} \\ x_{2m}^{\min} \\ \dots \\ x_i^{\min} \\ \dots \\ x_m^{\min} \end{pmatrix}, \quad (9)$$

можливості середнього рівня (формула (10)) [4; 6; 12]:

$$A' = \frac{A}{A_{er}^{\min}} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_i \\ \dots \\ x_m \end{pmatrix} / \begin{pmatrix} \bar{x}_{1m} \\ \bar{x}_{2m} \\ \dots \\ \bar{x}_i \\ \dots \\ \bar{x}_{nm} \end{pmatrix} \quad (10)$$

Четвертий блок. Оцінка рівня можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, акумульованих на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств) здійснюється за допомогою коефіцієнту (d_{PSC_p}), який розраховується за формулою (11) [4; 6; 12]:

$$d_{PSC_p} = \frac{IP_i}{PSC_r} \quad (11)$$

де IP_i – загальний рівень можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи i -го агропромислових підприємств; PSC_r – можливості інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи i -го агропромислових підприємств, акумульованих на ринку (в галузі, в сегменті ринку, або групою підприємств) за певним їх рівнем: унікальним, граничним або середнім.

Отже, визначення оптимальних критеріїв інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств є комплексним заходом, який реалізує внутрішні та зовнішні ресурсні можливості агропромислових підприємств в певному проміжку часу, враховує локальні складові кожного із них.

Розглядаючи розподіл величини інвестиційного потенціалу в інноваційні цикли економічної системи агропромислових підприємств в середньому за 2017 – 2021 рр., можна відзначити, що більша його частка використовується в великих підприємствах агропромислової галузі з переробки сільськогосподарської продукції (рис. 1).

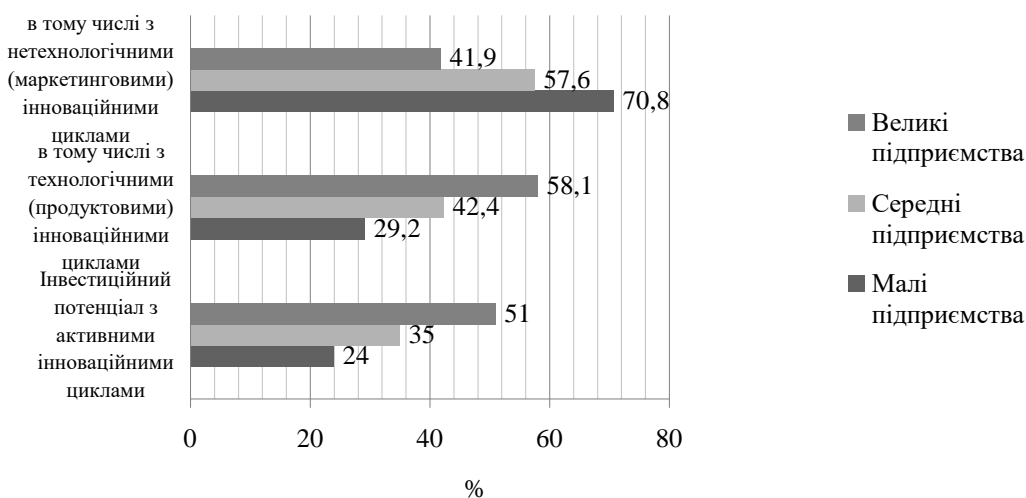


Рис. 1. Розподіл величини інвестиційного потенціалу в активних інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств в середньому, 2017 – 2021 рр., %

Джерело: побудовано авторами за даними [3; 5]

Так, за 2017 – 2021 рр. інвестиційний потенціал з активними інноваційними циклами економічної системи великих агропромислових підприємств становив 51 % від загальної їх кількості; на середні підприємства припадало в середньому 35 % інвестиційного потенціалу, на малі підприємства – 24 %. В тому числі 58,1 % інвестиційного потенціалу великих агропромислових підприємств використовувався в технологічних (продуктових) інноваційних циклах та 41,9 % в нетехнологічного (маркетингового) циклів. В середніх агропромислових підприємствах 42,4 % інвестиційний потенціал було розподілено в технологічні (продуктові) інновації; в малих підприємствах він склав 29,2 %. На маркетингові цикли економічної системи середні підприємства використали 57,6 % інвестиційного потенціалу, малі підприємства – 70,8 %.

Зазначимо, що питома вага загального обсягу інвестиційних витрат в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств України у ВВП становила 0,45 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16 % (рис. 2).

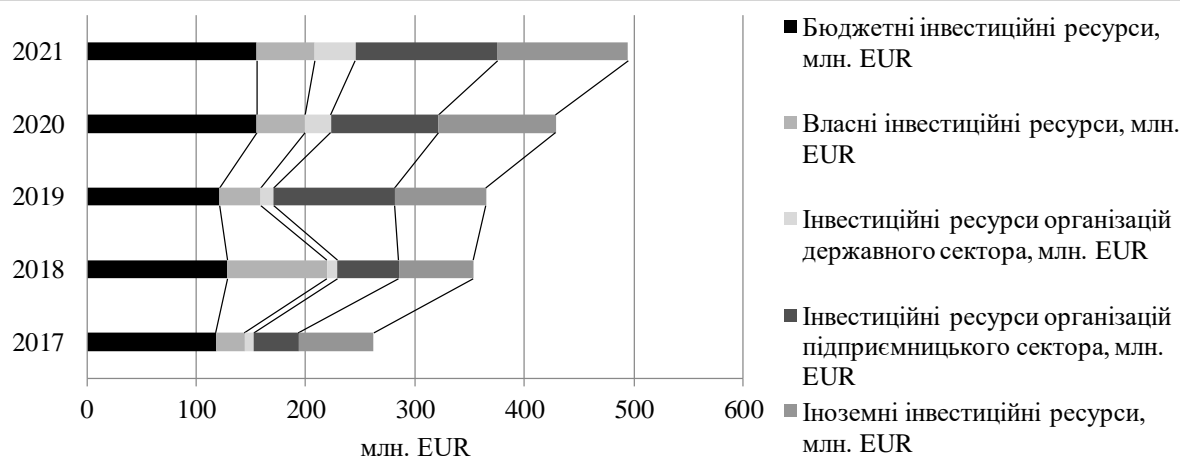


Рис. 2. Джерела формування інвестиційного потенціалу в інноваційні цикли економічної системи агропромислових підприємств України, 2017 – 2021 рр., млн. EUR

Джерело: побудовано авторами за даними [3; 5]

У 2021 р., частка обсягу інвестиційних витрат із сукупної величини інвестиційного потенціалу на розробку НДР щодо впровадження інноваційних циклів економічної системи агропромислових підприємств у ВВП країн ЄС-28 становила 2,06 % (рис. 3).

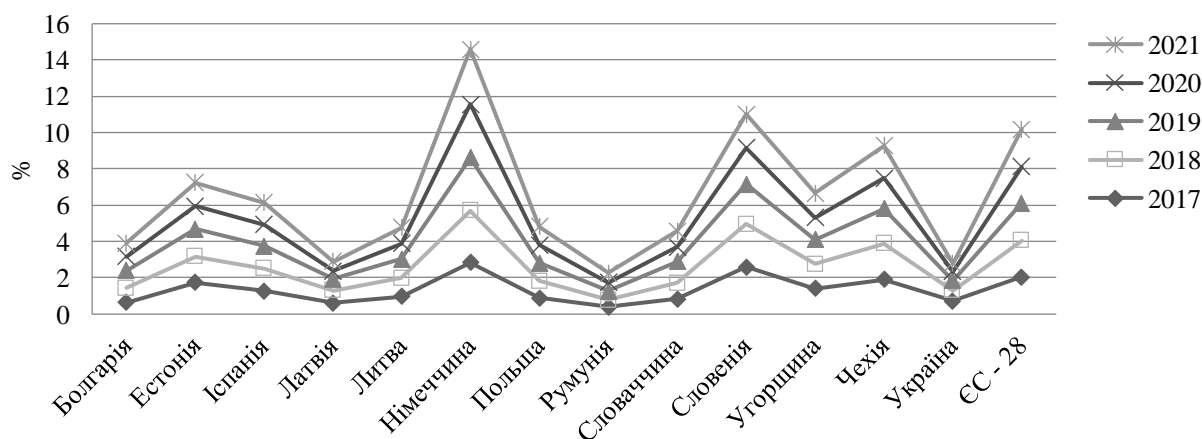


Рис. 3. Частка обсягу інвестиційних витрат із сукупної величини інвестиційного потенціалу країн ЄС-28 на розробку НДР щодо впровадження інноваційних циклів економічної системи в агропромислових підприємств, у % до ВВП, 2017 – 2021 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [10; 11]

Найбільша частка інвестиційних витрат із загальної величини інвестиційного потенціалу на дослідження та розробку інноваційних циклів економічної системи агропромислових підприємств була у Німеччині – 3,02 %, Словенії – 1,86 %, Чеській Республіці – 1,79 %. У 2021 р. із загальної величини інвестиційного потенціалу було розподілено 68,1 % на придбання машин, обладнання та програмне забезпечення, а також 0,4 % – на придбання інших зовнішніх знань щодо відновлення або впровадження інноваційних циклів в економічній системі суб'єктів агропромислового виробництва.

Стратегічні зміни в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств, в умовах стабільності локальних складових, дозволили розподілити ресурси в межах “коридору” можливостей інвестиційного потенціалу за унікальним, граничним та середнім рівнем (табл. 1).

Так, унікальний рівень можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційними цінками економічної системи агропромислових підприємств за 2017 – 2021 рр. демонструє зростання майже у 2,92 разів.

Це є результатом приросту всіх локальних складових. Найбільшими темпами відбувається приріст можливостей досліджуваного потенціалу, де задіяні трудові ресурси (у 2,72 разів), оборотні ресурси (приріст у 4,26 разів), нематеріальні активи (приріст у 1,96 разів), фінансові

ресурси (приріст у 1,71 разів). Це вказує на розвиток ринку сільськогосподарської сировини та попиту на неї серед галузей АПК. Граничний рівень можливостей інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах суб'єктів агропромислового виробництва вказує на їх зростання за 2017 – 2021 рр. у 1,7 разів. Аналіз приросту локальних складових вказує на приріст стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні нематеріальні активи та фінансових ресурсів – у 4,2 разів. Середній рівень можливостей інвестиційного потенціалу демонструє приріст майже у 2,16 разів. Тенденції зміни його локальних складових дублюють приріст унікальних можливостей (зростання у 2,57 разів за рахунок трудових ресурсів та у 4.36 разів за рахунок нематеріальних активів).

Таблиця 1

Акумуляовані можливості інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств України за унікальним, граничним та середнім рівнями, 2017 – 2021 рр., млн. EUR

Індикатор	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Унікальний рівень можливостей інвестиційного потенціалу					
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні трудові ресурси	405,9	496,4	628,7	648,2	1103,6
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні основні засоби	43,6	54,6	67,6	67,6	67,6
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні оборотні ресурси	132,4	128,5	115,3	506,7	563,6
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні нематеріальні активи	2,8	3,7	4,1	4,2	5,5
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні фінансові ресурси	29,7	36,3	21,7	32,4	50,9
Разом	614,4	719,5	837,4	1259,1	1791,2
Граничний рівень можливостей інвестиційного потенціалу					
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні трудові ресурси	175,9	290,7	201,4	78,5	310,8
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні основні засоби	18,0	14,5	4,9	15,1	20,0
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні оборотні ресурси	41,7	27,2	38,5	40,9	51,4
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні нематеріальні активи	0,05	0,03	0,1	0,02	1,1
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні фінансові ресурси	4,4	-5,6	-25,9	3,3	18,6
Разом	240,1	326,7	219,0	137,6	406,6
Середній рівень можливостей інвестиційного потенціалу					
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні трудові ресурси	278,2	345,8	418,1	470,0	714,3
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні основні засоби	27,3	29,9	32,8	36,2	39,5
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні оборотні ресурси	86,3	29,9	32,8	36,3	39,5
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні нематеріальні активи	0,8	0,9	1,0	1,5	3,5
за рахунок стратегічних змін в інноваційних циклах, в процесі яких задіяні фінансові ресурси	18,2	14,9	0,07	17,5	35,4
Разом	410,5	479,0	527,6	695,7	885,8
Коридор можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств	203,9	240,5	309,8	563,4	905,4
Δ за роками, +; - %	-	18,24	28,81	81,86	60,70

Джерело: розраховано авторами за даними [3; 5]

Значення “коридору” можливостей досліджуваного інвестиційного потенціалу щодо його унікального, граничного та середнього рівня узагальнено на рис. 4.

Зазначимо, що стратегічна спрямованість інвестиційного потенціалу на здійснення розширеного відтворення та стимулювання ресурсних можливостей за визначеними інноваційними пріоритетами в агропромисловому секторі свідчить про завершення епохи спонтанних, хаотичних ринкових перетворень, які здійснювались під впливом короткотермінових внутрішніх і зовнішніх факторів. Інноваційний тип стратегічних змін інвестиційного потенціалу агропромислових підприємств України вийшов за рамки

Розділ 1. Підприємство в сучасній системі господарювання

теоретичних концепцій і постає головною рушійною силою досягнення конкурентних переваг як на національному, так і на світовому аграрному ринку. Тому, багатофункціональність інноваційних циклів економічної системи суб'єктів агропромислового виробництва вимагає оптимальної величини інвестиційного потенціалу для підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва продукції, нарощування експортних можливостей країни в сучасних реаліях економічного простору за умови економічної безпеки підприємств.

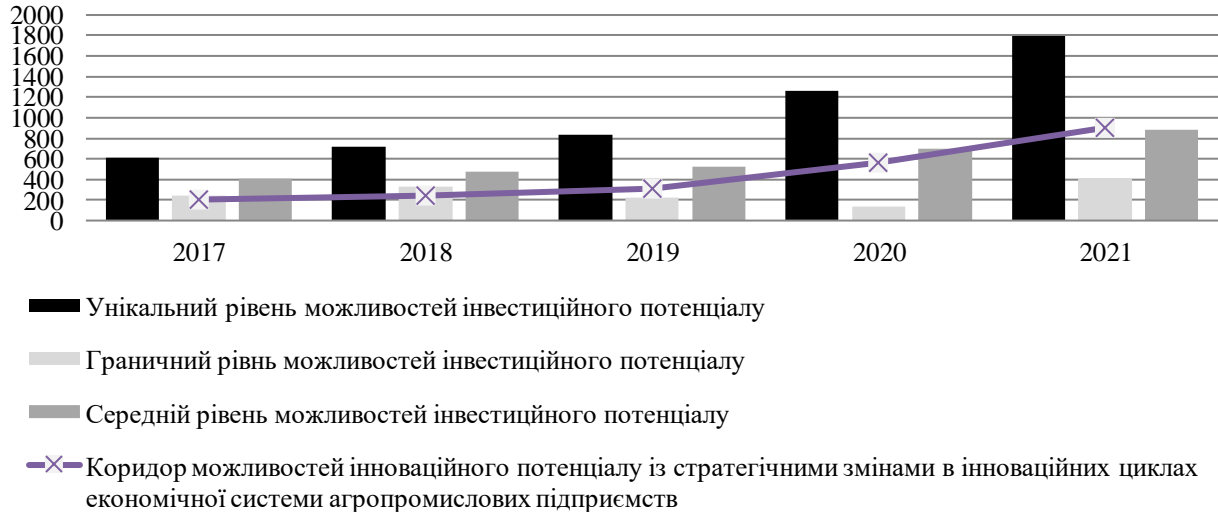


Рис. 4. Коридор можливостей інвестиційного потенціалу із стратегічними змінами в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств України, 2017 – 2021 рр., млн. EUR

Джерело: розраховано авторами за даними [3; 5]

Таким чином, оптимальні критерії інвестиційного потенціалу в інноваційних циклах економічної системи агропромислових підприємств мають формуватись на ефективній державно-приватній взаємодії для розробки інвестиційно-орієнтованій політики, яка має бути спрямована не лише на стимулювання концентрації капітальних інвестицій, а й на активізацію прямого іноземного інвестування агропромислового виробництва країни, оскільки останнє характеризується довготривалим характером і не є “гарячим капіталом”. При цьому, найважливішими напрямками покращення інноваційних процесів агропромислових підприємств має бути: перехід до політики розвитку аграрного та промислового секторів за аналогією країн ОЕСР, зокрема ЄС; формування кредитного забезпечення інвестицій в АПВ на рівні третини його потреби; розширення можливостей регіонів щодо формування локальних інвестицій; надання інвестиційної підтримки суб'єктам малого агропромислового виробництва; запровадження державних і регіональних програм підтримки інноваційного розвитку.

1.3. Імпакт-економіка як вектор інноваційного розвитку підприємств для інтеграції та відновлення регіонів України

© Коваль К. П.

доктор філософії,

Національний університет “Чернігівська політехніка”, м. Чернігів, Україна

© Денисенко Т. М.

канд. техн. наук, доц.,

Національний університет “Чернігівська політехніка”, м. Чернігів, Україна

© Пугач О. І.

здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії,

Національний університет “Чернігівська політехніка”, м. Чернігів, Україна

Повномасштабна збройна агресія проти нашої держави та виклики, що з нею пов'язані, на фоні переважанням ділової поведінки та корпоративної культури з акцентуванням досягнення фінансового успіху, призводить до подальшого загострення існуючих проблем сучасного суспільства – структурної соціальної та економічної нерівності; погіршення стану навколишнього середовища, зниження індивідуального добробуту та втрати соціальної згуртованості [14].

Станом на травень 2023 р. за кордон виїхало понад 8 млн осіб, в статусі внутрішньо-переміщених осіб залишається понад 5 млн, після певного періоду переміщення повернулися до звичних місць проживання майже 5 млн осіб (20 % з них повернулися з-за кордону). Приблизно третина від осіб, що повернулися до звичних місць проживання проживають у дуже тяжких умовах [6].

Серед ключових чинників, що підсилюють негативний вплив на добробут населення варто згадати про наступні:

- наявність засобів до існування. Кількість осіб, які повертаються до звичайних місць проживання, безпосередньо пов'язана із можливостями працевлаштування. Майже усе населення зазнало зниження якості та кількості предметів першої необхідності та харчових продуктів для побутового споживання;

- рівень знищення житлового фонду в регіонах. В регіонах, що зазнали руйнування житлового фонду на рівні не менше 40 % повернення до звичних місць проживання відповідає рівню 60 – 100 %, а отже частина осіб планує жити у пошкоджених оселях. Якщо розглядати регіони із високим рівнем пошкодження житлового фонду – понад 40 % – ремонт та відбудова помешкань майже або взагалі не провадиться внаслідок браку фінансових ресурсів;

- громадське життя. Майже половина населення, що повернулася до звичних місць проживання відчувають напруженість внаслідок незрозумілого механізму розподілу гуманітарної допомоги та процедури відшкодування зазнаних збитків;

- надання послуг (житлово-комунальних/державних). Понад 60 % осіб, які повернулися до місць звичного проживання зазнають складнощів щодо доступу до послуг охорони здоров'я, майже половина такого населення мешкає у населених пунктах, що зазнали пошкодження інфраструктури водопостачання, а 25 % – мають періодичні або й часті перебої побутового водопостачання;

- безпека та захист. Третина населення України проживають у місцевостях щодо яких наявні дані про міни та нерозірвані боєприпаси, наявні регіони, що постійно зазнають далекобійних обстрілів, подекуди низький рівень повернень безпосередньо пов'язаний із забрудненням орних земель внаслідок війни, що чинить негативний вплив на сільськогосподарську діяльність, а відповідно й на наявність засобів до існування.

Внаслідок воєнних подій українські підприємці пережили значний вплив, перейшовши від глибокого шоку та руйнування всіх своїх майбутніх планів до поступового відновлення своєї діяльності. Вони почали впроваджувати більш адаптивні бізнес-моделі, оптимізувати логістичні маршрути і активно підтримувати своїх співробітників і громади, в яких вони працюють.

Відповідно до щомісячного опитування “Український бізнес під час війни”, що провадиться Громадською організацією “Інститут економічних досліджень та політичних консультацій” переважно серед промислових підприємств (93 % виборки), що розташовані у 21 з 27 регіонів України, визначено основні перешкоди для ведення бізнесу під час війни, серед яких наступні [5]:

- зростання цін на сировину і товари – не лише є головною перешкодою протягом вже тривалого періоду часу, проте й продовжує посилювати свій вплив на діяльність суб'єктів господарювання;

- логістичні проблеми, що з ними стикаються майже усі представники українського бізнесу посідають 2-ге місце у рейтингу перешкод щодо провадження господарської діяльності; в розрізі логістичних перешкод 41 % опитаних підприємств стикався із складнощами перевезення сировини або товарів територією України, а 37 % – з розривами ланцюжків постачання та зменшенням попиту на продукцію або послуги;

- перебої з електро-, водо- та теплопостачанням – 34 % опитаних підприємств;

- брак робочої сили залишається доволі впливовим, проте його вплив дещо послабився порівняно із попередніми періодами за результатами останнього опитування (серпень 2023 р.) – 35 % опитаних підприємств;

- “небезпечно працювати” – загальна безпека здійснення підприємницької діяльності є важливою для 33 % опитаних підприємств;

- брак обігових коштів – 17 % опитаних підприємств;

- брак палива – 10 % опитаних підприємств

- корупція – 7 % опитаного бізнесу.

Окрім перерахованих перешкод, представниками бізнесу було згадано й наступні: державне регулювання курсу валют, блокування податкових накладних, пошкодження майна або товару внаслідок бойових дій, неправомірні вимоги або тиск з боку контролюючих чи правоохоронних органів, про що повідомили 6 % опитаних підприємств. Поряд із цим, 5 % респондентів повідомили про те, що у серпні 2023 р. не зіштовхнулися з жодними проблемами.

Розділ 1. Підприємство в сучасній системі господарювання

В розрізі розмірів досліджуваних підприємств мікро-, малі та середні підприємства частіше потерпають від зростання цін на сировину або матеріали; мікропідприємства порівняно із більшими за розмірами підприємствами частіше повідомляють про зменшення попиту та перебої з електро-, водо- та теплопостачанням. З іншого боку, середні та великі підприємства гостріше відчувають брак робочої сили та частіше повідомляють про небезпеку для роботи під час війни.

Проте, зі збільшення тривалості бойових дій на території нашої країни, спостерігається зростаючий тиск як на державний, так і на місцеві бюджети й соціальну інфраструктуру загалом. Ресурси приватного бізнесу також не є невичерпними. Все це спонукає до пошуку інноваційних рішень задля інтеграції та подальшого розвитку усіх регіонів нашої держави.

Не піддається сумнівам й той факт, що наразі існує необхідність щодо перебудови економіки таким чином, щоб забезпечити “процвітання” не лише тут і зараз, проте й з огляду на майбутні покоління, одночасно генеруючи матеріальні блага.

Враховуючи досвід викликів останніх десятиліть (фінансова криза 2007 – 2008 рр., пандемія COVID-19, військові дії) постає необхідність до створення й впровадження стійкої, а головне – інклюзивної економіки.

Побудова імпаکت-економіки, яка забезпечує цінності, інформацію та стимули, які оптимізують загальне благо та дозволяють людям реалізувати власні потреби, ідеї та проекти, дозволить надати свободу своїм учасникам, окремим особам та організаціям, проте й вимагатиме від урядів країн виконання активної ролі у встановленні правил гри таким чином, щоб вони сприяли загальному благу.

Тобто, імпакт-економіка – це ринкова економіка, яка забезпечує цінності, інформацію та стимули, що оптимізують загальне благо, і дозволяє людям втілювати у життя власні уподобання, ідеї та проекти для задоволення своїх потреб, маючи при цьому позитивний вплив на суспільство [13].

Таке трактування імпакт-економіки пояснюється перш за все тим, що її спрямовано на оптимізацію загального блага, що, своєю чергою, спонукає до збереження та примноження усіх видів капіталу – людського, інтелектуального, соціального, природного тощо.

Інформація, що нею володіє імпакт-економіка, дозволяє усім учасникам ринку оптимізувати саме довгострокове створення цінності для суспільства на протигагу від умов сьогодення, коли значна частина інформації щодо економіки стосується переважно цін та прибутків.

Учасниками імпакт-економіки мають бути як представники приватного так і державного секторів, межі участі яких зазвичай встановлюються в залежності від особливостей розвитку конкретної країни, що передбачає наявність спільної мети, розуміння та компетентності для створення позитивного впливу.

Не зважаючи на наявність певних особливостей, імпакт-економіка є ринковою економікою, що передбачає дієвість й результативність функціонування ринків, здійснення підприємницької діяльності та конкуренції.

Адаптуючись до викликів сьогодення, українські підприємці вишукують способи продовжувати працювати шляхом диверсифікації власних продуктів, дослідження нових ринків, інвестування в технології, а подекуди й виходом з традиційних галузей задля зосередження на нових секторах економіки.

З початком повномасштабного вторгнення значна кількість українських підприємців розпочали реалізацію соціальних проектів – працевлаштування уразливих категорій населення, підтримка ВПО, співпраця із закладами охорони здоров’я та освіти – що, з одного боку допомагає українському бізнесу стати більш стійким та інноваційним, а з іншого – пришвидшує розвиток імпакт-економіки – ринкової економіки, що обертається навколо загального блага [11].

У сфері підприємництва, вплив можна визначити, як зміну аспекту добробуту людей або стану природного середовища, що спричиняється бізнес-структурою [15]. Представники бізнесу надалі більше усвідомлюють необхідність зазначених змін і сприяють поширенню позитивного впливу через свої бізнес-моделі.

З огляду на практичне застосування, модель імпакт-підприємництва можна розглядати як бізнес-структуру (рис. 1), яка спрямована на створення продуктів або надання послуг, що приносять користь всій громаді. Це може включати в себе навчання робочої сили, використання місцевих ланцюгів постачання або здійснення заходів для поліпшення стану навколишнього середовища.

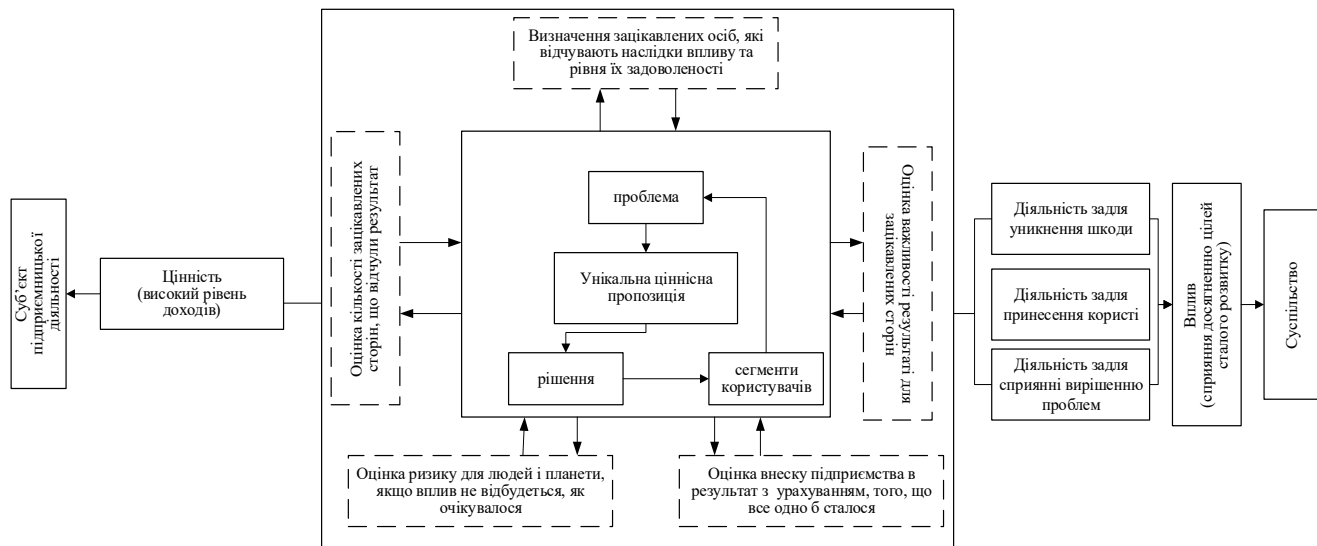


Рис. 1. Бізнес-модель імпаکت-підприємництва

Джерело: [3]

Пояснення до складових представленої бізнес-моделі імпаکت-підприємництва наведено у табл. 1. Оцінка ефективності бізнес-моделі імпаکت-підприємництва полягає в аналізі того, наскільки повно наміри перетворюються на реальність та досягають бажаного результату.

Тобто, вимірюванням впливу має стати процес щодо кількісного визначення позитивних і негативних впливів, які підприємство має на людей і планету – прямих або опосередкованих, навмисних чи то ненавмисних. Ідеальною стане така ситуація, коли підприємства використовуватимуть отримані щодо виміру їх впливу дані задля підвищення ефективності підприємницької діяльності та прийняття таких рішень, що дозволять максимізувати позитивний вплив за мінімізації негативного.

Вимірювання й опис ефективності впливу під час здійснення підприємницької діяльності можливе за допомогою використання універсальної системи індикаторів впливу IRIS+ [9].

Таблиця 1

Характеристика складових бізнес-моделі імпаکت-підприємства

Блок	Характеристика
Унікальна ціннісна пропозиція	Відображає якнайкраще вирішення визначеної проблеми, створення додаткової цінності для потенційних користувачів та досягнення позитивного впливу відповідно до цілей сталого розвитку
Проблема	Опис того, що створює потребу або заважає якісному задоволенню потреб обраного сегменту користувачів; має бути зорієнтоване на досягнення цілей сталого розвитку
Рішення	Демонструє яким чином визначена унікальна ціннісна пропозиція сприяє вирішенню визначеної проблеми – чи є рішення більш цінним для користувача; чи є вплив кращим, порівняно з існуючими альтернативами
Сегменти користувачів	Розподіляються за ключовою цінністю для кожного відповідно до кожного рішення

Джерело: узагальнено авторами за даними [3]

Оцінка ефективності впливу за універсальною системою індикаторів впливу IRIS+ передбачає аналіз даних за п'ятьма вимірами, до яких належать наступні: “хто”, “що”, “скільки”, “внесок” та “ризик” [12].

Вимір “хто” передбачає визначення зацікавлених осіб, які відчувають наслідки впливу та рівня їх задоволеності.

Параметр “що” передбачає оцінку важливості досягнутих результатів для усіх зацікавлених сторін.

Параметр “скільки” спрямований на оцінку кількості зацікавлених сторін, що відчули результат, тобто оцінюється значущість діяльності з огляду на масштаб, глибину та тривалість результату.

Параметр “внесок” охоплює дані, необхідні для оцінки внеску підприємства в соціальні та екологічні результати, які відчувають люди та планета, порівняно з тим, чого ринок або соціальна система в будь-якому випадку досягли б.

Параметр “ризик” спрямований на оцінку ризику для людей і планети, якщо вплив не відбудеться, як очіувалося.

Суб'єкти підприємницької діяльності можуть використовувати систему IRIS+ з одного боку для виявлення, вимірювання та управління соціальним і екологічним впливом задля удосконалення своєї діяльності, а з іншого – для звітування про свій вплив інвесторам з метою залучення додаткових коштів, що дозволить досягти ще більших результатів впливу.

Враховуючи особливості імпаکت-підприємництва, вплив, що його продукують представники бізнесу можна розглядати на декількох рівнях – діяльність для уникнення шкоди; діяльність щоб приносити користь; діяльність щодо вирішення проблем.

Діяльність для уникнення шкоди передбачає, що бізнес запобігає або знижує негативний вплив від діяльності на суспільство або навколишнє середовище.

Діяльність щоб приносити користь передбачає, що підприємництво додатково виступає рушієм позитивних змін для суспільства.

Додатково до тверджень першого та другого рівнів впливу, третій рівень впливу – діяльність щодо вирішення проблем – передбачає сприяння позитивним змінам для суспільства, які, в іншому випадку не відбулися або були б недостатньо значущими [8].

Поряд із розвитком імпакт-підприємництва важливим є і розширення групи інвесторів, що прагнуть використати свої гроші на благо суспільства, підтримуючі соціальні підприємства та соціальні ініціативи, що створюють позитивний ефект для суспільства та фінансовий прибуток для інвесторів – імпакт-інвестування.

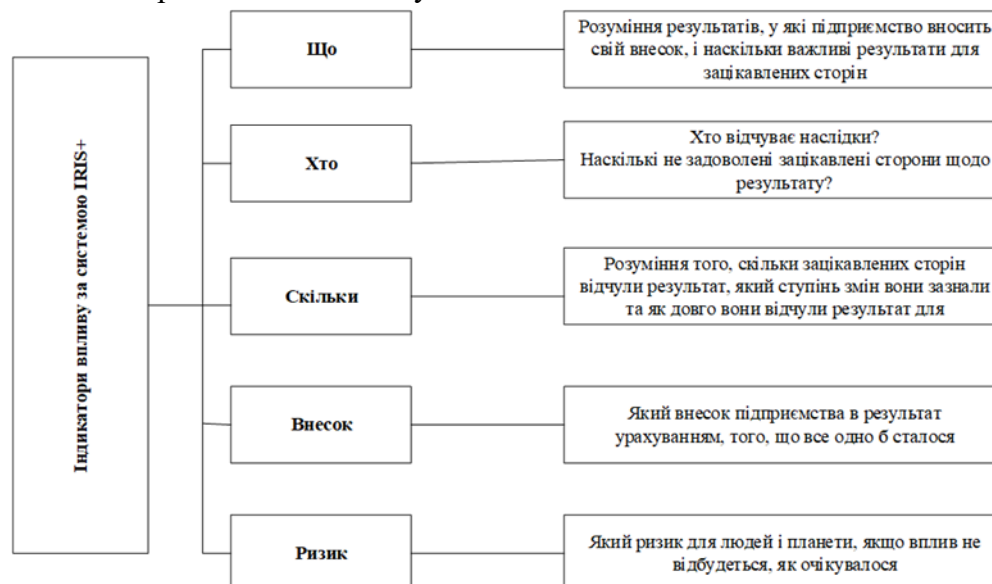


Рис. 2. Система індикаторів впливу IRIS+

Джерело: [4]

Імпакт-інвестування сприяє досягненню вимірюваних позитивних впливів на суспільство і навколишнє середовище (соціальних та екологічних) – таких, що ведуть до суттєвих позитивних змін [7]. При цьому інвестори можуть посилити власний позитивний внесок через активну власність – залучення до більшої стійкості в компаніях, секторах та проектах, у які вони інвестують, а також шляхом збільшення інвестицій у країни, що розвиваються.

Для значної кількості міжнародних фінансових фондів, що інвестують у такі країни, як Україна, з 2020 р. пріоритетом є саме імпакт-інвестування.

Для того, щоб отримати імпакт-інвестування, діяльність, що фінансується (продукт, послуга, проєкт тощо) має сприяти досягненню цілей сталого розвитку. Для проведення оцінки діяльності інвесторами може бути використана універсальної системи індикаторів впливу IRIS+.

Підприємство, що прагне отримати статус такого, що сприяє досягненню цілей сталого розвитку, має бути прозорим щодо провадження господарської діяльності та надавати усю необхідну інформацію та звітність, що стосується питань сталого розвитку.

Залучення імпакт-інвестування сприятиме розвитку стійких методів ведення бізнесу та продовженню позитивної трансформації щодо підприємництва загалом.

Представники бізнесу дедалі більше усвідомлюють необхідність продукування позитивного впливу (соціального й екологічного) на суспільство та планету загалом й сприяють провадженню цього впливу через свої бізнес-моделі.

Прикладом такого усвідомлення можуть стати наступні:

– соціальна пекарня Тупичівської громади Чернігівської області. Внаслідок знищення транспортних сполучень багато сіл зіткнулося із нестачею хліба у період активних бойових дій, що сприяло створенню соціальної пекарні, яка виготовляє звичайний хліб, піцу та хліб для людей з проблемами здоров'я.

Соціальною складовою є те, що для упаковки продукції використовується лише екологічна упаковка, створюються робочі місця та зміцнюється продовольча безпека шляхом створення одинадцяти пекарень у кожній громаді області. Завдяки цьому жителі можуть отримати доступ до продуктів харчування та брати участь у бізнес-діяльності [10].

– кафе “Мусафір” м. Київ. За 2007 – 2014 рр. заклад працював в АРК Крим, як традиційний бізнес. У 2014 р. у зв'язку з окупацією півострова кафе зачинилося та з усіма своїми співробітниками переїхало до м. Київ, а вимушені переселенці (співробітники закладу) отримали фінансову підтримку від засновників підприємства й можливість і далі працювати в закладі. Якщо бізнес складова підприємства залишилася незмінною – продаж їжі та напоїв у закладі харчування, то соціальною складовою стала соціальна інтеграція та працевлаштування переселенців [2].

– Громадська організація “БлагоДІМ”, яка знаходиться у м. Ірпінь Київської області. Своєю місією визначають – об'єднувати проактивних людей, та допомогти у реалізації їх соціальних проєктів, які направлені на всебічну підтримку українських жінок з дітьми. “БлагоДІМ” займається втіленням проєктів, направлених на закриття всіх життєвих потреб людини: від базових, таких як їжа, лікування та безпека до самоактуалізації – робота благодійного магазину, заходи запобігання надлишковому виробництву продукції, дитячі свята, освітні заходи, допомога самотнім пенсіонерам, виведення з кризи [1].

Проте, ефективна реалізація імпаکت-економіки перш за все має полягати у розширенні кількості компаній, які прагнуть реалізувати вплив, й поглибленні інтеграції впливу в підприємництво.

Цікавими орієнтирами щодо розширення впливу з боку підприємництва можуть стати [2]:

– Nummus (Лавія) – соціальне підприємство з виготовлення страв Близького Сходу, що залучає до роботи і продажів осіб зі статусом біженців у Латвії. Соціальною складовою функціонування даного підприємства стала не лише соціальна інтеграція та працевлаштування біженців, проте й протистояння стереотипам про біженців, покращення їхніх життєвих умов та розбудова дружніх стосунків між іноземцями та місцевими мешканцями;

– Kuchnia Konflikту “Кухня конфлікту” у Варшаві (Польща) – ресторан, працівниками якого є люди, які вимушені були покинути рідні країни внаслідок військових дій. Метою діяльності закладу є ознайомлення громадськості із країнами, де ведуться бойові дії та їх культурами, а також допомога в адаптації та самореалізації вимушеним переселенцям;

– Фабрика Scotland's Bravest Manufacturing Co (Шотландія) – соціальне підприємство, бізнес-складовою якого є виробництво і продаж металевих конструкцій та типографічні послуги, працевлаштовує військовослужбовців, які повернулися із зони конфлікту – забезпечує новоприбулих житлом та створює робочі місця для чоловіків і жінок з метою їх адаптації до життя поза війною;

– Vox Power (США) – соціальне підприємство, що виробляє мобільні енергосистеми з сонячними панелями, які можна швидко розгорнути за потреби громади. Кожен з блоків може бути зібраний за 5 годин без використання спеціалізованого обладнання та не маючи спеціальних навичок. Соціальною складовою даного підприємства є можливість забезпечення енергією віддалених регіонів та регіонів, що перебувають у зоні катастроф та стихійних лих.

– Сільськогосподарсько-соціальний кооператив “Нова перспектива” (Сербія) – поєднує в собі ефективне використання наявних місцевих ресурсів із посиленою активністю – створений 10 сім'ями дрібних фермерів та безробітних, які мали у володінні невеликі ділянки землі. Метою діяльності кооперативу є зменшення безробіття та бідності у регіоні. Основним джерелом фінансування кооперативу є доходи від сільськогосподарської діяльності з одночасним отриманням грантового фінансування тощо.

Не зважаючи на те, що осередки імпакт-економіки в Україні вже існують – зростає кількість соціальних підприємств, які використовують бізнес-моделі для сприяння загальному благу – повноправне впровадження моделей, що мають своїм підґрунтям імпакт-економіку вимагає поєднання низки елементів:

– запровадження культури, що забезпечує спільну мету та цінності економіки – дозволяє своїм учасникам задовольняти власні потреби, роблячи внесок у спільне благо;

– визначення єдиної архітектури імпакт-економіки;

– використання високоякісної та своєчасної інформації про результати впливу (стандартизоване вимірювання та оцінка), що дозволить суб'єкту підприємницької діяльності здійснювати ефективне управління;

– державне регулювання та політика – інформація; стимули для оптимізації впливу; винагороди за створення цінності для суспільства; забезпечення цілісності системи.

Залучення бізнесу до вирішення нагальних проблем дозволить розвивати імпаکت-підприємство завдяки реалізації соціальних ініціатив, як от працевлаштування вразливих груп населення, підтримка внутрішньо переміщених осіб, співпраця із закладами освіти та охорони здоров'я – тобто надання переваги людям над особистими вигодами.

Підсумовуючи вищевикладене, робимо висновок про те, що Україна стикнулася із серйозними викликами, проте існує альтернатива для створення стійкої та інклюзивної економіки, яка зможе забезпечити добробут та благополуччя для усіх своїх громадян. Актуальним таким вектор розвитку є для бізнесу, що не обмежується лише отриманням прибутків, а й намагається створити цінність для суспільства загалом. Модель імпакт-підприємства відображає культуру спільної мети, та цілеспрямовані спроби підприємців створювати продукти та послуги, що є корисними для усієї громади, одночасно зменшуючи негативний вплив бізнес-структур на суспільство і навколишнє середовище. Україна як і інші країни може орієнтуватися на розвиток імпакт-підприємства задля сприяння спільному благу, досягаючи більш сталого та інклюзивного розвитку.

1.4. Розвиток підприємництва: проблеми та шляхи вирішення

© Литвиненко А. В.

*канд. екон. наук, доцент кафедри державного управління,
публічного адміністрування та економічної політики
ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків, Україна*

Одним із пріоритетних напрямів соціально-економічних реформ в Україні та її інституційних перетворень є розвиток підприємництва. Останніми роками в Україні було зроблено певні кроки задля формування привабливих умов для розвитку підприємництва як драйверу зростання економіки країни. Маємо суттєве збільшення кількісних і якісних параметрів підприємницької діяльності. Проте, виробничо-господарські механізми функціонування бізнес-структур мають адаптуватися до реалій військового та післявоєнного стану, врахувати особливості ведення бізнесу на найуспішніших економік світу. Нестабільність соціально-економічної ситуації в умовах війни значною мірою стримує поширення підприємницьких структур, обмежує можливості формування та реалізації їх економічного потенціалу.

За таких обставин підприємницька діяльність виступає лише способом виживання або джерелом додаткових доходів населення, що не дозволяє повною мірою виконувати основні бізнес-функції, досягти бажаних стратегічних орієнтирів [6, с. 123 – 124]. Багатогранність цих питань зумовлює об'єктивну необхідність обґрунтування принципово нових підходів щодо дослідження особливостей заснування, діагностики розвитку та умов провадження підприємницької діяльності.

Підприємство є багатогранним поняттям, тому його розуміння різниться в різних теоретичних рамках. Існує багато різних підходів щодо визначення сутності, ролі та місця підприємництва в економіці. Перш за все це класична економічна теорія.

Класичні економісти розглядають підприємство як фактор виробництва поряд із землею, працею та капіталом. Підприємці розглядаються як особи, які розподіляють ресурси для створення товарів і послуг, сприяючи економічному зростанню. Цей підхід наголошує на максимізації прибутку та ефективному розподілі ресурсів. У якості переваг такого підходу можна визначити чіткий фокус на економічних основах і розподілі ресурсів, а недоліків – ігнорування психологічних та соціологічних аспектів підприємництва [2, с. 84].

Наступним, не менш визначальним є погляд Австрійської школи економіки. Австрійська перспектива наголошує на невизначеності та інноваціях. Згідно з цим підходом, підприємці відіграють вирішальну роль у виявленні та використанні ринкових можливостей. Наголошується на динамічній природі підприємництва, зосереджуючись на підприємці як провидцеві, який долає невизначеність. Серед переваги слід відзначити динамічний і непередбачуваний характер ринків. Серед недоліків – критики стверджують, що такому підходу бракує чіткої основи для практичної реалізації політики.

Суттєвий внесок до розвитку теорії підприємництва надала інституційна теорія. Інституційні теоретики аналізують підприємництво в контексті формальних і неформальних інститутів. Підприємці розглядаються як актори, на яких впливає інституційне середовище, включаючи культурні норми, правила та соціальні очікування. Інституційні теоретики підкреслюють роль інститутів у формуванні підприємницької поведінки. Інституційна теорія дає уявлення про соціокультурний контекст підприємництва – це розглядається як перевага цього підходу. До недоліків, зокрема, відносять схильність упускати з виду об'єднання індивідуальних підприємців.

Концепцією, яка отримала значне визнання і поширення, стала концепція соціального підприємництва. Цей підхід розширює фокус за межі прибутку й включає соціальні та екологічні впливи. Соціальні підприємці розглядаються як агенти змін, які вирішують проблеми суспільства. Акцент робиться на створенні стійких і позитивних соціальних змін через підприємницьку діяльність [4, с. 228]. Серед переваг відзначається інтеграція бізнесу з соціальними та екологічними проблемами. До недоліки інколи відносять тезу про те, що соціальне підприємництво може зіткнутися з труднощами в досягненні фінансової стабільності.

Також слід звернути увагу на психологічні теорії, які досліджують індивідуальні риси та когнітивні процеси підприємців. Особистісні риси, такі як схильність до ризику та потреба в досягненнях, вважаються вирішальними. Цей підхід досліджує психологічний склад успішних підприємців. Ці теорії дають розуміння особистих характеристик, які спонукають до підприємництва – і це розглядається як переваги цього підходу. Недоліками вважають занадто спрощене уявлення про складну взаємодію факторів, що впливають на успіх підприємництва.

Підсумовуючи, слід зазначити, що кожен теоретичний підхід привносить унікальний погляд на розуміння підприємництва. Поєднання елементів цих теорій може запропонувати більш повне розуміння, визнаючи економічні, психологічні та соціальні виміри підприємницької діяльності.

Оцінка розвитку підприємництва в країні передбачає вивчення різних показників, які відображають здоров'я та життєздатність підприємницької екосистеми. Існує багато різних показників, які характеризують ступінь розвитку підприємництва в економіці. Серед найбільш вживаних є наступні [5, с. 355].

1. Коефіцієнт підприємницької активності (EAR), вимірює відсоток населення працездатного віку, яке активно бере участь у підприємницькій діяльності. Вищий EAR свідчить про більш динамічне підприємницьке середовище.

2. Щільність запуску. Щільність стартапів вимірює кількість нових підприємств на душу населення. Вища щільність стартапів свідчить про вищий рівень підприємницької діяльності.

3. Індекс інноваційності оцінює рівень інновацій у підприємницьких підприємствах. Вищий індекс інновацій вказує на більш інноваційну підприємницьку екосистему.

4. Рівень виживання малого бізнесу. Коефіцієнт виживання малого бізнесу оцінює відсоток малих підприємств, які вижили протягом визначеного періоду. Вищий рівень виживання свідчить про сприятливе бізнес-середовище.

5. Доступ до капіталу. Цей показник оцінює легкість, з якою підприємці можуть отримати доступ до фінансових ресурсів. Він розглядає такі фактори, як наявність позик і венчурного капіталу.

У сукупності ці показники дають повну картину стану підприємництва в країні. Уряди та політики використовують ці показники для формулювання стратегій, які сприяють підприємництву та економічному зростанню.

Як правило, ці показники є основними, які використовуються для визначення стану підприємницької активності в економіці, визначення тенденцій та проведення порівнянь. Зокрема, доцільним представляється проаналізувати динаміку показників підприємництва у таких країнах як США, Німеччина та Японія та порівняти їх з аналогічними в Україні.

Аналізуючи динаміку показників підприємництва в США, Німеччині, Японії та Україні за останнє десятиліття, можна виявити характерні тенденції під впливом різних факторів [1].

США стабільно демонструють високі показники підприємницької діяльності та щільність стартапів. Індекс інновацій залишається стабільним, що відображає наголос країни на технологічному прогресі. Рівень виживання малого бізнесу коливався під впливом економічних спадів і періодів відновлення. Доступ до капіталу загалом був сприятливим за підтримки добре розвинутої фінансової екосистеми.

Фактори, що впливають на цю динаміку, включають культуру, яка заохочує прийняття ризику, сприятливе нормативне середовище та потужний ринок венчурного капіталу.

Німеччина має стабільну підприємницьку екосистему, яка характеризується помірними показниками підприємницької діяльності та високими показниками виживання малого бізнесу. Акцент країни на інноваціях очевидний у сильному індексі інновацій. Доступ до капіталу, як правило, доступний, з упором на традиційні методи фінансування.

На динаміку в Німеччині впливають надійна система освіти, потужний виробничий сектор і урядова політика, яка підтримує малі та середні підприємства (МСП). Відповідно до даних євростату [4] у 2022 р. за структурою доданої вартості у Євросоюзі 71,9 % було створено у сфері послуг, 20,6 % – у промисловості, 5,5 % – у будівництві та 1,9 % – сільському, лісовому господарстві та риболовстві. Проте, зайнятих у сфері послуг було 73,5 %, у промисловості – 15,6 %, будівництві – 6,7 %, сільському, лісовому господарстві та рибальстві – 4,3 %.

Якщо ж розглядати цю статистику у розрізі розмірів підприємств, то мікропідприємства (до 10 осіб найнятих робітників), малі підприємства (від 10 до 49 осіб найнятих робітників) та середні підприємства (від 50 до 249 осіб найнятих робітників) у сукупності забезпечили лише 52,5 % усієї доданої вартості, маючи 64,3 % усіх найнятих, які працювали на 99,8 % кількості усіх підприємств. Іншими словами, крупні підприємства, яких лише 0,2 % від загальної кількості, найняли 35,7 % працівників і створили 47,5 % усієї доданої вартості.

Японія традиційно має консервативну культуру підприємництва, що відображено в нижчих показниках підприємницької активності. Країна надає високу цінність відомим корпораціям, що призводить до нижчої щільності стартапів. Однак останнім часом відбулися зміни, де більше уваги приділялося інноваціям, що призвело до покращення індексу інновацій. Доступ до капіталу покращився завдяки політичним втручанням [7, с. 172].

Фактори, що впливають на динаміку підприємництва в Японії, включають культурний зсув у бік ризику, урядові ініціативи, що сприяють інноваціям, і розвиток екосистеми стартапів.

За останнє десятиліття Україна зазнала значних змін у своєму підприємницькому ландшафті. Рівень підприємницької активності та щільність стартапів зросли завдяки зростанню культури стартапів. Індекс інновацій покращився, що відображає зростаючий акцент на технологіях та інноваціях. Хоча рівень виживання малого бізнесу покращився, доступ до капіталу залишається проблемою.

Чинники, що впливають на динаміку підприємництва в Україні, включають молоду та освічену робочу силу, зростання ініціатив, які володіють технічною підкованістю, і постійні зусилля щодо покращення бізнес-середовища.

Таким чином, динаміка підприємництва в цих країнах формується поєднанням культурних, економічних і політичних факторів. Розуміння цієї динаміки має вирішальне значення для формулювання цільових стратегій сприяння підприємницькому зростанню [6, с. 299].

Саме у цьому напрямку має реалізовувати свої заходи держава, реалізуючи політику стимулювання та розвитку підприємництва. Відносини між підприємництвом і державною економічною політикою є складними, і різні підходи пропонують зрозуміти, як уряди можуть впливати на підприємницьку діяльність.

Деякі економісти стверджують про необхідність мінімального державного втручання, що дозволить, на їхній погляд, ринковим силам формувати підприємництво. Прихильники цього підходу вважають, що надмірне регулювання пригнічує інновації та перешкоджає підприємницькій ініціативі. Основна увага приділяється створенню сприятливого бізнес-середовища шляхом зменшення бюрократичних бар'єрів. Вважається, що до переваг такої політики належить забезпечення гнучкості та інновації, а до недоліків відносять можливість призвести до експлуатації та нерівності з потенційними негативними зовнішніми ефектами.

Існує також течія в економічній науці, представники якої виступають за активну участь уряду у виправленні провалів ринку та сприянні інклюзивному підприємництву. Цей підхід передбачає цільове фінансування, субсидії, і нормативні рамки для підтримки конкретних галузей або груп. Мета полягає в тому, щоб створити рівні умови для гри та подолати соціальну та економічну нерівність. Перевагами такого підходу вважається усунення недоліків ринку та сприяння інклюзивності. До недоліків відносять ризик неефективності уряду та небажаних наслідків.

Ще однією відомою гілкою економічної думки є підхід, спрямований на реалізацію політики, орієнтованої на інновації. Уряди можуть прийняти політику, яка спеціально зосереджена на сприянні інноваціям у підприємницькій екосистемі. Це включає інвестування в дослідження та розробки, підтримку передачі технологій та створення стимулів для інноваційних стартапів. Мета полягає в тому, щоб позиціонувати країну як центр передових галузей промисловості. Вважається, що це: стимулює технологічний прогрес і глобальну конкурентоспроможність, але вимагає значних фінансових вкладень і довгострокових зобов'язань [5, с. 194].

Ще одна концепція передбачає, що державна економічна політика може надати пріоритет освіті та розвитку навичок для створення робочої сили, здатної рухати підприємництво. Це включає в себе ініціативи з покращення освіти STEM (наука, технології, інженерія та математика), професійної підготовки та навчання підприємництву. Кваліфікована робоча сила

розглядається як ключовий актив для процвітаючої підприємницької екосистеми. Створення кваліфікованої робочої сили, сприяння інноваціям розглядаються як можливі позитивні наслідки, а потреба у довгострокових зобов'язаннях і досить довгий проміжок часу, щоб дати результати, розглядається як недолік цього підходу.

Проте все більше країн виступають за державну політику, яка надає пріоритет стійкості та соціальній відповідальності. Це передбачає заохочення компаній до впровадження екологічно чистих практик, підтримку соціального підприємництва та включення етичних міркувань у бізнес-операції. Така політика прагне узгодження економічного зростання з екологічними та соціальними цілями, проте можливі потенційні проблеми у збалансуванні економічного зростання з цілями сталого розвитку.

Підсумовуючи, у зв'язку між підприємництвом і державною економічною політикою є нюанси. Збалансований підхід, який враховує унікальний контекст кожної країни, сприяє інноваціям і усуває соціальну та економічну нерівність, має вирішальне значення для сприяння стійкій та інклюзивній підприємницькій екосистемі [3, с. 85].

Саме тому Україна з її економічним ландшафтом, що розвивається, має кілька потенційних напрямків для розвитку підприємництва. Зосередження на розвитку України як технологічного та інноваційного центру передбачає розвиток надійної екосистеми стартапів, підтримку досліджень і розробок, а також стимулювання технологічного прогресу. Це, можливо, позиціонує Україну як глобального гравця в технологічній індустрії. З іншого боку, потребує значних інвестицій та розвитку інфраструктури.

Пріоритетність підтримки малого та середнього бізнесу передбачає створення політики, яка полегшує регуляторний тягар, забезпечує доступ до фінансування та пропонує програми навчання та наставництва. Звісно, це стимулює зайнятість і місцеву економіку, проте можуть виникнути труднощі з доступом до міжнародних ринків.

Заохочення екологічно стійких практик бізнесу може позиціонувати Україну як лідера зеленого підприємництва. Це передбачає сприяння екологічним ініціативам і підтримку підприємств, які надають пріоритет сталому розвитку. Реалізація подібних заходів відповідає світовим тенденціям сталого розвитку, проте початкові витрати на впровадження зелених практик можуть бути перешкодою.

Зосередження уваги на соціальному підприємстві спрямоване на вирішення суспільних проблем, одночасно створюючи економічну цінність. Це передбачає підтримку підприємств із соціальною місією та заохочення корпоративної соціальної відповідальності. Це може вирішити соціальні проблеми, одночасно сприяючи економічному розвитку, але й можуть виникнути проблеми з досягненням фінансової стійкості [2, с. 62].

Сприяння міжнародному співробітництву та торгівлі передбачає створення сприятливих умов для іноземних інвестицій, розвиток глобального партнерства та сприяння експорту українських товарів і послуг. Це, у певному сенсі, розширює охоплення ринку та залучає іноземні інвестиції, але вимагає ефективної дипломатичної та торгової політики.

Підсумовуючи, Україна має різноманітні можливості для розвитку підприємництва. Комплексна стратегія, яка поєднує в собі елементи технології, підтримку МСП, стійкість, соціальну відповідальність і міжнародну співпрацю, може прокласти шлях для процвітаючої підприємницької екосистеми. Баланс між короткостроковими цілями та довгостроковою стабільністю є ключовим для орієнтування у складнощах розвитку підприємництва в Україні.

Слід також інструменти державного регулювання суб'єктів підприємництва згрупувати залежно від пріоритетів їх зростання (забезпечення цифрової трансформації бізнес-процесів, активізація інтернаціоналізації бізнесу, формування високотехнологічного сектора, розвиток інноваційного підприємництва і стартап-компаній) і напрямів державного регулювання (інституційно-правові, бюджетно-податкові, фінансово-інвестиційні, інституціонально-інфраструктурні та інформаційно-консультативні інструменти). Це, можливо, дасть змогу сформувати дієву систему державної підтримки розвитку суб'єктів підприємництва з позиції досягнення визначених пріоритетів.

Серед можливих напрямів ефективної організації державного регулювання підприємництва є залучення бізнес-асоціацій як посередницьких структур в узгодженні ініціатив держави, бізнесу і громадськості щодо розроблення і реалізації інструментарію стимулювання інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності. Саме бізнес-асоціації підприємців можуть спонукати розвиток за такими напрямками, як регуляторно-експертний, інноваційно-технологічний, фінансово-інвестиційний, інформаційно-консультативний і науково-освітній. Це дасть можливість підвищити конкурентні переваги вітчизняних суб'єктів малого та середнього підприємництва в бізнес-середовищі.

РОЗДІЛ 2

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ
ТА АУДИТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Обліково-аналітичне забезпечення повоєнного відновлення малих підприємств

© Новіков В. В.

*аспірант кафедри обліку і оподаткування,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ, Україна*

Протягом останніх кількох років відбулася кардинальна трансформація бізнес-середовища в Україні як і у всьому світі. Це сталося під впливом пандемії коронавірусу 2019 – 2023 рр., а також війни в Україні 2022 – 2023 рр. Особливо це торкнулося малого бізнесу, який є високочутливим до подібних змін. Велика роль малого бізнесу сьогодні проявляється у підтриманні рівня зайнятості, зокрема, у формі самозайнятості, та забезпечення належного рівня доходів населення. А це, в свою чергу, стане драйвером підйому і розвитку економіки у час повоєнної відбудови. Для розвитку малих підприємств необхідна висока якість управлінських рішень, які можна забезпечити лише за наявності відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Тому наукові дослідження в цьому напрямі є на часі і мають значні перспективи.

Проблемам формування обліково-аналітичного забезпечення розвитку малих підприємств присвячені праці багатьох українських та зарубіжних науковців, серед яких І. Апкан, В. Бачинський, В. Васюта, Ф. Гарсія, В. Пивоваров, А. Путря, А. Крутова, Ю. Тарасовський та інші.

А. Крутова наполягає на встановленні для малих підприємств режиму режиму максимального сприяння, який "...постійно вимагає вдосконалення функцій управління малими підприємствами шляхом побудови дієвої системи формування обліково-інформаційних ресурсів" [5, с. 18].

В. Бачинський відзначає, що, хоч і роль малих підприємств у виробництві продукції є невеликою, проте їх кількість дуже значна – понад 95 %. Також малі підприємства забезпечують третину зайнятості населення та близько 20 % у загальному обсязі реалізованої продукції [1, с. 152].

Науковці широко досліджують стан малого бізнесу та практичне застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності. Однак, криза через пандемію коронавірусу та війну в Україні створила нові виклики. Тому необхідним є вивчення можливостей обліково-аналітичного інструментарію для сприяння відновленню і розвитку малих підприємств в Україні в умовах воєнного стану та повоєнної відбудови.

Малий бізнес є гнучким і швидше реагує на посталі виклики. Тому дослідження стану малого бізнесу може бути основою для економічного прогнозування загалом, оскільки саме тут найраніше починають проявлятися майбутні тенденції розвитку. Проаналізуємо динаміку основних показників діяльності малих підприємств у порівнянні із середніми та великими (табл. 1).

За даними табл. 1 можемо помітити, що в структурі української економіки 99 % підприємств належать до малих та мікропідприємств. Чисельність підприємств та їх структура коливаються незначно. Можемо помітити, що спадні та зростаючі тренди для малих і для мікропідприємств майже ідентичні, що свідчить про їх формування під впливом однакових економічних та неекономічних факторів. Для малих підприємств точки мінімуму спостерігаються у 2015 р. та 2020 р., а для мікропідприємств – у 2012 р. та 2017 р. Точки максимумів для малих підприємств – 2011 р. та 2019 р., для мікропідприємств – 2015 р. та 2020 р. Можемо помітити, що точки максимумів для мікропідприємств відповідають точкам мінімуму кількості малих підприємств. 2015 р. і 2020 р. були кризовими для малого бізнесу. У 2015 р. це було пов'язано із російським вторгненням в Україну, у 2020 – з пандемією коронавірусу. Показники діяльності підприємств знизилися і, очевидно, частина малих підприємств перейшла до категорії мікропідприємств. Крім того, у ці роки зменшилася кількість великих і середніх підприємств, частина населення залишилося без роботи, що

спонукало їх зайнятися власною справою в категорії мікробізнесу. У період з 2012 р. по 2015 р. спостерігається зменшення числа малих підприємств і зростання – мікропідприємств, що говорить про погіршення становища малого бізнесу. У період з 2016 – 2017 рр. існує зворотня тенденція зростання числа малих підприємств і зменшення – мікропідприємств, що говорить про перехід мікропідприємств до малих підприємств і відновлення малого бізнесу. У період 2018 – 2019 рр. зростає кількість і малих, і мікропідприємств, що означає зростання малого бізнесу загалом. У 2020 р. пандемія спричинила погіршення становищ малого бізнесу, із 2021 р. він почав відновлюватися.

Таблиця 1

Динаміка кількості малих підприємств у порівнянні із середніми та великими, 2010 – 2021 рр.

Роки	Великі підприємства	Частка, %	Середні підприємства	Частка, %	Малі підприємства	Частка, %	Мікропідприємства	Частка, %	Усього
2010	586	0,0003	21343	1,0	68311	3,1	2093688	95,9	2183928
2011	659	0,0004	21059	1,3	71083	4,2	1608819	94,5	1701620
2012	698	0,0004	20551	1,3	68102	4,3	1510776	94,4	1600127
2013	659	0,0004	19210	1,1	65021	3,8	1637180	95,1	1722070
2014	497	0,0003	16618	0,9	55159	2,8	1859887	96,3	1932161
2015	423	0,0002	15510	0,8	47555	2,4	1910830	96,8	1974318
2016	383	0,0002	15113	0,8	49298	2,7	1800736	96,5	1865530
2017	399	0,0002	15254	0,9	52324	2,9	1737082	96,2	1805059
2018	446	0,0002	16476	0,9	57934	3,2	1764737	95,9	1839593
2019	518	0,0003	18129	0,9	58965	3,1	1864013	96,0	1941625
2020	512	0,0003	17946	0,9	56217	2,9	1898902	96,2	1973577
2021	610	0,0003	17811	0,9	56969	3,0	1880858	96,1	1956248

Джерело: побудовано автором за даними [3]

На рис. 1 відображено обсяги виробництва продукції підприємствами України у розрізі їх розмірів.

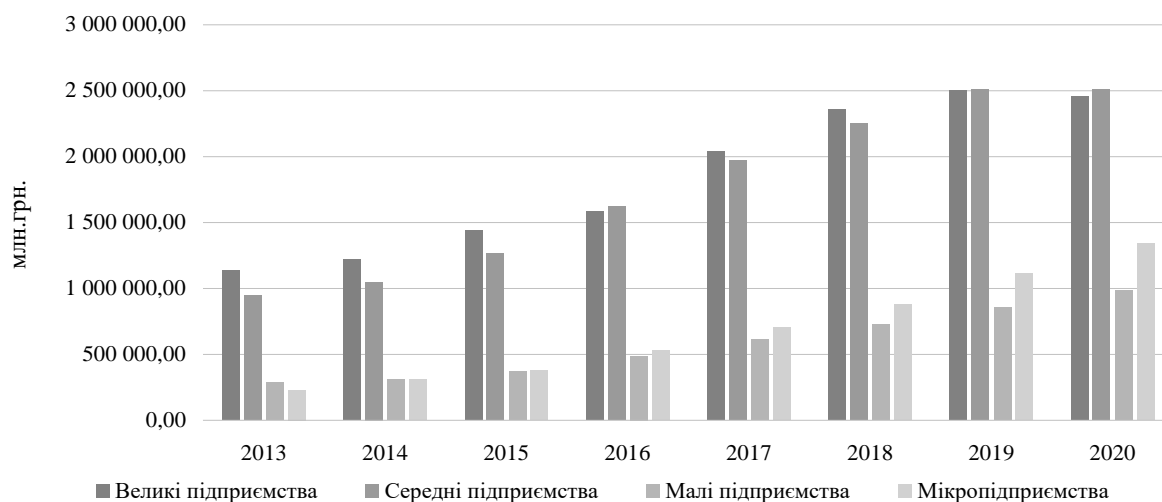


Рис. 1. Динаміка обсягу виробництва продукції підприємствами України в розрізі розміру, 2013 – 2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [3]

Дані рис. 1 свідчать, що на початку аналізованого періоду основну частку виробництва в економіці України займали великі підприємства. Однак, з кожним роком все більше зростає частка малих підприємств, частка середніх підприємств змінюється незначно.

Однак, окрім економічної, малий бізнес виконує важливу соціальну функцію, забезпечуючи робочими місцями населення України проаналізуємо зайнятість у малих підприємствах (рис. 2).

Із даних рис. 2 можемо визначити, що 48 % зайнятості населення формується за рахунок підприємств малого бізнесу. Таким чином, малий бізнес відіграє ключову роль у формуванні доходів населення (рис. 3).



Рис. 2. Структура зайнятості населення у розрізі розміру підприємств, 2021 р.

Джерело: побудовано автором за даними [3]

За даними рис. 3 можемо констатувати, що витрати на персонал малих підприємств значно відстають від витрат великих та середніх підприємств. У 2021 р. їх частка становила 18%. Порівнюючи із попереднім рис. 2, де визначено, що на підприємствах малого бізнесу зайнято 48% працюючого населення, доходимо до висновку, що рівень оплати праці на малих підприємствах значно нижчий, ніж на інших.

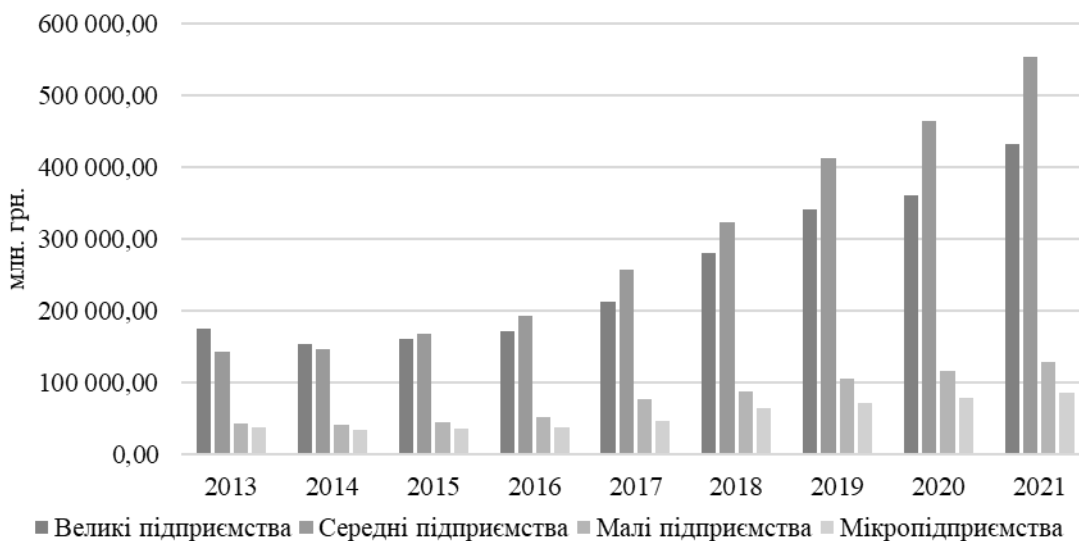


Рис. 3. Динаміка витрат на персонал підприємствами малого бізнесу у порівнянні із великими та середніми, 2013 – 2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3]

Найбільше малих підприємств зайняті в галузях торгівлі, надання послуг населенню із ремонту автомобілів, логістики, сільського господарства і будівництва. Особливістю малого бізнесу є те, що він має локальний характер і орієнтований, переважно, на місцеве населення.

Визначальний вплив на малий бізнес в Україні справила російська військова агресія. За даними Державної служби статистики України [3] у зоні бойових дій та на прифронтових територіях до війни функціонували підприємства, які створювали близько 40% валового внутрішнього продукту. За час війни значно скоротився попит населення та виїхало закордон багато працівників. Були втрачені напрацьовані ланцюжки поставок і логістика. Стабільно працювали і розвивалися лише ті підприємства, які забезпечували базові потреби населення – виробництво і постачання продуктів харчування, медичних послуг, освіти. Малі підприємства, які працюють в галузі сільського господарства, втратили значну кількість земель через мінування, було пошкоджено і знищено багато техніки, вирощене зерно із окупованих

територій вивозилося, були труднощі зі збутом продукції у зв'язку із блокуванням портів. Для малого бізнесу ускладнився доступ до позикових коштів через обмеженість банківських фінансових ресурсів та підвищення кредитних ставок.

Деякі малі підприємства провели релокацію і переїхали у безпечніші місця. Однак, згідно дослідження проєкту *Keep Going* [13] переїхали лише 16 % малих підприємств, а 40 % продовжують працювати у зоні бойових дій. Переважно переїжджають підприємства, які працюють у сферах ІТ, дизайну, консалтингу, маркетингу, фінансів. Основними запитами малих підприємств під час релокації виступають:

- потреба у виробничих і складських приміщеннях;
- потреба у офісних приміщеннях та місцях розміщення для працівників;
- пошук клієнтів всередині країни та закордоном;
- необхідність фінансової підтримки для початкового запуску бізнесу;
- потреба у постачальниках для виробництва [13].

Одним із показників, який характеризує стан ділового середовища, виступає Український діловий індекс (*Ukrainian Business Index – UBI*). Він характеризує ділову активність підприємств, їх потенціал нарощення оборотів та створення робочих місць. У 2022 р. його значення становило 30,72 із 100. Індекс дещо зріс у вересні 2022 р. до 33,9 і продовжив зростати у 2023 р. до 34. Однак, рівень показника нижче 50 свідчить про негативні очікування бізнесу щодо майбутньої економічної ситуації [10].

Дослідження, проведені Ініціативою відновлення економіки [4], свідчать, що загалом малі підприємства втратили близько третини своїх оборотів за час війни. Серед основних перешкод відновленню – представники малих підприємств називають:

- зменшення кількості покупців і замовників;
- невизначеність розвитку економічної та безпекової ситуації в Україні;
- непланомірні дії держави, які негативно впливають на бізнес;
- нестача коштів і складність їх залучення, зокрема, відсутність доступу до кредитів;
- дії фіскальних і регуляторних органів, які мають негативний вплив. Окремо відзначається неправомірне блокування податкових накладних;
- високий рівень оподаткування.

Разом із тим, 90 % підприємств залучені до підтримки держави під час війни: підприємства підтримують Збройні сили, займаються волонтерською діяльністю, допомагають біженцям і переселенцям тощо. Існують проблеми із зайнятістю. Станом на початок 2023 р. майже 20 % персоналу малих підприємств були відправлені у відпустки, ще 20 % переведені на роботу в умовах неповного робочого дня і скороченого окладу [4]. Відповідно до опитувань проведених проєктом *Keep Going* [13] основними запитами малих підприємств від уряду були: боротьба з корупцією; судова реформа; податкова реформа; реформи роботи фіскальних і контролюючих органів.

Для з'ясування стану обліку і аналізу на малих підприємствах України протягом першого півріччя 2023 р. нами було проведене опитування представників малого бізнесу з використанням інструментів *Google Форми*. У опитуванні взяли участь представники 121 підприємства. Із них 87 були малими, а 34 мікропідприємствами. Підприємства діяли у різних галузях: торгівля, надання послуг, сільське господарство, промислове виробництво, будівництво. 72 % опитаних вказали, що використовують найману працю. На рис. 4 відображено спосіб організації обліку на підприємствах, представники яких були опитані.

За результатами опитування встановлена закономірність, що на найменших підприємствах облік ведеться самим власником. По мірі зростання кількості операцій власник стає більш залучений до операційної роботи, а для ведення обліку використовуються послуги аутсорсингу. Підприємці обґрунтовують це тим, що аутсорсинг коштує дешевше, ніж витрати на оплату праці бухгалтера, аутсорсингові компанії самостійно забезпечують необхідне програмне забезпечення, а також проводять навчання персоналу. За подальшого зростання обсягів виробництва з'являється необхідність у залученні до штату посади бухгалтера. Часто на малих підприємствах бухгалтер також виконує функції секретаря, веде кадровий облік, організовує роботу офісу. Це вимагає відповідних компетенцій та кваліфікації.

90 % досліджуваних підприємств використовують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності, а 10 % перебувають на загальній системі оподаткування, оскільки не відповідають критеріям для спрощеного оподаткування, встановленим Податковим кодексом України [6], але відповідають критеріям розмірів малих підприємств, встановленим Законом України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” [7].

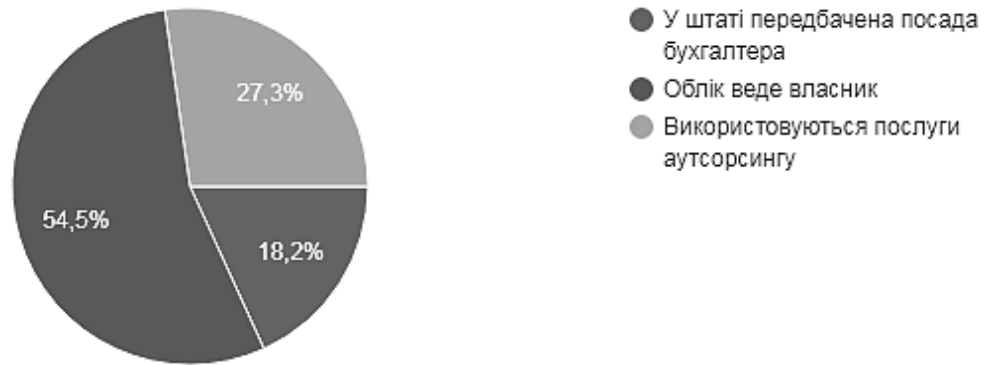


Рис. 4. Результати опитування щодо організації бухгалтерського обліку на малих підприємствах

Джерело: побудовано автором з використанням інструментів Google Форми

Таким чином, діюче законодавство значно обмежує коло тих, хто міг би використовувати спрощену систему обліку і звітності.

На малі підприємства значною мірою вплинула війна в Україні, особливо, враховуючи те, що вони мають менший запас міцності, ніж великі. Серед основних проблем представниками малого бізнесу відмічаються нестача коштів, зниження попиту, проблеми логістики, труднощі зі збутом, нестачу працівників, необхідність релокації бізнесу (рис. 5).

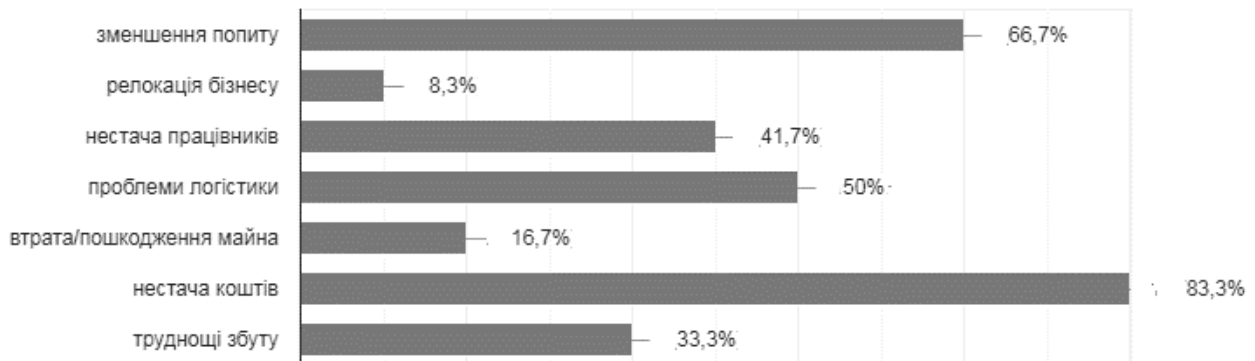


Рис. 5. Результати опитування щодо проблем діяльності малих підприємствах в умовах військового стану

Джерело: побудовано автором з використанням інструментів Google Форми

Серед проблем оподаткування малого бізнесу опитані відзначили труднощі взаємодії із податковими органами, непрозорість роботи фіскальних служб. Представники малого бізнесу оцінюють податковий та адміністративний тиск як високий. Зайняті в торгівлі відзначають зобов'язання використання в своїй роботі РРО як надмірну фіскалізацію і тотальний контроль, який не сприяє розвитку. Зайняті в сільському господарстві вважають, що запровадження сплати мінімального податкового зобов'язання не враховує результати роботи і вимиває обігові кошти. Із початком війни були прийняті значні податкові послаблення, введений мораторій на перевірки [9]. Однак були значні проблеми із блокуванням податкових накладних зі сплати ПДВ, у зв'язку із чим підприємства не могли зараховувати податковий кредит. Послаблення в оподаткуванні діяли трохи більше року і з 1 серпня 2023 р. були скасовані [8]. Проте малі підприємства у цей період не відновили свій довоєнний рівень виробництва та прибутковості. Тому подальше відновлення стало ускладненим.

Щодо спрощеної системи обліку респонденти вказали на надмірне регулювання, велику кількість законів та підзаконних актів, наявність неузгодженостей, складність законодавства. Були пропозиції зменшення числа і частоти подання звітів, надання права ведення обліку без подвійного запису ширшому колу господарюючих суб'єктів. Відмічена наявність застарілих нормативних актів, які не враховують ведення бухгалтерського обліку у цифровому форматі.

В. Васюта, В. Пивоваров та А. Путря наголошують на важливості малого бізнесу, який забезпечує гнучкість економіки, утримує баланс між інтересами учасників ринку, створюють усі ринкові сегменти та урізноманітнюють їх продукцією й послугами. Вони аналізують труднощі, з якими зіштовхнулися малі підприємства під час пандемії та війни в Україні,

зокрема, труднощі залучення капіталу, перешкоди в операційній діяльності, проблеми залучення найманих працівників. Разом із тим, науковці у своїх дослідженнях відмічають, що "...Розв'язання проблем розвитку малого підприємництва залежить не лише від державної підтримки, а також і від діяльності самих підприємців. Збереження бізнесу напряду залежить від швидкості реагування на умови, що змінюються" [2, с. 163].

Погоджуємося, що хоч і представники малих підприємств серед бажаних змін називають у першу чергу дії держави для підтримки малого бізнесу, однак основна частина відповідальності за їх розвиток, організацію системи обліку і звітності лежить на них самих. Необхідне інформаційне забезпечення для розвитку може забезпечити економічний аналіз, проведення якого повністю залежить від власників малого бізнесу.

Економічний аналіз на досліджуваних підприємствах спрямований переважно на забезпечення формування виробничих запасів, визначення прибутковості окремих видів продукції. Проводиться власником підприємства, найчастіше з використанням інструментів MS EXCEL. Загалом економічний аналіз на досліджуваних підприємствах використовується досить обмежено, тоді як він є одним із найпотужніших інформаційних інструментів для обґрунтування управлінських рішень. Однією із основних перепон у використанні аналітичного інструментарію є недостатня обізнаність і ознайомлення із ними власників малого бізнесу. При цьому вивчення джерел свідчить, що така проблема існує не лише в Україні. Викликає інтерес досвід інших країн у вирішенні таких проблем.

Ф. Гарсія та ряд інших науковців досліджуючи діяльність малих підприємств вказують на важливість освітньої підготовки фахівців, зайнятих у малому бізнесі, інвестиціях в освіту, участі у мережах співпраці для встановлення партнерства між зацікавленими сторонами та інвестування у технологічні інструменти [12]. І. Апкан та інші відзначають труднощі, з якими стикаються малі підприємства у ході впровадження цифрових технологій. Вчені вважають, що такі передові технології, як хмарні обчислення, "великі дані" та прогнозна аналітика можуть покращити операційні і стратегічні рішення, тому мають бути імplementовані на малих підприємствах. Також наголошується, що на малих підприємствах часто залишаються невикористаними такі ефективні аналітичні інструменти, як передові обчислювальні технології, аналітика даних та Інтернет речей (IoT), необхідні для побудови нових бізнес-моделей, зменшення накладних витрат, підвищення конкурентних переваг і цифровізація бізнес-операцій малих підприємств. Таким чином, у кризові періоди, як, наприклад, пандемія коронавірусу, багато малих підприємств призупиняють свою роботу. Вчені доходять висновку, що стратегії виживання малих підприємств у нових умовах обов'язково включають впровадження передових цифрових технологій, зокрема, цифрової аналітики [11]. Можна погодитися із думкою названих науковців, що використання передових інформаційних технологій підвищує якість управління малими підприємствами. Але слід враховувати, що малі підприємства мають невеликі обсяги діяльності, тому ефект від впроваджень може бути нижчим, ніж затрати на них. Таким чином, існує проблема економічної доцільності здійснення таких впроваджень. Це, в свою чергу, вимагає підвищення доступності передових інформаційних технологій для малих підприємств – як економічної, так і в частині простоти застосування.

Підсумовуючи викладене, констатуємо, що поточний стан малих підприємств значно погіршився у зв'язку із пандемією коронавірусу і війною. Основні показники діяльності знизились приблизно на третину. Тому малим підприємствам необхідно втілювати програми відновлення та вживати антикризових заходів, де бухгалтерський облік та економічний аналіз надають необхідну інформаційну підтримку та забезпечують зворотній зв'язок. Однак, як показало проведене нами опитування, стан обліку, оподаткування та аналізу не може забезпечити повною мірою потреби розвитку малих підприємств. Робота в умовах воєнного стану та повоєнна відбудова вимагають великих зусиль від бізнесу. Тому необхідним є послаблення рівня адміністративних вимог, зокрема, в частині оподаткування, обліку, аналізу та контролю. З погляду представників малих підприємств необхідними є ряд змін, які б посилювали облікове забезпечення їх розвитку:

- зменшення податкового та адміністративного тиску;
- підвищення рівня дерегуляції малих підприємств;
- розширення кола господарюючих суб'єктів, які мають право вести спрощений облік та звітність;
- усунення суперечностей у законодавчих і нормативних актах;
- зменшення кількості звітних форм і частоти їх подання;
- приведення законодавчих вимог до реалій ведення бізнесу;

- вирішення окремих проблем взаємодії малого бізнесу і держави (впровадження РРО, МЗП, блокування податкових накладних), які є окремими випадками загального фіскального тиску;
- підвищення прозорості і зрозумілості законодавства;
- дозвіл використання касового методу в обліку, ведення простого обліку без подвійного запису ширшому колу господарюючих суб'єктів;
- розширення використання обліково-аналітичного інструментарію для обґрунтування управлінських рішень на малих підприємствах, формування стратегій розвитку;
- проведення освітніх заходів, підготовка освітніх матеріалів щодо обліку, оподаткування і аналізу для власників малих підприємств.

Такий ряд заходів спростить функціонування інформаційного забезпечення малих підприємств і сприятиме їх розвитку в умовах повоєнної відбудови в Україні.

2.2. Ризики кредитування підприємств в умовах трансформації фіскальної та облікової політики

© Гудзинська Л. Ю.

канд. екон. наук, доц.,

*Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

Пролонгація періоду воєнного стану, тим більше, в умовах невизначеності його горизонту, формує суттєві ризики для суб'єктів реального сектора економіки у частині їх доступу до кредитних ресурсів банківської системи. При цьому, й сам процес визначення потреби у таких ресурсах на рівні господарюючих суб'єктів зазнає значних ускладнень через неможливість визначення чіткої моделі власної поведінки на ринку, який є нестабільним, залежним від численних зовнішніх динамічних чинників та, відповідно, складним з точки зору достовірного прогнозування його параметрів (ємність, сегментація, динаміка, конкурентне середовище тощо). Не дивлячись на це, потреба реального сектору в кредитних ресурсах на сьогодні є значною і має тенденцію до зростання. Зокрема, “зросли оцінки респондентів щодо потреби в позикових коштах найближчим часом: баланс відповідей – 38,6 % (30 % у II кварталі 2023 р.). Найбільшою є потреба в запозиченнях: за видами економічної діяльності – у підприємств будівництва; за розміром – у малих підприємств; за напрямом діяльності – у підприємств, що здійснюють лише експортні операції ... Частка підприємств, які планують брати банківські кредити, становить 36,1 % (у II кварталі 2023 р. – 34,8 %). Найбільше планують брати кредити: за видами економічної діяльності – підприємства переробної промисловості; за розміром – великі підприємства; за напрямом діяльності – підприємства, що здійснюють лише імпорتنі операції ...” [1].

Серед чинників, які здійснюють значний вплив на можливості кредитування банківською системою господарюючих суб'єктів, виступає державна політика щодо банківського сектора, яка прямо чи опосередковано формує можливості банківських установ щодо виконання ними основної функції – надання кредитів.

Однією із складових такої політики є фіскальна політика. Воєнний стан, в якому перебуває Україна впродовж досить тривалого часу, зумовлює нагальну потребу в пошуку ефективних джерел фінансування значного бюджетного дефіциту (“у вересні дефіцит державного бюджету без урахування грантів у доходах залишився на рівні попереднього місяця: збільшення доходів було нівельоване нарощуванням видатків. У січні – вересні 2023 р. дефіцит перевищив 1164 млрд грн (801,6 млрд грн з урахуванням грантів)” [9]), перелік яких з цілком об'єктивних причин наразі є доволі обмеженим. Банківський сектор наразі розглядається як потенційне джерело додаткових доходів бюджету, зважаючи на загалом позитивну ситуацію в ньому, основним індикатором чого є досить висока, всупереч очікуванням, прибутковість банків, зумовлена стійкістю системи, не в останню чергу забезпечена належною політикою Національного банку України.

Саме останнє виступило підґрунтям для внесення на розгляд парламенту низки законодавчих ініціатив, спрямованих на оподаткування “надприбутків” банків, сформованих в період дії правового режиму воєнного стану. Виникнення таких “надприбутків”, на думку їх авторів, стало можливим завдяки дієвій політиці Національного банку України як регулятора, який “із початком повномасштабного вторгнення у лютому 2022 р. ... швидко вгамував ажіотаж перших днів і зберіг

фінансову стійкість банківської системи. Виважені дії Національного банку України дозволили банкам навіть в умовах воєнного стану суттєво покращити свій фінансовий стан протягом 2023 р. Зокрема, за останні 12 місяців (друга половина 2022 р. – перша половина 2023 р.) чистий фінансовий результат (після нарахованого податку на прибуток) банківської системи склав 94 млрд грн. За підсумками першої половини 2023 р. чистий прибуток банків становив 67,7 млрд грн – це рекордний обсяг прибутку для першої половини року за увесь час незалежності ... Такий результат досягнуто, насамперед, за рахунок зростання чистих процентних доходів (за мінусом процентних витрат на залучення фондування від фізичних і юридичних осіб), левову частку яких забезпечили операції з державними цінними паперами (деPOSITними сертифікатами НБУ, ОВДП). За першу половину 2023 р. процентні доходи сягнули 141 млрд грн, у тому числі за рахунок операцій з державними цінними паперами – 73,5 млрд грн. Чисті процентні доходи за цей же період склали 93,6 млрд грн. Проти першої половини 2021 р. вони зросли на $\frac{3}{4}$.

Таким чином, нарощування операцій з державними цінними паперами (не тільки депозитними сертифікатами, але й ОВДП) призвело до отримання рекордних надприбутків банками. Саме тому постало питання щодо пошуку оптимального інструмента оподаткування цих разових надприбутків, аби забезпечити баланс між підтримкою стійкості банківської системи і потребами бюджету воюючої країни” [4].

Відтак, однією з таких ініціатив пропонується встановити, що тимчасово, з 1 січня 2024 р. по 31 грудня 2026 р. включно, встановлюються особливості оподаткування податком на прибуток підприємств чистого процентного доходу банків, згідно з якими чистий процентний дохід банків для цілей його оподаткування визначається як різниця між сумою процентного доходу та сумою процентних витрат банку згідно з даними фінансової звітності банку за відповідний звітний (податковий) період. Банки одночасно з податком на прибуток підприємств за ставкою 18 %, сплачують податок на чистий процентний дохід за ставкою 5 % у порядку і у строки, які встановлені для квартального податкового (звітного) періоду з поданням податкової декларації з податку на прибуток підприємств. Податок на чистий процентний дохід, визначений як об’єкт оподаткування, є частиною податку на прибуток підприємств [5].

Чергова законодавча ініціатива значною мірою повторює попередню, проте містить суттєву відмінність – при визначенні “чистого процентного доходу банків” з процентного доходу та процентних витрат передбачається вираховувати відповідно дохід, отриманий від розміщення облігацій внутрішньої державної позики), та витрати, понесені у зв’язку з погашенням і виплатою доходів за такими облігаціями [6].

І, нарешті, третя законодавча ініціатива передбачає, що за наслідками податкового (звітного) 2023 р. банки додатково сплачують податок на прибуток за ставкою 50 % з суми перевищення чистого процентного доходу, визначеного згідно з даними фінансової звітності банку за результатами звітного 2023 р., над середнім арифметичним значенням чистого процентного доходу, визначеного за даними фінансової звітності банку за результатами 2019 – 2021 рр. При цьому, чистий процентний дохід банків для цілей оподаткування визначається як різниця між сумою процентного доходу (за вирахуванням доходу, отриманого від розміщення облігацій внутрішньої державної позики) та сумою процентних витрат (за вирахуванням витрат, понесених у зв’язку з погашенням і виплатою доходів за облігаціями внутрішньої державної позики) за даними фінансової звітності банку за відповідний звітний (податковий) рік [7].

Аналіз наведених законодавчих пропозицій дає підстави для певних застережень. Насамперед, важко погодитись з аргументацією щодо разового характеру оподаткування так званих “надприбутків” банків, одержаних від операцій з державними цінними паперами та депозитними сертифікатами Національного банку України, оскільки, принаймні, у перших двох випадках, йдеться про запровадження такого режиму на досить тривалий період – 2 роки. Вочевидь, новий механізм оподаткування поширюватиметься на прибутки, сформовані в майбутньому, причому, у такому разі можна говорити про наявність підстав для гіпотези, що майбутні прибутки банків, принаймні, у певної їх частини, будуть також сформовані саме від операцій з державними цінними паперами та депозитними сертифікатами Національного банку України.

Стосовно ж пропозиції щодо вирахування при визначенні чистого процентного доходу банків з процентного доходу та процентних витрат відповідно доходу, отриманого від розміщення облігацій внутрішньої державної позики, та витрат, понесених у зв’язку з погашенням і виплатою доходів за такими облігаціями, варто зазначити, що вона, власне, суперечить заявленій меті – оподаткування “надприбутків”, одержаних саме від операцій з державними цінними паперами, депозитними сертифікатами Національного банку України.

На відміну від зазначених, такою, що повністю відповідає заявленій меті, можна вважати наступну законодавчу ініціативу, якою пропонується тимчасово, з 1 січня 2024 р. по 31 грудня 2026 р. включно, оподатковувати додатково податком на прибуток підприємств за ставкою 50 % чистий процентний дохід банків виключно від операцій з державними цінними паперами, депозитними сертифікатами Національного банку України. При цьому, під чистим процентним доходом банків від операцій з державними цінними паперами, депозитними сертифікатами Національного банку України розуміється різниця між сумою процентного доходу та сумою процентних витрат банку згідно з даними фінансової звітності банку за відповідний звітний (податковий) період. Банки одночасно з податком на прибуток підприємств за ставкою 18 % сплачують податок на прибуток на чистий процентний дохід від операцій з державними цінними паперами, депозитними сертифікатами Національного банку України за ставкою 50 % [8].

Пропонований підхід орієнтований виключно на банки, прибутки яких сформовані від операцій з державними цінними паперами та депозитними сертифікатами Національного банку України, одночасно не зачіпаючи інтересів банків, формування прибутків яких не пов'язано з такими операціями. В протилежному випадку закладаються ризики необґрунтованого підвищеного фіскального тиску саме на останніх, звуження на цій основі їх спроможності щодо кредитування реального сектора економіки, що не може бути оцінено позитивно.

У свою чергу, згодом, не дивлячись на розмаїття законодавчих ініціатив, після їх опрацювання профільним комітетом парламенту було прийнято рішення про зміну концепції оподаткування “надприбутків” банків, з огляду на те, що “підхід щодо оподаткування процентних доходів банків шляхом запровадження на тимчасовій основі нового об'єкта оподаткування у вигляді чистого процентного доходу, через низку притаманних йому суттєвих недоліків, потребує доопрацювання, оскільки такий підхід: складний у реалізації, адже передбачає визначення нової бази оподаткування, що, у свою чергу, потребуватиме тривалого часу для належного впровадження та реалізації; може призвести до викривлення фінансових результатів діяльності банку, викривлення показників чистого процентного доходу через неврахування витрат банку (інших ніж процентні витрати) під час визначення сум податку, що пропонується запровадити. За таких умов деякі банки можуть стати збитковими через сплату податку, що матиме наслідком потребу в їх подальшій докапіталізації” [3].

Відповідно, запропоновано спрощений підхід до вирішення проблеми оподаткування “надприбутків” банків, а саме – шляхом запровадження тимчасового, з 1 січня 2024 р. по 31 грудня 2025 р., підвищення ставки податку на прибуток підприємств для банків удвічі – до 36 %, без зміни правил розрахунку бази оподаткування. При цьому, передбачено встановлення на цей же строк заборони на врахування відстрочених (накопичених) податкових збитків у фінансовому результаті до оподаткування з одночасною можливістю пролонгації їх використання у наступних податкових періодах.

Такий підхід до моделі оподаткування прибутку банків розглядається як такий, що він “вбачається простішим та прозорішим у реалізації, він не потребуватиме суттєвих змін у законодавстві та не вимагатиме від жодної зі сторін податкових відносин додаткових ускладнених розрахунків, запровадження нових показників тощо. Також цей підхід не акцентує увагу на тих чи інших складових доходів банків, а податок визначається, виходячи із величини отриманого прибутку банками” [3].

Погоджуючись з тим, що такий підхід спрямований на запобігання подвійному оподаткуванню прибутків банків, спрощення процедури оподаткування, одночасно не можна не зазначити, що наслідком його реалізації буде оподаткування за удвічі вищою ставкою прибутків і тих банків, у яких такі прибутки формуються від надання послуг з кредитування, дохідність яких є значно нижчою за дохідність від операцій з державними цінними паперами, депозитними сертифікатами Національного банку України.

Це створює ризики, насамперед, для невеликих банків, до того ж, ресурсна база для кредитування в яких формується переважно за рахунок залучення коштів населення на депозити.

Загалом же, ризик погіршення фінансового стану внаслідок підвищеного (удвічі) фіскального тиску зумовлюватиме мотивацію у банків до продовження практики пріоритетного, порівняно з кредитуванням реального сектора економіки, спрямування власних коштів саме у високоприбуткові інструменти, якими, вочевидь, і надалі залишатимуться державні цінні папери та депозитні сертифікати Національного банку України, навіть в умовах

певного прогнозованого зниження їх прибутковості. Зокрема, очікується незначне коригування виплати за депозитними сертифікатами Національного банку України – “з діючих наразі за “овернайтами” 16 % річних до 14 – 15 % річних, а за тримісячними депсертифікатами – до 18 – 19 % річних (до рівня ухваленної керівництвом Нацбанку нової облікової ставки)” [2]. Прагнення банків забезпечити належну прибутковість в умовах підвищеного фіскального тиску, що загалом є цілком нормальною реакцією на очікувані заходи впливу з боку держави, обумовлюватиме потребу в скороченні кредитних продуктів для господарюючих суб’єктів, які є не лише менш прибутковими, але й більш ризикованими.

Ймовірною реакцією на зниження прибутковості операцій з державними цінними паперами та депозитними сертифікатами Національного банку України може бути чергове зниження банками відсоткових ставок за гривневими вкладами населення та депозитами юридичних осіб. Хоча, для певної категорії банків (переважно невеликих), ресурсна база яких формується саме за рахунок вкладів вказаних суб’єктів, головним чином, населення, з метою збереження останніх в якості клієнтів, змушені будуть утримувати ставки за такими вкладами на досить високому рівні. Це певною мірою зберігатиме привабливість таких вкладів, проте, в умовах підвищеного фіскального тиску зменшуватиме прибутки банків, тим самим звужуючи їх можливості щодо кредитування економіки.

У цьому ж аспекті слід розглядати і зміну облікової політики Національного банку України, наслідком якої є і прогнозується подальше поетапне зниження облікової ставки. Зокрема, після нещодавнього такого зниження з 22 до 20 % річних, черговий (наприкінці жовтня поточного року) етап передбачає встановлення облікової ставки на рівні 18 – 19 % річних. У даному випадку слід враховувати той факт, що, за оцінками Національного банку України, облікова ставка “й надалі виконуватиме роль допоміжного інструменту, який використовується для підтримки достатньої привабливості гривневих активів як запоруки курсової стійкості. Іншими словами, політика НБУ й надалі спрямовуватиметься на те, щоб гривневі строкові депозити давали змогу населенню захищати свої заощадження від знецінення. Це важливо для обмеження попиту на валютному ринку, що зі свого боку дасть змогу зберегти курсову стійкість та забезпечити подальше зниження інфляції” [10]. За незмінності прогнозу інфляційних очікувань зберігатиметься тенденція до утримання банками ставок за депозитами на досить високому рівні (“у вересні ставки за строковими гривневими депозитами фізичних осіб помірно знижувалися, реагуючи на пом’якшення процентної політики. Однак їх рівень (більше 14 %) дає змогу покривати очікувану інфляцію”) [9], що, відповідним чином, зумовлюватиме недостатньо високу прибутковість банків та, як наслідок, позначатиметься на їх активності стосовно пропозиції кредитних продуктів, принаймні, у частині вартості останніх, зважаючи на домінанту безпекового ризику в загальній системі ризиків банківської діяльності у нинішніх умовах зокрема, “найсуттєвішим чинником для зростання споживчих цін залишаються воєнні дії (зазначили 83,7 % респондентів)” [1]. Це створюватиме ризик закріплення у довгостроковому періоді ситуації, за якої “найсуттєвішою перешкодою для залучення нових кредитів залишається чинник “занадто високі ставки за кредитами” (49,1 % відповідей)”, у зв’язку з чим господарюючі суб’єкти змушені залучати інші джерела фінансування своєї діяльності (зокрема, “частка респондентів, які зазначають про наявність інших джерел фінансування, становить 39 %”) [1].

Підсумовуючи, можна зробити висновок про збереження у найближчій та середньостроковій перспективі досить складної ситуації у сфері кредитування реального сектора економіки банківськими установами, фінансовий стан яких в умовах трансформації фіскальної політики щодо них на період діє правового режиму воєнного стану в Україні загалом залишається невизначеним. Додатковий ризик при цьому формується з боку зміни облікової політики Національного банку України, наслідком якої можна очікувати зменшення привабливості гривневих депозитів для населення та, відповідно, зниження ресурсної бази банків для формування пропозиції кредитних ресурсів для бізнесу. Підвищене фіскальне навантаження на банки у поєднанні з ризиком відтоку коштів вкладників через зниження привабливості депозитів, зниження ставок за якими є неминучим наслідком облікової політики регулятора, при збереженні впливу безпекового чинника на вартість кредитних ресурсів банків в сукупності формуватимуть мотиваційну поведінку останніх у напрямі операцій з державними цінними паперами та депозитними сертифікатами Національного банку України, послаблення інтересу до формування активної пропозиції кредитних ресурсів для реального сектору.

2.3. Розвиток вимог щодо подання фінансової звітності в Україні в контексті конвергенції

© Кузуб М. В.

*ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна*

© Лещій Л. А.

*доц. кафедри міжнародних економічних відносин, менеджменту та бізнесу,
Українсько-американський університет "Конкордія", м. Київ, Україна*

© Ігнатенко Т. В.

*ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна*

Інтеграція України у Європейське співтовариство вимагає від українських підприємств впровадження змін у сфері управління компаніями. Одним з основних складових, що характеризує підприємство та є важливим для користувачів, є зрозуміла звітність. Представлення звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ) не є обов’язковим для всіх компаній, але звітність у такій формі дедалі частіше хочуть бачити потенційні іноземні інвестори або банки чи інші фінансові установи при наданні кредитів.

Протягом останні роки чимало труднощів переходу було подолано, однак і надалі важливо залишається розвиватись у напрямі покращення механізму інформаційного обміну між зацікавленими користувачами та підприємством, а також гармонізації вітчизняного бухгалтерського обліку із світовими практиками.

Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб’єктів господарювання тісно пов’язана з глобалізацією економічних процесів та економіки. Як відзначає В. Єфімов, інформація стає мовою бізнесу і тут виникають проблеми співставності, узгодження, координації, інформаційного порозуміння. На цій основі формуються і поглиблюються стандарти – Стандарти міжнародного права; Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності; Міжнародні стандарти аудиту (далі – МСА); Міжнародні стандарти оцінки; Міжнародні стандарти освіти для професійних бухгалтерів тощо [1, с. 279].

Протягом тривалої історії розвитку МСФЗ в Україні вагомий внесок в удосконалення процесу складання фінансової звітності за міжнародними стандартами, переведення вітчизняної звітності на МСФЗ зробили такі вчені: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, М. М. Коцупатрий, В. М. Костюченко, В. Ф. Палій, О. М. Петрук, М. С. Пушкарь, В. М. Пархоменко, Г. В. Тесля, О. М. Чабанюк, Г. Г. Штулєрта ін. За кордоном вивченню цих питань присвячені роботи Д. Уїтні, Е. Дженкінса, Є. Річарда, Д. Баррі, Б. Лева, С. А. Діпіази та Р. Д. Екклза.

Питання впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні перебувають у процесі постійного вдосконалення. Хоча більшість підприємств перейшло на міжнародні стандарти і успішно працюють використовуючи їх, актуальними постають питання подання інтегрованої звітності, зокрема, врахування екологічної складової, подачі звіту з управління, врахування у МСФЗ соціальної значимості підприємства, а також таксономія фінансової звітності.

Якщо в початковий період запровадження МСФЗ С. Ф. Голов відзначав, що: "... мета максимального зближення національних стандартів фінансової звітності з міжнародними в даний момент є однією з найважливіших" [2], то зараз дана проблема значною мірою подолана, і постають інші питання – врахування в українській практиці МСФЗ інноваційних підходів, зокрема щодо розвитку фінтеху і криптовалют (ця проблема актуальна в цілому для МСФЗ), оптимальне подання фінансової звітності завдяки таксономії, і подальший розвиток цього підходу, сприйняття МСФЗ в українській практиці не лише як формального підходу, а і як загалом "філософії бізнесу". Зауважимо, що даними питаннями займалась низка вітчизняних науковців і практиків, серед яких: Шкуліпа Л. В., Мазіна О., Зубілевич С., Рогозний С., Кулик В. А., Шевченко З. М., Єрмолаєва М. В., Сас Л., Баланюк І., Шеленко Д., Паско О. та інші [3; 4; 5; 6; 7; 8].

МСФЗ широко використовуються в усьому світі, адже вони є методологічною основою забезпечення зрозумілості та можливості порівняння для міжнародних інвесторів звітів суб’єктів господарської діяльності різних країн світу. МСФЗ – це стандарти, тлумачення, прийняті Радою з МСБО. Вони включають:

- міжнародні стандарти фінансової звітності;
- міжнародні стандарти бухгалтерського обліку;
- тлумачення, розроблені Комітетом із тлумачень міжнародної фінансової звітності [10; 11].

Міжнародні стандарти фінансової звітності почали розроблятися з 29 червня 1973 р. Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (згодом перетвореним на Раду з міжнародних стандартів фінансової звітності). Міжнародні стандарти є гнучкими, що дозволяє їм враховувати особливості національної економіки кожної країни. Вони містять не чітко визначені правила і форми, а лише загальні принципи і підходи до відображення операцій та розкриття інформації. При цьому МСФЗ постійно доповнюються і доопрацьовуються, враховуючи ситуацію на світових ринках а також розвиток інфомаційних технологій та інноваційних процесів загалом. Вони є основою та орієнтиром для розробки національних стандартів (положень). На міжнародному конгресі національних регуляторних органів у сфері бухгалтерського обліку, організованому Правлінням Комітету з МСФЗ у вересні 2007 р. в Лондоні, учасниками було підтримано і схвалено три підходи до шляхів переходу на МСФЗ, а саме:

- 1) конвергенція національних стандартів до МСФЗ;
- 2) розробка національних стандартів на основі МСФЗ;
- 3) прийняття МСФЗ як національних стандартів.

За даними АІСРА Станом на 2023 р. приблизно 120 країн і звітних юрисдикцій дозволяють або вимагають МСФЗ для вітчизняних зареєстрованих компаній, хоча приблизно 90 країн повністю відповідають МСФЗ, оприлюдненим ІАСВ, і включають заяву про визнання такої відповідності в аудиторських звітах [12 – АІСРА]. При цьому в більшості країн звітність відповідно до МСФЗ зобов'язані готувати публічні компанії, цінні папери яких обертаються на відкритих торгах.

У тексті Передмови до МСФЗ Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО) зазначається, що у кожній країні порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності регулюється місцевими (національними) регулюючими положеннями, які включають стандарти бухгалтерського обліку, ухвалені регуляторними органами та бухгалтерськими організаціями у кожній країні. Міжнародні стандарти, які ухвалює КМСБО, мають рекомендаційний характер і не домінують над національними положеннями, які регулюють ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності у певній країні і є невід'ємною частиною національного господарського законодавства про діяльність суб'єктів господарювання.

Через це впровадження МСФЗ здійснюється передусім зусиллями членів РМСБО на місцях з метою переконання урядів органів, які встановлюють стандарти і контролюють ринки цінних паперів, а також представників ділових кіл, дотримуватись міжнародних стандартів при складанні фінансових звітів. Кожна країна, яка розвивається і бажає вступити до світової спільноти, створити свою національну систему бухгалтерського обліку, може використати один з двох напрямів реформування облікової системи: прийняти МСФЗ в незмінному варіанті, як свої національні або прийняти свої власні положення, які б не суперечили положенням МСФЗ, але відображали специфіку окремої національної економіки. Наша країна обрала другий шлях. Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” і на виконання Програми реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів фінансової звітності, наказами Міністерства фінансів України затверджено комплексний пакет з нормативно-методичної бази бухгалтерського обліку. Тому що принципи складання фінансової звітності відповідно до: МСФЗ, GAAP-US і П(С)БО України мають свої розбіжності. В табл. 1 наведені основні принципи обліку та складання фінансової інформації за МСФЗ, GAAP-US і Н(С)БО.

Тому, виходячи з вище перелічених особливостей та принципів обліку та складання фінансової інформації за МСФЗ, GAAP-US і Н(С)БО України, головним завданням трансформації бухгалтерського обліку було приведення національної системи бухгалтерського обліку і звітності у відповідність до вимог Світового банку, іноземних інвесторів і в цілому до реалій міжнародного економічного простору.

Постійна імплементація норм європейського законодавства та інтеграція законодавства України до стандартів ЄС привела до ряду змін в нормативне регулювання у сфері бухгалтерського обліку. Підписавши у березні 2014 р. Угоду про асоціацію між Європейським Союзом та Україною (далі – Угода), наша держава взяла на себе цілу низку зобов'язань: уряд схвалив плани імплементації двох директив Європейського Парламенту та Ради ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту – Директиви 2013/34/ЄС та Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності. Стаття 387 Угоди передбачає реформу бухгалтерського обліку та аудиту з переходом на міжнародні стандарти [16; 17; 18].

Згідно Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” впроваджено європейські норми ведення бухгалтерського обліку в Україні, які передбачені Директивами [16; 17]. Ухвалення даних змін є виконання Міністерством фінансів планів імплементації деяких актів законодавства ЄС у сфері бухгалтерського обліку й аудиту. Так, у новій редакції Зкону є важливе доповнення стосовно звіту про управління: звіт про

управління подається разом з фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю в порядку та строки, встановлені законом. У разі подання підприємством консолідованої фінансової звітності подається консолідований звіт про управління. Від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію [13].

Таблиця 1

Порівняння принципів складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ, GAAP-US і Н(С)БО України

МСФЗ	GAAP – US	П(С)БО України
Документ, що визначає принципи		
Концептуальні основи підготовки та подання фінансової звітності	Положення про концепції фінансового обліку	Н(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”
Принципи обліку та складання фінансової звітності		
Принципи щодо якості інформації		
Зрозумілість	Зрозумілість	Дохідливість
Доречність	Доречність	Доречність
Сутєвість	Істотність	-
Достовірність	Надійність	Достовірність
Правдиве подання	-	-
Превалювання сутності над формою	-	Превалювання сутності над формою
Нейтральність	-	-
Обачність	-	Обачність
Повнота	-	Повне висвітлення
Зі ставність	Порівнянність	Порівнянність
Принципи, що не використовуються в МСФЗ		
-	-	Послідовності
-	-	Автономності
-	-	Історичної собівартості
-	-	Єдиного грошового вимірника
-	-	Періодичності

Джерело: побудовано авторами за даними [10; 13; 14; 15]

В цілому, Звіт про управління – це шлях до інтегрованої звітності, де фінансова звітність – це лише одна з складових частин звіту і завданням є всебічне представлення діяльності підприємства.

Фінансова звітність за МСФЗ, як вище було сказано, не має затверджених форм бланків, так як при визначення статей, які слід розкрити керуються критерієм сутєвості. На сьогодні, фінансова звітність за МСФЗ – це звітність з використанням обліку за МСБО та її складання та подача з використанням “національних форм бланків”. Ця проблема зараз вирішена прийняттям наказу Міністерства Фінансів “Про затвердження Таксономії фінансової звітності” [19] та подачею фінансової звітності в єдиному електронному форматі, який дасть можливість збирати таку закодовану фінансову звітність (в файлах типу XBRL, – формат який рекомендований Радою з МСФЗ).

В основу XBRL покладено просту ідею. Замість підходу до фінансової інформації як групи текстів – у формі стандартної Інтернет-сторінки або надрукованого документу – ця мова пропонує ідентифікуючий тег для кожного окремого об’єкта/статті даних. Перехід на теги XBRL дозволяє автоматично обробляти ділову інформацію за допомогою комп’ютерного програмного забезпечення, уникаючи трудомістких і дорогих процесів ручного введення. Цю мову можна легко адаптувати відповідно до різних вимог і потреб. Дані можна трансформувати у XBRL відповідними інструментами або генерувати у XBRL відповідним програмним забезпеченням. Таксономія – це спосіб опису формальних вимог до звіту, представленому у форматі XBRL. На сьогоднішній день формально розроблені таксономії для комерційних і промислових підприємств, що становлять звітність відповідно до стандартів US GAAP та IAS. Мова XBRL, завдяки своїм властивостям, дозволяє здійснювати автоматичний обмін фінансовою інформацією між різним програмним забезпеченням, взаємодіє за допомогою різних інформаційних мереж, включаючи Інтернет. Він усуває необхідність повторного введення фінансової інформації, тим самим знижуючи ризик помилкового введення даних і усуваючи необхідність ручного введення для різних форматів (документи, підготовлені текстовими редакторами, документи у форматі HTML для Вебсайту компанії, XML-документи або документи в іншому спеціалізованому форматі звітності). У результаті знижуються витрати компанії на підготовку і передачу фінансових документів, а також спрощується доступ до інформації інвесторам і аналітикам. Використання XBRL в якості єдиного формату публікації в Інтернет дозволяє швидко знаходити фрагменти фінансової інформації.

XBRL дає значні переваги на усіх етапах звітності і аналізу даних. Переваги полягають у автоматизованості, скороченні витрат, швидкості, більш високій надійності і точності обробки даних, більш якісному аналізу та більш високій якості інформації і процесу прийняття рішень. Пошук конкретної інформації, на який у минулому потрібно було витратити кілька годин, займає лише частку секунди у форматі XBRL. Користь від цього отримують усі, хто займається збором ділових даних, зокрема державні структури, регулятори, економічні установи, фондові біржі, інформаційні агентства тощо, а також ті, хто готує і використовує такі дані, наприклад, бухгалтери, аудиторі, управлінці, фінансові аналітики, інвестори і кредиторі. Серед тих, хто може отримати користь від XBRL, є також компанії, що продають програмне забезпечення з бухгалтерського обліку, індустрія фінансових послуг, компанії, які працюють з інвесторами, та індустрія ІТ. Фінансова звітність, підготовлена відповідно до МСФЗ, може бути складена у форматі XBRL, що полегшить процес її подання до регулюючих органів, а також її подальше використання та аналіз. Користувачам таксономії XBRL на основі МСФЗ важливо повною мірою усвідомлювати її поточний статус, сферу застосування та призначення. Таксономія МСФЗ використовуються у всьому світі для полегшення використання та електронного обміну фінансовими даними, підготовленими відповідно до МСФЗ.

Існування національних особливостей економіки, принципів обліку та складання фінансової інформації, створює необхідність в розробці концепції формування облікової стратегії, як інструменту оптимальної адаптації підприємства до змін, що відбуваються в національній системі бухгалтерського обліку. Все це потребує, по-перше, подальшого впровадження МСФЗ в білову практику в Україні, а по-друге – розвиток МСФЗ в Україні відповідно до загальносвітових вимог до цих стандартів – врахування інноваційних технологій, екологічної складової, таксономії і інших сучасних елементів.

Крім того, застосування МСФЗ вимагає ретельної підготовки фахівців, які б розуміли, як у практиці господарювання при складанні звітності впроваджувати МСФЗ (вдосконалення методичних рекомендацій з практичного використання стандартів прискорить процес адаптації); автоматизація – потреба у придбанні програмних продуктів, допоміжних баз даних, зміні бухгалтерських політик та технік обліку, що відповідають вимогам МСФЗ; різниця в підходах до визнання, класифікації та оцінювання фінансових активів і фінансових зобов'язань; збільшення вимог до розкриття інформації та ін.

Аналіз вимог Директиви 2013/34/ЄС дозволили зробити висновок про неповне забезпечення задекларованих у ній принципів, а також сформулювати деякі міркування відносно проблем, що можуть виникнути при її імплементації. По-перше, результати дослідження робочої групи з бухгалтерського обліку та консолідованої звітності за МСФЗ у Європі (EUROPEAN RECORDS OF IFRS CONSOLIDATED ACCOUNTS, ERICA WG) свідчать: Директива 2013/34/ЄС не забезпечує міжнародної порівнянності, оскільки вона передбачає два формати звіту про прибутки і збитки (за функціями і за економічною сутністю) та два формати бухгалтерського балансу (горизонтальний і вертикальний). Крім того, фахівці Європейської Федерації Бухгалтерів та Аудиторів Малих і Середніх Підприємств (European Federation of Accountants and Auditors for SMEs, EFAA) наголошують на значній кількості варіантів ведення бухгалтерського обліку, якими можуть скористатися країни-члени під час транспонування вимог Директиви 2013/34/ЄС до національного законодавства, що також не полегшує порівнянність звітності. Прийняття Директиви 2013/34/ЄС привело до додаткових розбіжностей з МСФЗ. Це є суттєвою проблемою впровадження Директиви з огляду на міжнародну гармонізацію обліку та тривале реформування систем бухгалтерського обліку і фінансової звітності країн-членів, у напрямі узгодження з МСФЗ.

Стандартизація фінансових даних необхідна для зменшення тягаря відповідності нормативно-правовим вимогам. Вона полягає у стандартизації в державних установах і між відомствами; стандартизації норм ведення звітності, конвергенції норм ведення бухгалтерської та іншої звітності, стандартизації автоматизації: краща якість даних, швидка обробка величезних масивів даних та аналітика. І в цьому найкращим інструментом є XBRL. Серед основних питань запровадження XBRL в Україні потрібно визначити такі: розуміння ефективності обов'язкового запровадження XBRL суб'єктами господарювання, які складають звітність за МСФЗ, та регуляторами; вивчення проблемних питань, які виникатимуть під час запровадження XBRL; внесення питання щодо запровадження XBRL на законодавчий рівень; організаційні питання, зокрема розроблення плану заходів на державному рівні щодо запровадження XBRL, координація програми, вивчення досвіду країн, які вже впровадили XBRL та підготовка фахівців.

Оптимальним напрямом розвитку національної системи обліку та фінансової звітності, враховуючи світовий досвід, є її гармонізація з МСФЗ, тобто наближення систем, а не повна їх імплементація. Таким чином Україна збереже свої облікові традиції, досвід, національні особливості і буде сприйматися світовим співтовариством як повноцінний партнер.

РОЗДІЛ 3

МЕНЕДЖМЕНТ ТА
МАРКЕТИНГ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Методика оцінки конкурентноспроможності підприємства з використанням багатокритеріального аналізу

© Овчаренко Т. С.

канд. екон. наук, доц.,

*доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, м. Київ, Україна*

За сучасних умов розвитку, компанія може рухатися динамічно лише за умов ефективного управління конкурентноспроможністю, оскільки це дозволяє підприємству виявляти та розвивати свої можливості.

Для сучасного підприємства чи організації, яка діє в умовах жорстокої конкуренції та зростаючої ролі споживача, усе важливішою стають фактори, що впливають на її місце на ринку та сприяють зміцненню позицій. Постійний аналіз власних стратегічних зон господарювання та оцінка слабких та сильних сторін допомагає виявити стратегічних конкурентів, дозволяє підприємству займати більшу частку на ринку та працювати над підвищенням рівня конкурентноспроможності, і на основі цього притримуватися власної конкурентної стратегії.

Конкурентноспроможність проявляється лише в умовах конкуренції. Конкурентноспроможність підприємства у країнах з ринковою економікою є результатом поєднання факторів, спричених об'єктивним впливом різноманітних факторів, які відображають результати боротьби великих компаній за якість та ринки збуту, а також отримання прибутку.

Різнорозмірність методів для аналізу конкурентних переваг надзвичайно широка, але найрозповсюдженішими є методи, які описують позиції підприємства в умовах конкуренції або ж окремої продукції на ринку серед інших аналогічних товарів. Їх можна поділити на формальні та матричні методи, які призначені для дослідження конкретних видів діяльності, якими займається те чи інше підприємство. У табл. 1. наведено види методів та конкретно ті методи, які належать до кожної з цих груп.

Таблиця 1

Види методів оцінки конкурентноспроможності підприємства

Види методів	Методи
Формальні методи	Модель М. Портера Модель продукт-ринок (І. Ансоффа) Модель накопиченого досвіду Модель ЖЦП (життєвого циклу продукту) Модель ЖЦТ (життєвого циклу технологій)
Матричні	Модель БКГ Метод "Мак-Кінзі" Модель Shell/DPM; Модель Хофера/Шенделя Метод ADL Метод PIMS
Методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства	Метод комплексного стратегічного аналізу SWOT Метод комплексного стратегічного аналізу SPACE Метод LOTS Метод експертного оцінювання Метод картування стратегічних груп
Методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства	Методи фінансово-економічного аналізу Методи прогнозування фінансово стану підприємства

Джерело: [2]

Методи, які описують позиції підприємства на ринку, варто розділити на формальні та матричні моделі дослідження. Формальні моделі у термінології економіко-математичних методів характеризують, як зображення економічних явищ та процесів [2]. Значного поширення у ринковій економіці дістав термін моделі як інструменту знаходження стратегій, не завжди формалізованої у вигляді математичних відношень, але такої, яка зображує, те що процеси в зовнішньому та внутрішньому середовищі є динамічними. У табл. 2. наведено формальні моделі дослідження окремого виду діяльності (бізнесу) підприємства, а також зазначено переваги та недоліки.

Таблиця 2

Формальні моделі дослідження окремого виду діяльності (бізнесу) підприємства

Метод аналізу	Переваги	Недоліки
Модель конкурентної переваги (М. Портера)	Дає можливість визначити всебічний вплив зовнішніх сил на конкуренцію	За наявності особливої позиції на ринку, відомо як досягнути переваги над конкурентами; концентрація тільки одному виді стратегії
Модель продукт-ринку (І. Ансоффа)	Дозволяє оптимізувати розподіл ресурсів підприємства і визначити характеру його дій на ринку	Для проведення аналізу потрібні кваліфіковані кадри зі спеціальною підготовкою; можуть виникати проблеми зі збиранням даних
Модель накопиченого досвіду	Дозволяє оцінити закономірність формування затрат залежно від питомого обсягу виробництва, дає можливість порівняти витрати конкурентів, які діють на одному і тому ж ринку, і виявити необхідність зміни стратегії	Для секторів економіки і ринків з низькими темпами розвитку збільшення виробництва з метою зменшення витрат може привести до перевиробництва продукту
Модель життєвого циклу товару	Знання стадій життєвого циклу товару дає можливість планувати та оцінювати затрати, прибутки та інвестиції підприємства	Ускладнюється визначення фази, в якій перебуває попит на той чи інший товар у випадку коли модель є нетрадиційною (при відсутності окремої фази)

Джерело: [2]

Розглянемо модель конкурентної переваги за М. Портером [8]. Матриця конкурентної переваги лежить в основі даної моделі, котра була рекомендована вченим. Обирати стратегію варто враховуючи характер конкурентних переваг підприємства: через витрати або диференціацію продукту, котрі застосовуються як для одного сегменту, так і для цілого ринку. За даною моделлю виділили три базових конкурентних стратегії [8]:

- 1) лідерства у витратах;
- 2) диференціації;
- 3) спеціалізації.

Наступний метод – це модель продукт-ринку. Модель являє собою матрицю, яку запропонував І. Ансофф, вона дає можливість покращити розподіл ресурсів підприємства та окреслити характер дій на ринку. Від ступеня насичення ринку та можливостей до безперервного оновлення виробництва залежить вибір певної стратегії. Розширення напряму діяльності підприємства залежить від типу ринку, де воно веде свою діяльність, а також від товару, який воно пропонує [2].

Подальша модель – це модель накопиченого досвіду, має на увазі створення стратегії задля того, аби мінімізувати витрати. Суть її можна охарактеризувати так: що більша частка підприємства в певному секторі економіки спричиняє більший узагальнений накопичений обсяг виробництва, а тому нижчими будуть питомі витрати на одиницю продукції [2].

Модель життєвого циклу товару можна використати для формування стратегії в сфері “продукт-ринку” на підприємстві. Модель життєвого циклу товару застосовують для планування виробництва продуктів, які перебувають на різних етапах життєвого циклу товару і входять у стратегії щодо різних продуктів на окремих стадіях життєвого циклу [7].

Розглянемо детальніше матричні моделі:

Матриця Бостонської консалтингової групи дозволяє визначити стратегічну позицію в стратегічних зонах господарювання підприємства, стратегічну позицію напрямків бізнесу фірми, та визначити вигідну стратегію дій підприємства стосовно виробництва та збуту продукції. Матриця БКГ є методом знаходження стратегічних альтернатив, які стосуються діяльності підприємства, але в рамках окремих стратегічних елементів [7].

Матриця МакКінсі – це удосконалений варіант матриці. Її будують для характеристики стратегії інвестицій та розвитку для стратегічних зон господарювання (СЗГ). Аналіз матриці

МакКінсі дає змогу оцінити продукцію підприємства та створити стратегію для кожного напрямку діяльності (продукту, СПБ, СЕЕ, СЗГ). Певний квадрант матриці включає рекомендовану стратегію, яка показує, як краще вчинити з тим чи іншим продуктом (напрямом діяльності, СЗГ, СПБ), а саме [6]:

- 1) використати стратегію зростання;
- 2) використати стратегію збереження;
- 3) використати стратегію виходу з ринку.

Далі розглянемо модель Shell/DPM, вона базується на матриці DPM (Direct Policy Matrix), котра є одним з різновидів матриці МакКінсі. Її особливістю є те, що застосовувати її можна на будь-якій фазі життєвого циклу товару. Параметр матриці: галузева привабливість – це загальний критерій для того, аби оцінити стан та існуючі перспективи в галузі та проаналізувати конкурентоспроможність підприємства. Дев'яти квадрантам матриці відповідають специфічні стратегічні альтернативи [6]. У моделі поєднуються два критерії стратегічного вибору: грошовий потік та віддача інвестицій.

Для наступної моделі характерне розділення різних рівнів стратегічного планування, він має назву модель Hofer/Schendel.

Дана модель має три рівні формулювання стратегії: бізнес-рівень; корпоративний; функціональний рівень. Одне з головних тверджень моделі: грошовий баланс не має дорівнювати нулю. Головна роль в моделі акцентується на позиціонуванні тих видів бізнесу, які вже існують, на матриці розвитку ринку товарів, а також виявленні найкращого набору із цих видів бізнесу і розробці варіантів формування найкращого набору [2].

Використання даного методу можливе, у його основі лежить матриця, що побудована за двома багатовимірними (багатофакторними) змінними (параметрами): конкурентною позицією підприємства на ринку та ступенем зрілості ринку. Конкурентна позиція підприємства обчислюється залежно від критеріїв, які використовуються для складання матриці МакКінсі, але в методології ADL виділяють 5 конкурентних позицій підприємства:

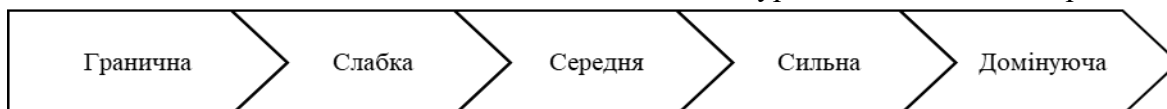


Рис. 1. Конкурентні позиції підприємства в методології ADL

Джерело: [2]

Загальні стратегічні рекомендації, стосовно розвитку бізнесу фірми, можна визначити з допомогою аналізу розміщення продуктів у матриці. Відповідно до отриманих даних існує три стратегії [5]:

- 1) стратегія розвитку;
- 2) стратегія селекції;
- 3) стратегія відмови.

Наступний метод PIMS був розроблений у середині 60-х років в компанії "General Electric". Метод був спробою узагальнити всі змінні, які мають вплив прибутковості компанії в довгостроковому періоді. Прийнято вважати, що згідно з цією моделлю, де використано близько 30 змінних, виявляють приблизно 67% факторів успіху компанії. Фактори прибутковості у моделі проранжовані для будь-якої галузі, таким чином можна порівняти дані, які описують діяльність підприємств, котрі діють у певній сфері, з даними емпіричного матеріалу моделі [5].

Далі розглянемо другу частину методів, першим методом аналізу є SWOT-аналіз. В основі методу SWOT-аналізу лежить матриця, що відображає зв'язок між слабкими і сильними сторонами підприємства, а також загрозами і можливостями, які існують у зовнішньому оточенні [1].

SPACE-аналіз дає змогу оцінити стратегічне положення підприємства і визначити подальші дії для розвитку фірми з допомогою двох груп факторів: внутрішнього та зовнішнього стану підприємства. Метод базується на матриці стратегічного положення та оцінки дій. Оцінку здійснюють за 4-а групами критеріїв стратегічного положення підприємства такими, як [12]:

1. Фінансової сили підприємства;
2. Привабливості сектора економіки;
3. Конкурентоспроможності підприємства і його положення на ринку;
4. Стабільності галузі.

Оцінка кожного фактору здійснюється експертним шляхом за шкалою від 0 до 6. Даний метод використовується для того, аби обрати варіант стратегії для середніх та малих підприємств [1]. SPACE-аналіз визначаються системою чотирьох координат, що характеризують: привабливість галузі, стабільність макроекономічного середовища, конкурентна перевага підприємства, його фінансове становище. На основі експертних висновків проводиться оцінка по 6 – 8 найбільш значущих параметрах для підприємства. В залежності наскільки віддалено від центру координат, розраховані значення, відкладають вектор [1].

Таблиця 3

Стратегії для підприємства на основі SPACE-аналізу

Стратегія	Характеристика
1. Агресивна	1.1. Розширення виробництва і продажів 1.2. Цінова війна з конкурентами 1.3. Освоєння нових секторів ринку
2. Конкурентна	2.1. Пошук фінансових ресурсів 2.2. Розвиток збутових мереж
3. Консервативна	3.1. Зниження собівартості при підвищенні якості товару 3.2. Скорочення виробництва і вихід на більш перспективні ринки
4. Захисна	4.1. Особлива увага механізмам запобігання загроз 4.2. Вихід з ринку

Джерело: [1]

Кінцевою метою методу LOTS є знаходження позиції, яка дасть змогу компанії, підрозділу коректно будувати зв'язки із зовнішнім середовищем та адаптовувати свої дії до вимог споживачів [1].

Методи одержання експертної інформації застосовують для того, аби отримати експертні оцінки, серед них виділяють такі: ранжування, парне порівняння (аналіз пар), безпосереднє оцінювання, послідовне порівняння. Обирати метод той чи інший метод, варто залежно від того, яку мету має експертне оцінювання, кількість характеристик (вимог), які оцінюють, та часові й економічні обмеження тощо [12].

Метод картування стратегічних груп є одним зі способів графічного зображення існуючої конкуренції на ринку в певній галузі. Складання карти стратегічних груп конкурентів дає можливість ідентифікувати бар'єри мобільності, визначити маргінальні групи, напрям стратегічних змін, провести аналіз тенденцій та спрогнозувати реакцію гравців [9].

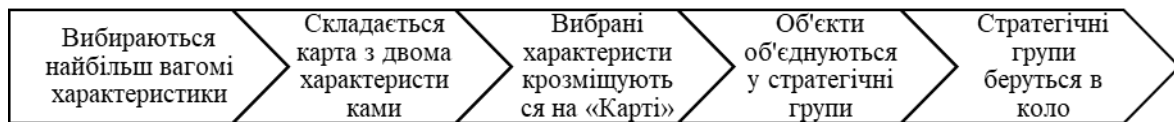


Рис. 2. Послідовність побудови карт стратегічних груп конкурентів

Джерело: [9]

Далі розглянемо методи, які описують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства (табл. 4).

Таким чином, проаналізувавши методи можна зробити такі висновки:

1. Варто розмежовувати сфери використання різних методів.
2. При визначенні стратегічного стану підприємства, що включає формулювання та оцінку альтернативних варіантів стратегії не завжди достатньо використовувати тільки матричний аналіз. Інколи з'являється потреба у проведенні стратегічного аналізу ґрунтуючись на використанні методів, які описують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства.
3. Певні переваги та недоліки притаманні кожному з методів, і саме вони визначають можливість їх використання для вітчизняних підприємств на практиці.

На основі проведеного дослідження методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємств, нами запропонована методика оцінки конкурентоспроможності підприємства з використанням багатокритерійного аналізу на основі методу “ідеальної точки” або LINMAP (лінійна техніка програмування для багатовимірної аналізу переваг), яка розроблена Srinivasan V. і Shocker A. у 1973 р. [1].

Таблиця 4

Методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства

Метод аналізу	Переваги	Недоліки
Методи фінансово-економічного аналізу	За допомогою моделей та систем показників, інтегральних показників дається об'єктивна та повна характеристика сильних та слабких сторін підприємства; є можливість побудови ринкового рейтингу підприємства; простота та доступність у використанні	В повній мірі не враховуються елементи (індикатори) системи менеджменту та маркетингу підприємства
Екстраполяція	Дозволяє визначити потребу в чистому оборотному капіталі	Враховано лише один фактор – обсяг продажів, тоді коли рівень потреби залежить від терміну оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості та інших чинників
Метод термінів оборотності	Дозволяє прогнозувати величину чистого оборотного капіталу	Оскільки терміни оборотності не є нормативними, а змінюються під впливом різних факторів, то вони потребують додаткового прогнозування
Метод бюджетування	Дозволяє визначити розміри надлишку чи недостатності готівкових коштів в обороті підприємства	Реальність прогнозів надходження і витрат коштів залежить від ступеня їхньої невизначеності
Метод складання прогнозової звітності підприємства	Результати прогнозування дозволяють вносити корективи у виробничу та фінансову стратегії підприємства	Ступінь ймовірності одержаних результатів

Джерело: [3]

Даний метод базується на концепції, що вибрана альтернатива повинна мати найменшу відстань до ідеального рішення. Прийняття рішень відбувається на основі m критеріїв [1]. Позначимо через A_i – i -ту альтернативу та x_{ij} – значення i -ї альтернативи за j -м критерієм ($i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, m$). Передбачається, що кожний критерій матриці рішення має або монотонно зростаючу, або монотонно спадну цільову функцію. Оскільки всі критерії можуть мати різну важливість, можливе призначення ваги критеріям (наприклад, експертним шляхом або за допомогою інших методів) [1].

Таблиця 5

Оцінка обраних альтернатив за критеріями

Підприємства	Критерії оцінювання					
	Частка	Асорт.	Менедж.	Ціна	МТЗ	Якість
A ₁ Kernel	9,8	9	9	7	10	10
A ₂ ULF (ТОВ “Райз-Схід”)	9,4	8	7	9	9	8
A ₃ МХП	8,6	7	8	8	9	9
A ₄ Агропросперіс	7,5	6	7	6	7	7
A ₅ Астарта-Київ	7,1	7	8	9	8	8
A ₆ AGR Group	4,3	6	7	7	7	8
Вага	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Монотонність	max	max	max	max	max	max

Джерело: розроблено автором

Застосувавши даний метод визначимо найближчих конкурентів наприклад, для ТОВ “Райз-Схід” за вибраними критеріями: частка ринку, яку займає оцінюване підприємство, асортимент продукції, менеджмент, ціна, матеріально-технічне забезпечення (МТЗ) та якість.

Наступним кроком є нормалізація матриці рішення. На цьому кроці критерії, які мають різні одиниці вимірювання, перетворюють у безрозмірні критерії, що дасть змогу здійснити надалі їх порівняння. Один з підходів – це розділити значення кожного критерію на норму вектора суми значень критерію [1].

Елемент r_{ij} нормалізованої матриці обчислюється як

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^n x_{kj}^2}} \quad (1)$$

Обчислення x_{kj}^2 та $\sqrt{\sum_{k=1}^n x_{kj}^2}$ для кожного критерію наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Піднесення до степеню значення критеріїв

Підприємства	Піднесення до степеню					
	Частка	Асорт.	Менедж.	Ціна	МТЗ	Якість
A ₁	96	81	81	49	100	100
A ₂	88	64	49	81	81	64
A ₃	74	49	64	64	81	81
A ₄	56	36	49	36	49	49
A ₅	50	49	64	81	64	64
A ₆	18	36	49	49	49	64
Монотонність	max	max	max	max	max	max
U _{kj}	19,58	17,75	18,87	18,97	20,59	20,54

Джерело: розроблено автором

Таблиця 7

Обчислення нормалізованої матриці

Підприємства	Нормалізована матриця					
	Частка	Асорт.	Менедж.	Ціна	МТЗ	Якість
A ₁	0,50	0,51	0,48	0,37	0,49	0,49
A ₂	0,48	0,45	0,37	0,47	0,44	0,39
A ₃	0,44	0,39	0,42	0,42	0,44	0,44
A ₄	0,38	0,34	0,37	0,32	0,34	0,34
A ₅	0,36	0,39	0,42	0,47	0,39	0,39
A ₆	0,22	0,34	0,37	0,37	0,34	0,39

Джерело: розроблено автором

Далі для кожного критерію значення матриці (значення в стовпчику “Частка” матриці рішень ділимо на 19,58; в стовпчику “Асортимент” – на 17,75, і т.д.

$$r_{11} = 0,5 = \frac{x_{11}}{\sqrt{\sum_{k=1}^5 x_{k1}^2}} = \frac{9,8}{19,58}$$

У табл. 6., зокрема, значення

Далі слід обрати ідеальну альтернативу, тобто “ідеальну точку”, “ідеальну” альтернативу A⁺ визначаємо таким чином: на основі наявних альтернатив формується деяка “ідеальна” альтернатива, яка має найкращі показники за усіма критеріями [1]:

- для критеріїв, які необхідно максимізувати, серед усіх альтернатив вибираємо найбільше значення за кожним критерієм (для даної задачі у кожному стовпчику з 1-го по 6-й критерій);
- для критеріїв, які необхідно мінімізувати, серед усіх альтернатив вибираємо найменше значення за кожним критерієм (у даній задачі такі критерії відсутні).

Виходячи з даних табл. 7. обираємо найбільші значення для кожної альтернативи, оскільки всі з них мають мають монотонно зростаючу цільову функцію.

Таким чином, вибрані значення наведено в табл. 8.

Таблиця 8

Визначення “ідеальної альтернативи”

A ⁺	0,50	0,51	0,48	0,47	0,49	0,49
V _{ara}	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2

Джерело: розроблено автором

Далі обчислюємо для кожної альтернативи показник, який показує ступінь її близькості до “ідеальної” альтернативи. При цьому “відстань” між і-ю альтернативою та ідеальною обчислюється за формулою:

$$S_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m w_j \times (r_{ij} - r_j^+)^2} \quad (2)$$

i = 1, 2, ..., n (табл. 9.)

Таблиця 9

Обчислення S_i

Підприємства	S	Ранг
A ₁	0,047	1
A ₂	0,071	3
A ₃	0,069	2
A ₄	0,144	5
A ₅	0,089	4
A ₆	0,149	6

Джерело: розроблено автором

Перейдемо до ранжирування порядку переваг. Очевидно, що менше значення S_i (чим менша “відстань” до ідеальної альтернативи), тим кращою є альтернатива.

Таким чином, множина альтернатив може бути ранжирована відповідно до значень, які наведено в табл. 9., а саме:

$$A_1 \rightarrow A_3 \rightarrow A_2 \rightarrow A_5 \rightarrow A_4 \rightarrow A_6.$$

Для оцінки конкурентноспроможності підприємства на прикладі ТОВ “Райз-Схід” за наведеними в попередньому методі критеріями: частка ринку, яку займає оцінюване підприємство, асортимент продукції, менеджмент, ціна, матеріально-технічне забезпечення (МТЗ) та якість, було використано ще один метод багатокритерійного аналізу – TOPSIS.

Метод упорядкування переваг через подібність із ідеальним рішенням (TOPSIS – Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) – базується на концепції, що вибрана альтернатива повинна мати найменшу відстань до ідеального рішення та найбільшу – до ідеально негативного рішення), оцінює матрицю, що містить n альтернатив [1].

Прийняття рішень відбувається на основі m критеріїв. Позначимо через A_i – i -у альтернативу та x_{ij} – значення i -ої альтернативи за j -м критерієм ($i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, m$).

Передбачається, що кожний критерій матриці рішення має або монотонно зростаючу, або монотонно спадну цільову функцію. Оскільки всі критерії можуть мати різну важливість, можливе призначення ваги критеріям (наприклад, експертним шляхом або за допомогою інших методів).

Початковими етапами в даному методі є наведення критеріїв оцінки для кожної з альтернатив та в подальшому нормалізація матриці рішення, оскільки обчислення та сама матриця є аналогічними до тих, які були наведені в таблицях 7, 8 та 9, тому одразу перейдемо до побудови зваженої нормалізованої матриці рішення

$$U = \left\| \left| u_{ij} \right| \right\|_{m \times n} \quad (3)$$

Тут до нормалізованої матриці рішення застосовуються задані ваги

$$w = (w_1, w_2 \dots w_m): \sum_{j=1}^m w_j = 1 \quad (4)$$

Матрицю отримують шляхом множення кожного стовпця нормалізованої матриці рішення на відповідний ваговий коефіцієнт

$$w_j: u_{ij} = w_j \times r_{ij} \quad (5)$$

Таблиця 10

Зважена нормалізована матриця рішень

Підприємства	Нормалізована матриця					
	Частка	Асорт.	Менедж.	Ціна	МТЗ	Якість
A ₁	0,0500	0,1014	0,0954	0,0738	0,0486	0,0974
A ₂	0,0480	0,0901	0,0742	0,0949	0,0437	0,0779
A ₃	0,0439	0,0789	0,0848	0,0843	0,0437	0,0876
A ₄	0,0383	0,0676	0,0742	0,0632	0,0340	0,0682
A ₅	0,0363	0,0789	0,0848	0,0949	0,0389	0,0779
A ₆	0,0220	0,0676	0,0742	0,0738	0,0340	0,0779

Джерело: розроблено автором

Наступний крок – це визначення ідеального позитивного (PID) та ідеального негативного рішення (NID). Визначимо дві штучні альтернативи A^+ і A^- таким чином, щоб ці дві штучно створені альтернативи A^+ і A^- будуть ідеальною позитивною (PIA) й ідеальною негативною (NIA) альтернативами відповідно (слід враховувати, що всі критерії в даному випадку мають монотонно зростаючу цільову функцію, а критерії з монотонно спадною цільовою функцією відсутні) [1].

Таблиця 11

Ідеальне позитивне та ідеальне негативне рішення

↑↓	$\max(\uparrow)u_1$	$\max(\uparrow)u_2$	$\max(\uparrow)u_3$	$\max(\uparrow)u_4$	$\max(\uparrow)u_5$	$\max(\uparrow)u_6$
A+	0,0500	0,1014	0,0954	0,0949	0,0486	0,0974
A-	0,0220	0,0676	0,0742	0,0632	0,0340	0,0682

Джерело: розроблено автором

Далі обчислимо ступінь близькості, це передбачає, що відстань від однієї альтернативи до іншої може бути обчислена за допомогою формул, що визначають n -мірну евклідову відстань. Так, відстань між i -ю альтернативою та ідеальною позитивною обчислюється за формулою:

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^m (u_{ij} - u_j^+)^2}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (6)$$

Відповідно, відстань до ідеального негативного рішення обчислюється за такою формулою:

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^m (u_{ij} - u_j^-)^2}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (7)$$

Далі переходимо до обчислення відносної близькості до ідеального рішення. Відносна близькість альтернативи A^+ і A^- визначається як:

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+}, \quad 0 < C_i^* < 1, \quad i = 1, 2, \dots, k \quad (8)$$

Таблиця 11

Відстані альтернатив до PIS та NIS

Підприємства	S_i^+	S_i^-	C_i^*	Ранг
A ₁	0,0211	0,0596	0,7385	1
A ₂	0,0314	0,0487	0,6083	2
A ₃	0,0298	0,0405	0,5759	3
A ₄	0,0616	0,0163	0,2091	5
A ₅	0,0358	0,0395	0,5245	4
A ₆	0,0585	0,0143	0,1971	6

Джерело: розроблено автором

Таким чином, робимо висновок, що набір альтернатив тепер може бути ранжирований відповідно до значень C_i^* : $A_1 \rightarrow A_2 \rightarrow A_3 \rightarrow A_5 \rightarrow A_4 \rightarrow A_6$. Найкращим рішенням буде альтернатива з найбільшим значенням C_i^* .

Отже, в результаті розробленої методики оцінки конкурентноспроможності підприємства на основі багатокритерійного аналізу LINMAP та TOPSIS, було встановлено, що за методом LINMAP підприємства було проранжовано в такому порядку (рис. 3): ТОВ «КЕРНЕЛ», ПРАТ «МХП», ULF (ТОВ «Райз-Схід»), ТОВ ФІРМА «Астарта-Київ», ТОВ «АГРОПРОСПЕРІС», ТОВ «ЕЙ ДЖІ ЕР ГРУП».

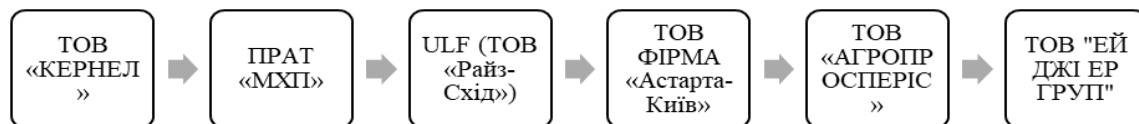


Рис. 3. Ранжування підприємств за методом LINMAP

Джерело: розроблено автором

За методом TOPSIS підприємства розташувалися таким чином (рис. 4): ТОВ «КЕРНЕЛ», ULF (ТОВ «Райз-Схід»), ПРАТ «МХП», ТОВ ФІРМА «Астарта-Київ», ТОВ «АГРОПРОСПЕРІС», ТОВ «ЕЙ ДЖІ ЕР ГРУП».

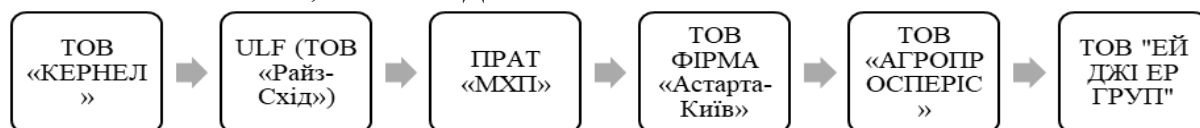


Рис. 4. Ранжування підприємств за методом TOPSIS

Джерело: розроблено автором

Таким чином, провівши аналіз конкурентноспроможності підприємства ТОВ «Райз-Схід» визначили, що воно є конкурентним та займає непогані позиції на ринку в порівнянні зі своїми конкурентами, але має напрямки, які слід покращувати в майбутньому. У результаті здійсненої оцінки за методиками багатокритерійного аналізу LINMAP та TOPSIS, було встановлено, що підприємство є конкурентним та займає непогані позиції на ринку в порівнянні зі своїми конкурентами, але має напрямки, які слід покращувати в майбутньому. Найближчими конкурентами ТОВ «Райз-Схід» відповідно до проведених оцінок за методиками багатокритерійного аналізу є підприємства ТОВ «КЕРНЕЛ», ПРАТ «МХП» та ТОВ ФІРМА «Астарта-Київ», а це збігається зі сформованими стратегічними групами конкурентів за побудованими картами, а також означає, що слід акцентувати увагу саме на тих критеріях, які були оцінені нижче, ніж у найближчих конкурентів і працювати у напрямку посилення позицій підприємства на ринку.

3.2. Моніторинг стратегічного розвитку організації

© Шульга О. А.

*д-р. екон. наук, проф., доц.,
Київський університет ім. Бориса Грінченка,
м. Київ, Україна*

На сьогодні практично неможливо забезпечувати стабільну роботу підприємств, спираючись виключно на аналіз поточного стану та внутрішніх проблем підприємства. Організаціям стає все складніше прогнозувати майбутню ситуацію та своєчасно адаптуватися до неї. Концепція стратегічного планування на підприємстві дає можливість керівництву організації обрати найбільш дійовий комплекс засобів та методів, які забезпечують адаптацію підприємств до сучасних ринкових умов. Ефективний моніторинг стратегічного розвитку є фундаментом для розроблення та реалізації систем заходів, спрямованих на врівноваження економічної ситуації на підприємстві та розробку умов, що дозволяють вести проводити ефективну роботу цього підприємства.

В умовах загострення конкуренції особливого значення набуває всебічне дослідження факторів і принципів стратегічного розвитку підприємств як суб'єктів господарювання. Однак підвищення конкурентоспроможності організації часто є результатом фундаментальних змін, пов'язаних з її реструктуризацією.

Отже, будь-яке рішення щодо вибору напряму розвитку має комплексно враховувати довгострокові та короткострокові цілі, реальні та потенційні умови внутрішнього та зовнішнього середовища, адаптивність підприємства. Своєчасно реагувати на мінливі вимоги зовнішнього середовища.

Крім прискорення змін у зовнішньому середовищі та загострення конкуренції за ресурси, існує ряд інших причин зростання значення системного стратегічного підходу до управління розвитком підприємства. Наприклад, поява нових соціальних потреб і нових можливостей для бізнесу; зміна позиції споживачів; зростає доступність сучасних технологій; змінюється розуміння ролі людського капіталу тощо.

Успішний розвиток підприємства залежить не тільки від матеріально-ресурсного та виробничо-технологічного потенціалу, а й від рівня кваліфікації менеджерів, які мають стратегічне мислення. Вибір напряму розвитку та стратегії підприємства буде успішним, якщо розробники володіють прийомами та методами аналізу середовища підприємства; методами та основними процедурами розробки стратегії; способами оцінки та контролю реалізації стратегії; способами оцінки виробничих, фінансових та інвестиційних ризиків; вміють прогнозувати ефективність стратегічних змін; можуть оцінити відповідність стратегій основним цілям підприємства.

Нині у науковій літературі зустрічаються різні трактування поняття “розвиток підприємства”. При очевидності цього поняття в його визначення часто вкладається різний зміст. Взагалі під розвитком розуміють процес переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового якісного стану; перехід від простого до складного, від нижчого до вищого. Розвинути – це означає посилити, дати чомусь зміцнитися; довести до якогось ступеня досконалості; підняти рівень чогось; поширити, розширити, поглибити зміст чи застосування чогось [3].

Поняття “розвиток підприємства” слід трактувати з огляду на такі обставини. Перш за все, необхідно виходити з того, що головною метою розвитку підприємства є збереження його в довгостроковій перспективі як соціально-економічної системи на основі підвищення конкурентного статусу та рівня стійкості у взаємодії із зовнішнім середовищем. Крім того, слід враховувати, що розвиток підприємства пов'язаний з кількісними та якісними змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, а динаміка розвитку залежить від змінності етапів у життєвому циклі підприємства.

Узагальнення визначень різних авторів поняття “розвиток підприємства” наведено у табл. 1.

Підходи до визначення поняття “розвиток підприємства”

Автор	Визначення поняття
Воронько-Невіднича Т., Коваль О., Колода О.	“...це якісні і кількісні зміни, здатні забезпечувати зростання та збалансованість процесів, які відбуваються в організації, пристосовуючись до впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища”
Баюра Д., Петрук В.	“...перехід економічної та виробничої системи в новий якісний рівень для чинення опору негативному впливу факторів зовнішнього середовища”
Гудзинський О., Судомир С., Гуренко Т.	“...процес кількісних та якісних змін, що підвищують стратегічний потенціал організації шляхом вирішення протиріч між зовнішнім та внутрішнім середовищем”, “певний результат, який може відобразити рівень конкурентоспроможності та конкурентний статус підприємств”
Дунська А., Бондаренко О.	“...сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища”
Жовковська Т. Т.	“...об’єктивна зміна тільки якісних характеристик системи, зумовлена як фундаментальними законами природи (єдності й боротьби протилежностей, переходу кількості у якість, розвитку суспільства по спіралі і нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, нагромадження досвіду і знань працівниками, виснаження природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи”
Заїка О., Ткаченко В.	“...унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий аттрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування”
Сидоренко Ю.	“це якісні та кількісні зміни об’єкта розвитку у напрямку, що забезпечує найбільш повне задоволення власних інтересів та зовнішніх вимог”
Кириченко О.	“...безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам”
Москаленко В., Гондлевський М.	“...якісні перетворення в його діяльності за рахунок змін кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій”

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3; 4; 7; 8; 9; 11; 17; 20]

На основі вищевикладеного можна виділити основні положення щодо сутності поняття “розвиток підприємства” (рис. 1).



Рис. 1. Основні положення щодо сутності поняття “розвиток підприємства”

Джерело: розроблено автором

Таким чином, проаналізувавши різні підходи до даного поняття, під розвитком підприємства слід розуміти кількісні та/або якісні зміни у внутрішньому стані підприємства та у взаємовідносинах його із зовнішнім середовищем, що призводять у довгостроковій перспективі до підвищення конкурентного статусу підприємства та збереження його як соціально-економічної системи.

Залежно від характеру, інтенсивності та масштабу перетворень зміни можуть бути помірними, радикальними чи фундаментальними. Так, наприклад, зміни, пов'язані з інтеграційним зростанням підприємства в рамках освоєної галузі, належать до радикальних перетворень, оскільки в цьому випадку потрібні суттєві внутрішні організаційні зміни. Іноді освоєння випуску нової продукції передбачає суттєві зміни у виробничому процесі, сфері маркетингу та логістики. До фундаментальних змін відносяться перетворення в організаційно-управлінській та виробничо-технологічній структурі; у культурі виробництва та менеджменту. Цей тип змін проводиться, якщо підприємство змінює галузь, вид продукту та місце на ринку. Помірні зміни – це незначні перетворення у сфері виробництва, організації менеджменту та у маркетинговому середовищі з метою підтримки інтересу до продукту та підвищення ефективності поточної діяльності підприємства.

Різні науковці в контексті теорії розвитку підприємства приділили також увагу розгляду таких понять, як сталий, керований та організаційний розвиток. Так, Дунська А., Бондаренко О. сталий розвиток трактують як “процес змін, обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на продукцію, масштабу діяльності, можливістю забезпечення безперервного процесу виробництва та збереження платоспроможності протягом тривалого періоду часу...” [7]. Тобто основними ознаками сталого розвитку можна назвати стабільність і підтримку стійкості процесів.

Жовковська Т. під керованим розвитком розуміє “...систему, в якій об'єднані процеси реструктуризації та реінжинірингу, інноваційні та інвестиційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури управління на основі зворотних зв'язків, де вирішуються завдання стратегічного і тактичного управління” [8].

Кокоць Л. Ю. розглядає організаційний розвиток як “процес, який складається з комплексу заходів, спрямованих на вирішення проблем, що виникають в організації, вдосконалення організаційної культури та процесів прийняття рішень” [12].

Отже, довгострокова ефективна робота будь-якого підприємства, його економічне зростання визначаються правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють найкращим чином реалізувати потенційно можливий технічний, людський капітал та інші ресурси. Вибір напрямів господарської діяльності та розвитку підприємства в сучасному світі – це швидше мистецтво, ніж наука, оскільки не можна знайти адекватний формалізований алгоритм, що забезпечує повну впевненість у ефективному вирішенні поставленого завдання.

Фундаментом стратегічного розвитку та управління виступає стратегія, її розробка та реалізація. Стратегія – це детальний всебічний комплексний план, спрямований на здійснення місії і досягнення довгострокових цілей і завдань організації, який показує загальний напрямок розвитку організації, її методи конкуренції і позицію у зовнішньому середовищі.

Розглянемо різноманітність визначень цього поняття, які наводяться у науковій літературі (табл. 2).

Узагальнивши всі вищенаведені трактування поняття “стратегія розвитку”, можна дати наступне визначення цьому поняттю: стратегія розвитку компанії – це прийняті вищим керівництвом напрямки розвитку підприємства та складових його діяльності, засновані на баченні майбутнього образу підприємства, що враховують зміни зовнішнього середовища і свою бізнес-модель, які повинні забезпечити створення нових переваг компанії в умовах жорсткої конкуренції.

Таким чином, стратегія розвитку підприємства – це довгостроковий план по розвитку підприємству, який охоплює всі сегменти його господарської діяльності.

Варто зауважити, що стратегічне планування є найважливішою складовою управління підприємством, і без нього навряд чи можлива успішна робота підприємства в умовах ринкової економіки. У сучасній економічній ситуації, що швидко змінюється, неможливо досягти позитивних результатів, не плануючи своїх дій і не прогножуючи наслідків.

Розглянемо деякі визначення стратегічного планування (табл. 3).

Підходи до визначення поняття “стратегія розвитку підприємства”

Автор	Визначення поняття
Хоменко О.	“...це працездатні підходи до розвитку складових діяльності суб’єкта (самого суб’єкта, а також умов, ресурсів, цілей, мотивів, результатів, процедур та інструментів)”
Довбня С., Письменна О.	“... це прийняті її вищим керівництвом напрямки або способи її діяльності для досягнення важливого результату, який має довгострокові наслідки”
Дуднева Ю., Кір’ян І.	“...проактивний стиль управління, заснований на баченні майбутнього образу фірми і на її динамічних організаційних здатностях до оновлення, з урахуванням змін зовнішнього середовища, своєї бізнес-моделі, що забезпечує присвоєння недоступних конкурентам економічних вигод”
Аванесова Н., Марченко О.	“...це сукупність раціональних прийомів досягнення довгострокових цілей в умовах нестабільності зовнішнього середовища”
Ілляшенко Н., Шипуліна Ю., Мельник Ю.	“...сукупність глобальних ідей розвитку підприємства”
Соколенко В. А.	“... це сукупність орієнтирів і обмежень, які визначають напрямок розвитку фірми відповідно до поставленої мети”
Баюра Д., Петрук В.	“...генеральна комплексна програма дій, виражених як у кількісній, так і в якісній формі, які дають чітке представлення про майбутні параметри розвитку суб’єктів господарювання з урахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення”
Легомінова С.	“...це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форми його діяльності, системи взаємовідносин усередині підприємства, а також його позиції в навколишньому середовищі, що призводить підприємство до визначених цілей”

Джерело: розроблено автором за даними [1; 2; 5; 6; 10; 13; 21; 24]

Отже, виходячи з представлених вище визначень, можна зробити висновок, що стратегічне планування у загальному вигляді є процесом визначення цілей підприємства та їх змін, а також ресурсів, необхідних для їх досягнення, та політики, спрямованої на придбання та використання цих ресурсів. Стратегічне планування забезпечує основу для ухвалення управлінських рішень та реалізації функцій підприємства. Не використовуючи переваги стратегічного планування, підприємства та окремі співробітники будуть позбавлені чіткого способу оцінки цілей та напрямів їх реалізації.

Визначення поняття “стратегічне планування” різними науковцями

Автор	Визначення
Мала Н., Грабельська О.	“визначення стратегічної мети розвитку підприємства на основі прогнозу його можливостей та змін середовища, а також вироблення програми дій щодо досягнення цієї мети”
Холява І., Олійник А., Цьвок Д.	“довгостроковий розвиток, досягнення вищих темпів економічного зростання на основі поетапного вдосконалення різних виробничо-технічних факторів та організаційно-управлінських структур з метою забезпечення високої якості роботи персоналу та рівня життя своїх працівників”
Попрозман О.	“логічний аналітичний процес визначення майбутнього становища організації залежно від зовнішніх умов діяльності”
Міщирікова А.	“вибір основних напрямів виробничої діяльності, прийомів та методів, що забезпечують досягнення довгострокових цілей підприємства (фірми) у постійно мінливих умовах довкілля”
Авансова Н., Марченко О.	“управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями фірми, її потенційними можливостями та кроками у сфері маркетингу”
Мірошник М., Кітченко О., Олійник І.	“визначення довгострокових цілей та завдань корпорації, прийняття курсу дій та розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей”
Хоменко О.	“довгостроковий розвиток підприємства, на основі формування та реалізації стратегії, для досягнення намічених цілей під впливом мінливого середовища в сформованому конкурентному оточенні”

Джерело: розроблено автором за даними [1; 14; 15; 16; 19; 23; 24]

Стратегічне планування діяльності підприємства включає три функції, представлені на рис. 2.

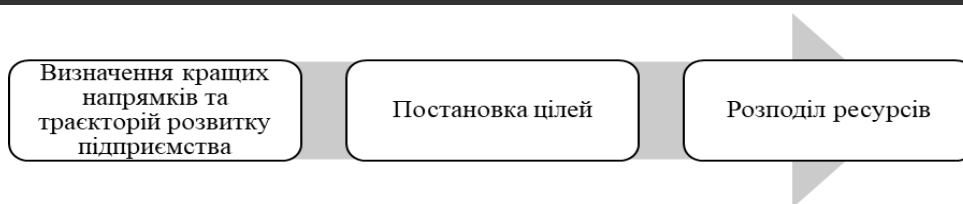


Рис. 2. Функції стратегічного планування діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

Об'єктом стратегічного планування є економічні суб'єкти, такі як комерційні та некомерційні організації, підприємства, установи. Предметна галузь стратегічного планування охоплює різні явища та події, що відбуваються як усередині, так і зовні об'єкта планування, іншими словами предмет цієї науки розглядає процес створення та підтримки стратегічної рівноваги між цілями та завданнями економічного суб'єкта, з однієї сторони, та змінами зовнішнього оточення та зовнішнього середовища – з іншої. У свою чергу, процес стратегічного планування виступає інструментом, що дозволяє розробляти та приймати управлінські рішення у довгостроковій перспективі, спрямовані на розвиток економічного суб'єкта в умовах невизначеності та з урахуванням зовнішніх факторів [14, с. 47].

Стратегічне планування підприємницької діяльності сприяє:

- здобуттю переконання у тому, що прийняті управлінські рішення будуються на якісному аналізі та з урахуванням опрацювання інших варіантів розвитку подій, при цьому має бути присутня повна впевненість у тому, що корпоративні цілі та стратегія відповідають викликам часу та у разі потреби переглядаються;
- здобуттю переконання у тому, що довгострокові вкладення економічного суб'єкта обґрунтовані та грамотно оцінено їхню віддачу;
- розробленню грамотної структури управління компанією, підвищенню контрольних функцій керівництва.

Масштаби стратегічного планування підприємницької діяльності визначаються такими моментами [15, с. 6]:

- суттю проблем, які безпосередньо пов'язані зі стратегічними цілями компанії;
- розробкою та обґрунтуванням альтернативних варіантів розвитку компанії;
- чітким розумінням цілей та завдань розвитку компанії у довгостроковій перспективі, а також наявністю плану заходів щодо досягнення намічених цілей та розкриття сформульованих завдань;
- опрацюванням комплексних рішень, пов'язаних із внутрішнім та зовнішнім середовищем компанії;
- встановленням балансу інтересів всіх учасників діяльності компанії;
- масштабами фінансово-господарської та виробничої діяльності компанії.

Стратегічне планування відрізняється від довгострокового:

- іншим розумінням ролі зовнішнього фактору;
- вивченням оточення організації та ринку.

Необхідно розуміти, що стратегічне планування підприємницької діяльності не завершується якоюсь негайною дією чи швидкими результатами, воно охоплює як формальні, так і неформальні процедури.

Можна визначити ряд переваг стратегічного планування для підприємства (рис. 3).

Стратегічне планування діяльності підприємства включає:

- стратегію, що реалізується у комплексі розвитку підприємства та виконання поставлених цілей;
- слабкі та сильні сторони розвитку підприємства при зміні навколишнього середовища;
- ризики, з якими постійно стикаються підприємства;
- облік прогнозів та пропозицій, що знайшли відображення у стратегічному плануванні;
- відображення взаємозв'язку господарської, фінансової та інвестиційної діяльності;
- оцінку диверсифікації, що відбувається внаслідок злиття та поглинання інших підприємств.

Доцільно виділити такі особливості процесу стратегічного планування на підприємстві:

- компанія розглядається як цілісна система, її структурні підрозділи є взаємопов'язані та взаємодіючі елементи цієї системи;
- акцент на довгостроковій перспективі;

- обов'язкове визначення переважаючих напрямів розвитку підприємства;
- підвищення ефективності діяльності компанії, її потенціалу;
- акцентування уваги на вирішенні ключових проблем компанії;
- формування передумов для успішного оперативного планування, розробки та прийняття поточних управлінських рішень;
- активізація взаємодії управлінського персоналу з розвитку компанії в майбутньому.

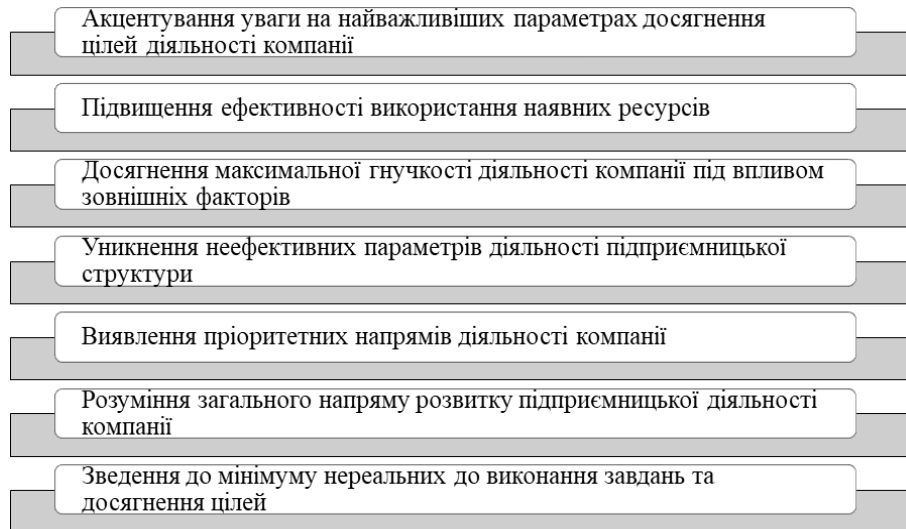


Рис. 3. Переваги стратегічного планування для підприємства

Джерело: розроблено автором

На рис. 4 зображено типовий процес стратегічного планування на підприємстві. Основними елементами процесу стратегічного планування є: формулювання місії та цілей підприємства, визначення загроз та нових можливостей зовнішнього середовища, оцінка сильних та слабких сторін підприємства щодо його конкурентів, аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегії підприємства, а також розробка спільних напрямів, які забезпечують реалізацію стратегії. Враховуючи ітераційний характер стратегічного планування, необхідним елементом цього процесу є оцінка реалізації стратегії.

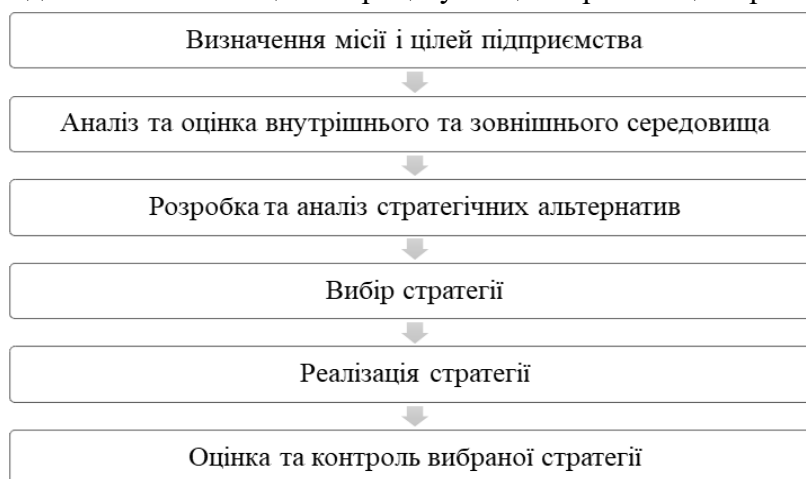


Рис. 4. Етапи стратегічного планування

Джерело: розроблено автором

У сучасних економічних умовах зростає роль такої процедури стратегічного планування, як прогнозування. Це пов'язано з двома моментами:

– по-перше, ринковій економіці притаманні постійні коливаннями, які безпосередньо позначаються на попиті, що складається на ринку, та одержуваних компанією фінансових результатах. З метою недопущення великих, часто непоправних помилок, потрібна грамотна оцінка наявних альтернатив ринкової динаміки, тактики поведінки контрагентів та конкурентів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Саме тому стратегічне прогнозування стає необхідним елементом формування ринкової стратегії та тактики всіх підприємницьких структур;

– по-друге, у ринковому господарстві стратегічне прогнозування постає як точка відліку при обґрунтуванні проектів довгострокових програм та планів. Це пов'язано з тим, що багато процесів, які охоплюються програмами і планами, та виступають як найважливіші фактори відтворення (зміни чисельності та структури населення країни, регіону, попит на товари, роботи, послуги на внутрішньому і зовнішньому ринках і т. д.), мають досить високий ступінь невизначеності. У зв'язку з цим можливо лише припускати (прогнозувати) їхню динаміку та вплив на соціально-економічний розвиток.

Одним із головних аспектів сучасного підходу до стратегічного планування підприємницької діяльності є розуміння того, як контролювати реалізацію стратегічного плану. Існує таке поняття, як стратегічний контроль, тобто контроль за змінами ключових параметрів, на підставі яких були сформульовані цілі та завдання стратегії, вибиралися стратегічні альтернативи, розроблялася стратегія розвитку підприємницької структури. Стратегічний контроль дає можливість оцінити зміни вихідних передумов та головних параметрів стратегії розвитку і те, яким чином зазначені зміни відбилися на виконанні стратегічного плану.

Предметом стратегічного контролю є бізнес-модель та основні можливості компанії, стратегічні ініціативи учасників діяльності, система мотивації керівного складу, орієнтація його на виконання стратегічних цілей, вплив корпоративної культури на процеси планування, умови виконання стратегічних програм розвитку. Заходи стратегічного контролю сприяють розумінню проблем бізнесу та можливих шляхів їх вирішення. Стратегічний контроль, на відміну від оперативних засобів контролю, дає можливість отримати зворотній зв'язок, як від зовнішніх, так і внутрішніх чинників, які впливають на бізнес у цілому.

Стратегічне планування вимагає від управлінського персоналу здатність до аналітичної, та в якійсь мірі творчої діяльності. З метою якісного стратегічного планування управлінці повинні добре розумітися на сутності бізнесу та об'єктивно оцінювати місце компанії у зовнішньому середовищі, бачити не лише позитивні результати діяльності, а й критично їх оцінювати, представляти нові можливості, а також стимулювати інноваційну поведінку, розробку та впровадження нових підходів до управління. Необхідно відзначити, що стратегічне планування виступає як рушійна сила, що визначає стратегічну позицію компанії у зовнішньому середовищі, встановлює пріоритети розвитку та стратегічні цілі, формує платформу для прийняття стратегічних рішень, а також сприяє розумінню управлінським персоналом їх наслідків.

Підхід до дослідження моніторингу як складової механізму контролю означає, що принципи його організації та функціонування можуть бути визначені лише на основі обліку взаємодії та взаємозв'язку з іншими елементами системи контролю: середовище контролю, оцінка ризиків, організація інформаційних потоків та комунікацій, процедура контролю. Для реалізації стратегічних цілей, програм та проектів використовуються спеціальні методи спостереження та контролю – засоби моніторингу реалізації стратегії.

Моніторинг повинен фіксувати досягнуті показники шляхом обробки великого масиву кількісної інформації на ранніх стадіях реалізації стратегії. Тому заключним етапом стратегічного управління є моніторинг та контроль за ходом реалізації стратегії. Оцінюється те, як і наскільки досягнуто мету, який вплив досягнуті стратегічні результати здійснили на ресурсний потенціал організації, її зовнішнє та внутрішнє середовище, ефективність витрат тощо. Також підлягають оцінці і результати окремих прийнятих ініціатив та стратегічних дій.

Таким чином, основна мета моніторингу у системі стратегічного розвитку – зіставити фактично досягнуті та заплановані результати, сформулювати набір коригуючих дій у разі їхнього суттєвого відхилення.

Функціями моніторингу у системі стратегічного розвитку є [14, с. 44]:

- перевірка відповідності результатів реалізації стратегії її цілям та завданням;
- розвиток системи інформаційного забезпечення стратегічного управління;
- моніторинг та уточнення змісту системи ключових показників результативності та ефективності;
- виявлення шляхів удосконалення системи та процедур стратегічного аналізу;
- фіксація критично важливих параметрів розвитку підприємства;
- уточнення складу стратегічних цілей як за окремими бізнес-напрямами, так і загалом по підприємству;
- координація стратегічного управління та відстеження вкладу окремих структурних підрозділів у реалізацію стратегії тощо.

Етапами моніторингу у системі стратегічного розвитку є:

1. Оцінка результатів виконання стратегії та її впливу на показники діяльності підприємства.

2. Порівняння отриманих результатів оцінки з поставленими цілями та вимогами до їх досягнення (тимчасові рамки, бюджет).

3. Розробка коригувальних дій, покликаних підвищити результати стратегічного розвитку у майбутньому.

Наведемо короткий опис моделей моніторингу у системі стратегічного розвитку:

1. Стратегічний аудит – складова частина аудиту, що виконує порівняння основних стратегічних рішень та стратегії розвитку організації. Такий аудит буває всеосяжний, тобто, який зачіпає етапи процесу стратегічного управління, або спрямований – розглядає лише частину процесу. Крім цього, аудит може бути формалізований, тобто суворо дотримується організаційних правил і процедур, чи неформалізований, тобто дає менеджеру широку свободу після ухвалення рішень у тому, як виконувати оцінку роботи організації та коли це потрібно робити [18].

Метою стратегічного аудиту є не стільки оцінка повноти і точності відображення інформації про діяльність організації, скільки аналіз ефективності дій, які робить система управління щодо стратегії розвитку організації та успішність реалізації цієї стратегії. Тобто у цьому випадку оцінюється ефективність розвитку організації.

Завдання стратегічного аудиту – це перевірка реалізованості стратегічних цілей, результатів та наслідків заходів, вжитих для їх досягнення. Перше завдання – це вибір оптимальної стратегії для розвитку організації з безлічі варіантів з урахуванням аналізу. Для визначення оптимальної стратегії необхідно здійснити сценарний аудит. Він полягає у розгляді низки варіантів розвитку організації з урахуванням впливу зовнішніх факторів. Таким чином, ще однією важливою можливістю стратегічного аудиту є розгляд кількох стратегій та вибір з них найбільш сприятливої. Друге завдання – це оцінка ефективності реалізованих стратегій. У цьому випадку експерти оцінюють ефективність ведення даного бізнесу (наскільки дієва стратегія розвитку підприємства, чи приносить діяльність, що здійснюється дохід і т. д.) [18].

На підставі розвитку міжнародної практики стратегічного аудиту слід зазначити низку особливостей, що відрізняють його від простого фінансового аудиту:

1. Цей аудит орієнтований переважно на великий (корпоративний) бізнес.

2. Відсутня єдність розуміння сутності та функціональної ролі стратегічного аудиту.

3. Відсутні методики стратегічного аудиту як системи правових, професійних, організаційних та технологічних елементів.

Для створення реальної та більш об'єктивної картини стану підприємства аудиторю недостатньо бухгалтерської звітності та фінансової інформації. Для досягнення мети необхідні дані аналітичного обліку.

Стратегічний аудит пов'язаний не лише з контролем достовірності інформації про результати господарської діяльності, а й з достовірністю проектних документів, що у подальшому визначають основні напрями діяльності організації. До таких документів можна віднести: стратегію організації (групи підприємств); інвестиційну програму; окремі інвестиційні проекти; бізнес-плани організації.

Як правило, саме вони є об'єктами стратегічного аудиту.

2. Збалансована система показників (ЗСП) – це система стратегічного управління компанією на базі виміру та оцінювання її ефективності за набором найбільш вдало зібраних показників, що показують усі аспекти діяльності організації, як фінансові, так і нефінансові. У самій назві системи відображено той баланс, який підтримується між короткостроковими та довгостроковими цілями, фінансовими та нефінансовими показниками, основними та допоміжними параметрами, а також зовнішніми та внутрішніми факторами діяльності [18].

Збалансована система показників – один із потужних інструментів моніторингу у стратегічному менеджменті, що дозволяє виміряти ефективність компанії за допомогою спеціально підібраних та зважених (збалансованих) індикаторів, які комплексно відображають її поточний стан.

Основні терміни та визначення ЗСП:

– бачення – чітко сформульований опис, якою має стати компанія у майбутньому, а також основних шляхів досягнення цього;

– тимчасовий обрій – дозволяє визначити, до якого типу належить конкретний показник, і навіть тривалість періоду його планування;

– каскадування – інструмент доведення (декомпозиції) ЗСП від верхнього рівня (рівня підприємства у цілому) до нижніх (до рівня відділів і навіть конкретних виконавців);

– перспективи – найважливіші стратегічні галузі (наприклад, маркетинг/клієнти, фінанси, персонал, виробництво/внутрішні бізнес-процеси);

– показник – інструмент виміру ступеня досягнення як поставленої мети, так і результативності бізнес-процесів;

- причинно-наслідкові зв'язки, які знаходять відображення у стратегічній карті підприємства;
- бізнес-процес – послідовні дії для отримання потрібного результату, важливого для компанії;
- стратегічна карта – допомагає описати стратегію розвитку компанії у вигляді діаграми чи рисунка;
- стратегічна мета – стратегічно важлива для компанії мета, досягнення якої надасть серйозні конкурентні переваги;
- стратегічні заходи (проекти) – інструмент реалізації стратегії розвитку компанії.

Зручність даної моделі моніторингу стратегічного розвитку підприємства полягає в тому, що стратегію розвитку підприємства можна перевести у кількісний вимір. Модель реалізується на основі заздалегідь підібраних показників, які враховують усі суттєві аспекти стратегії розвитку.

Система збалансованих показників передбачає стратегію розвитку підприємства у чотирьох аспектах – фінанси, клієнти, бізнес-процеси, персонал. При цьому враховуються фінансовий напрямок компанії, корисність товарів та послуг для споживача, внутрішня операційна ефективність, інновації та навчання.

В аспекті фінансів визначаються ті економічні результати, які планується досягти у ході реалізації стратегії розвитку. Тут розглядаються традиційні фінансові показники, такі як дохід від основної діяльності підприємства, валовий прибуток тощо. Пропонують такі показники оцінки [18]:

- зростання обсягу продажів у певному сегменті ринку;
- відсоток доходу від продажу нового продукту;
- скорочення витрат та збільшення продуктивності;
- зростання доходу та розширення структури діяльності;
- підвищення рентабельності інвестицій;
- збільшення доданої вартості продукції.

Потім у ЗСП розглядається аспект клієнта, а саме:

- задоволеність покупців;
- ціннісна пропозиція з боку підприємства;
- лояльність клієнтів.

Наступним аспектом є внутрішні бізнес-процеси. Тут визначаються види діяльності підприємства, які є найбільш важливими для акціонерів та споживачів. Цілі та показники формуються після розробки попередніх двох аспектів. Завдяки цьому у підприємства з'являється можливість орієнтувати бізнес-процеси так, щоб вирішити завдання клієнтів та акціонерів. Основним показником оцінки є окупність інвестицій у НДДКР. Мета цього показника – показати, що мета НДДКР полягає у розвитку такого обладнання, яке матиме найбільший ринковий потенціал та більш високу окупність. Допоміжним показником є відсоток продажу нового товару у загальному обсязі реалізації.

Останнім аспектом у ЗСП є персонал, а саме його навчання та розвиток. У даному аспекті основними факторами ефективності є:

- ступінь задоволеності співробітників;
- вміння та кваліфікація співробітників;
- швидкість отримання інформації;
- генерація ініціатив тощо.

3. Модель моніторингу стратегії розвитку підприємства спрямовану на декілька напрямів: “якщо стратегія відповідає цілям організації, то її подальший моніторинг та оцінка проводяться за такими напрямками: відповідність обраної стратегії стану і вимогам середовища, відповідність обраної стратегії потенціалу та можливостям організації” [20, с. 138].

4. Інтегральна оцінка стратегічного розвитку. Модель інтегральної оцінки стратегічного розвитку забезпечує контроль досягнення цільових стратегічних орієнтирів та дозволяє аналізувати загальну успішність виконання обраної організацією стратегії.

5. Аналіз розриву або GAP-аналіз відноситься до ситуаційних моделей і застосовується для визначення відхилень між можливостями підприємства та сформульованими стратегічними цілями. Аналіз виконується за певним алгоритмом і вважається одним із найпростіших методів оцінки ефективності стратегії, якщо основним її критерієм є відповідність реальним можливостям підприємства. Однак зазначимо, що особливість аналізу розриву пов'язана з процесом стратегічного планування та багато в чому орієнтована на показники планів. Разом з тим, у стратегічних планах переважно передбачаються показники

прибутків, обсягів виробництва або продажів, використання ресурсів, рівні витрат, частка на ринку, а також показники економічної, фінансової стабільності та ефективності. Також при застосуванні даного аналізу використовується обмежений спектр показників чи єдиний показник, що суттєво знижує його достовірність, точність та повноту. Таким чином, GAP-аналіз не можна вважати об'єктивним інструментом оцінки якості стратегії, але можливе його застосування у сукупності з іншими інструментами стратегічного моніторингу [20, с. 138].

6. Аналіз динаміки витрат та крива досвіду були розроблені у 30-х роках ХХ ст. Сутність цієї моделі аналізу полягає у визначенні стратегії як досягнення лідерства з витрат, яке досягається шляхом застосування досвіду організації ефективного виробництва, переваги у технологіях та ефекту масштабу. Особливо актуальною є така модель для промислових підприємств. Однак модель оцінки на підставі кривої досвіду має ряд істотних недоліків, що серйозно спотворюють її точність в умовах теперішнього часу: нехтування умовами середовища та концентрація на ефект масштабу. Ці недоліки є першопричиною значної неточності та необ'єктивності моделі аналізу, а також призводять до суттєвого спотворення результату.

7. Аналіз динаміки ринку основним вважає, навпаки, аналіз середовища, розглядаючи кількісні дані про розвиток ринку, прогнозування продажів на підставі моделі життєвого циклу товару. Кожна стадія життєвого циклу товару характеризується своїм рівнем продажів і відповідно до своєї ключової стратегії, що варіюється від стратегії, орієнтованої на зростання, до стратегії скорочення. Метою аналізу є правильне визначення необхідної для підприємства стратегії відповідно до стадії життєвого циклу товару [18]. Незважаючи на свою простоту і зрозумілість, модель аналізу динаміки ринку також має ряд недоліків, до яких належать: облік лише одного фактору, недостатню увагу до ентропії ринку, непередбачуваність поведінки товару на ринку в умовах глобалізації та єдиного економічного простору.

8. Портфельні моделі аналізу будуються на припущенні про первинність стратегічних зон господарювання або стратегічних бізнес-одиниць (СБО). Портфель компанії визначається як сукупність СБО. Портфельний аналіз спрямовано на оцінку функціонування СБО. У ході даного аналізу виявляються прогресивні та відмираючі напрямки діяльності, розглядаються ефективні та неефективні проекти, оцінюється привабливість різних ринків та конкурентоспроможність компанії на кожному з них, а також потенціал її розвитку.

Поряд із очевидними перевагами даного набору моделей стратегічного аналізу, наразі існує об'єктивна необхідність їх методологічного вдосконалення, оскільки вони не охоплюють достатньо кількості факторів. Таким чином, на даний час відсутні достовірні системи моніторингу та оцінки якості стратегії розвитку підприємства, що функціонує в умовах нестабільного зовнішнього середовища та вимоги до зростання конкурентоспроможності через інноваційний розвиток. Моніторинг стратегічного розвитку залежно від його результатів може бути основою перегляду місії підприємства, стратегічних цілей чи генеральної стратегії.

3.3. Маркетингова діяльність засобами NFT-технологій для відбудови економіки України

© Манн Р. В.

*д-р. екон. наук, проф., зав. кафедри економіки та управління,
Черкаський державний технологічний університет,
м. Черкаси, Україна*

© Баранов Г. О.

*викладач кафедри економіки та управління,
Черкаський державний технологічний університет,
м. Черкаси, Україна*

Сучасні технології здійснили революцію, яку можна порівняти з розробкою друкарського верстата Йоганном Гутенбергом у 1440-х роках, і цей процес незворотній. Сьогодні онлайнкультура перебуває в зародковому стані, але темпи її формування, що надихаються розвитком онлайн-простору, стрімкі. Дослідження присвячене історії розвитку і експансії криптовалют, підживленій глобальним переосмисленням цінностей під час пандемії COVID-19, яка вплинула на становлення і розвиток маркетингової діяльності засобами NFT-ринку і криптомистецтва. Мета статті – дослідити та узагальнити інформацію про основні аспекти розвитку маркетингової діяльності засобами NFT-ринку і криптомистецтва як одного з аспектів для відновлення економіки України.

NFT – це реальний об’єкт і запис у блокчейн, цифровий сертифікат, який підтверджує володіння. Блокчейн – це база даних, де впорядковані записи, і ця база постійно збільшується. Наприклад, дослідниця Д.Редел вважає, що розвиток NFT вплине на мистецтво, яке перейде в цифровий формат. Наше дослідження сприяє системному сприйняттю розвитку ціноутворення NFT-ринку, що підтверджується теорією М.Даулінга, який у своїх працях розкрив деякі аспекти дослідження моделі ціноутворення NFT-ринку. Це дослідження показує на ринку NFT, що ціноутворення не демонструє ознак основної ефективності, проте є деякі ознаки змін у поведінці ціноутворення. За невеликий час існування NFT-ринку його досліджували К. Вонг, Р. Лі, М. Надіні, Л. Алесандретті та ін. Враховуючи різноманітність ринків NFT, наше дослідження продовжує цей аналіз в Україні. Наш головний внесок – показати на основі узагальнення історичного досвіду, перспективи цього напрямку, зокрема як ціноутворення NFT пов’язане з ціноутворенням на ринку криптовалют. Варто зазначити, що досліджень з цієї проблематики недостатньо, а окремі праці не повністю відображають основні закономірності розвитку ринку NFT та його вплив на економіку. Методологія дослідження полягає в застосуванні історико-системного методу для вивчення виникнення і розвитку ринку NFT та криптоарту, що забезпечує основу для розуміння того, як ціни на NFT можуть змінюватися в міру розвитку ринку [2; 7; 9]. Також використано методи порівняльного аналізу та синтезу, які допомогли виявити основні тенденції розвитку ринку NFT та криптоарту.

Слід зазначити, що полеміка про еволюцію технології та її інноваційний розвиток стосується не стільки самої технології, скільки майбутнього цивілізації. Сьогодні важко виділити науку, яка найбільш активно та ефективно досліджує незмінні токени як сучасне явище віртуального світу. Історія становлення NFT почалась у 2014 р., коли художник К. Маккой написав в блокчейні Namecoin, що стало першим NFT Quantum. Це було зображення піксельного восьмикутника, що міняє колір та пульсує. Потім з’явилося багато розробок і була створена платформа “Bitcoin 2.0”, а згодом – блокчейн Ethereum. Подальшим кроком в розвитку NFT стали розробки Дж. Воткінсона і М. Холла, які створили серію токенів CryptoPunks – десять тисяч персонажів без повторень, а згодом у 2017 р. студія “Axiom Zen” (Ванкувер) створила гру “Crypto Kitties”, за правилами якої гравці мали змогу продавати, розводити котів і зберігати їх в своїх криптогаманцях. Фундаментальний крок у розвитку NFT зробила віртуальна платформа Decentraland, де гравці можуть конструювати, малювати тощо, і це все зберігати на своєму блокчейн. В останні роки відомі артисти, співаки та творчі особистості почали заробляти у віртуальному середовищі, адже ринок NFT демонструє величезне зростання. Наприклад, станом на травень 2021 р. загальна сума грошей, використаних на завершені продажі NFT, досягла 35 мільйонів доларів США [8] і до вересня 2021 р. зросла до 41 мільйону доларів торгів NFT у шести основних категоріях, включаючи мистецтво. Токен – це розрахункова одиниця, яка не є криптовалютою. Криптовалюта – це різновид цифрової валюти, випуск і розрахунок якої здійснюється повністю автоматично через децентралізовану платіжну систему, а особливістю криптовалюти є зберігання інформації на блокчейні.

Маркетингова діяльність арт-ринку існувала давно, але в останні кілька десятиліть стали очевидними два основні фактори, що обумовлюють попит. З одного боку, мистецтво сприймається як довгострокова інвестиція, і в цьому випадку якість роботи є вагомим критерієм. З іншого боку, все більше людей хочуть побачити арт-об’єкти відомих художників. Кількість шанувальників мистецтва неухильно зростає, але вартість одного об’єкта може коливатися від кількох сотень до сотень тисяч доларів, причому більшість предметів мистецтва знаходяться у приватній власності та недосяжності для шанувальників. Щоб розширити соціальний бар’єр і забезпечити доступ до мистецтва для всіх, необхідно вирішити дві проблеми: обмежений перегляд деяких творів та неможливість їх відтворення так, щоб кожна копія мала однакову цінність. Сьогодні завдяки цифровому мистецтву ситуація змінюється і є шанс зробити його справді демократичним, щоб воно відповідало і потребам бізнесу, і було доступним. Ще одна дуже важлива особливість NFT полягає в тому, що вони неподільні, тобто неможливо комусь надіслати частину незамінного токена. NFT – це спеціальний токен, який представляє унікальний ідентифікатор твору криптографічного мистецтва та використовується для підтвердження права власності на твір. Ви можете приєднати його до чого завгодно: JPEG, GIF, MP4 тощо [4; 6]. Однією з переваг придбання творів мистецтва є те, що ви фінансово підтримуєте художників і отримуєте права на використання та можливість публікації в Інтернеті зображення або можете встановити його як зображення профілю.

Щоб здійснити продаж творів криптомистецтва, необхідно подати заявку на спеціалізованому сайті та отримати згоду на використання платформ, призначених тільки для запрошених. У деякі з них легко потрапити, наприклад Async.art (програмований ринок творів мистецтва), а деякі – дуже складні.

У звіті компанії NonFungible, яка публікує аналіз NFT-ринку, йдеться, що у 2020 р. торгівля NFT сягнула понад 250 мільйонів доларів, що майже на 300 % більше, ніж у 2019 р. На онлайн-платформах, таких як Rarible, OpenSea та Nifty Gateway, люди витрачають великі суми криптовалюти, щоб купити токени, які мають право власності на цифрові об'єкти, які потім часто повторно виставляються на аукціон за вищими цінами. Для деяких з цих NFT стає заміною предметів колекціонування у традиціях CryptoKitties, інші – об'єкти, призначені для використання у відеоіграх, але дедалі більше пов'язані з творами цифрового мистецтва [5].

Ринок CryptoArt – це новий спосіб для митців розповсюджувати цифрові роботи серед колекціонерів. Технологія блокчейн надає безпечне володіння, відстеження, комісійні митцям при продажах. Це розвинений ринок з платформами (Nifty Gateway, SuperRare, MakersPlace), який надає багато переваг, що не може надати традиційний арт-ринок. Завдяки відсутності поїздок та переважно цифровому поширенню, ця нова модель виглядає так, начебто вона може стати стійкою практикою для митців. Мистецтво – один з найбільших та швидко зростаючих додатків для NFT. Купівля цифрової копії та отримання фізичного еквівалента стає вагомим бізнесом в світі. Важливо мати як централізовані так і децентралізовані платформи. Кураторські платформи важливі для колекціонерів, тому що вони можуть бути відносно впевненими у покупці оригінального мистецтва. Однак з погляду митця важливо мати легкий доступ до ринків (без необхідності подавати заявку). Необхідно розробити таку структуру системи, щоб не робити помилок традиційного ринку мистецтва, на якому лише невелика кількість митців може заробляти на життя своїм мистецтвом.

Цифрові художники завжди боролися за авторські права та захист від плагіату своїх робіт. NFT вирішує цю проблему, діючи як віртуальний сертифікат автентичності, по суті пов'язуючи оригінальний цифровий твір мистецтва з токеном, надаючи йому такий самий статус, як і підпис художника. Це дозволяє художникам вільно поширювати копії своїх робіт у соціальних мережах, оскільки справжній оригінал зберігає свою цінність завдяки NFT, призначеному для нього. Ринки незамінних токенів набрали обертів з початку 2021 р. і NFT можуть бути цифровими активами. Прикладом NFT є CryptoPunks – найбільший на сьогодні ринок для торгівлі NFT [4]. Всі, хто працює на ринку NFT, дізнаються про ринок криптовалют і навпаки. Частково це пояснюється тим, що придбання NFT вимагає використання криптовалюти як оплати, що є проблемою для багатьох людей. Зважаючи на це, наше дослідження вивчає перехресні ефекти між криптовалютами та цінами на NFT. Ми очікуємо, що криптовалюта впливатиме на ціни NFT, оскільки більші ринки, як правило, мають тенденцію перетікати на менші ринки, а криптовалюти значно більше прив'язані до ринку, ніж NFT. Ціноутворення на NFT також може вплинути на ринки криптовалют, оскільки NFT та їхня популярність є вагомим обґрунтуванням для впровадження блокчейн. Це відкрита бізнес-тема про практичне застосування блокчейн та криптовалюти на основі блокчейн. З таким розумінням збігу між двома ринковими групами це дослідження має на меті вивчити взаємозв'язок між ринками криптовалют та NFT. Наприклад, Г. Моратіс вказує, що існує високий ступінь шокової передачі волатильності між криптовалютами, тоді як біткоїн домінує в цій передачі [5]. Для просування цього дослідження ми додатково проаналізували, чи існує спільне переміщення доходів від криптовалюти та NFT, оскільки спільне переміщення є ключовою особливістю ринків криптовалюти. Виявлення зв'язків між двома ринковими групами було б корисним як для дослідників, так і для практиків, оскільки тоді ми могли б вивчити тенденції в ціноутворенні криптовалюти, щоб дати підказки щодо ймовірних тенденцій на ринках NFT.

Інтернет підштовхнув нас до переосмислення таких тем, як “Я”, взаємозв'язок між фізичним і віртуальним світом, особистість і поняття матеріальності, втілення, тимчасовості, просторовості та можливості в маркетинговій діяльності. Блокчейн також гарантує такий ступінь філософського дослідження. Він показує повний спектр розгляду в класичних областях філософії: онтології, гносеології та аксіології. Онтологія розглядає питання існування, відповідно, з практичної точки зору, онтологічна філософія блокчейн дасть стисле визначення того, що являє собою технологія, включаючи її призначення, функції та розміри. Друга область, гносеологія, займається знанням. Нові технології блокчейн допомагають нам знати або розуміти нові способи пізнання і стандарти істини [6]. Третя область, аксіологія,

особливо етика та естетика, стосується того, як технологія блокчейн оцінюється, сприймається і підтримується окремими людьми та суспільством, які аспекти цінуються, переоцінюються, недооцінюються і не беруться до уваги.

Завдання філософії блокчейн полягає в тому, щоб допомогти в іменуванні, формулюванні та описі різних понять і концептуальних рівнів в їх генеративній прогресії і значенні. Отже, мета філософії блокчейн полягає в тому, щоб сформулювати концептуальні ресурси для визначення, що таке блокчейн і яким він може бути, його потенційний вплив, переваги та недоліки, а також нові можливості, які він надає, як індивідуально, так і в суспільстві. Філософія тут використовується для позначення теоретичних основ, основоположних визначень, а також загальних абстракцій технології блокчейн, в основному все, що може становити концептуальне обґрунтування поняття блокчейн.

Ринки невзаємозамінних токенів (NFT) стали відомі з початку 2021 р. Ці нові ринки цифрових активів зросли приблизно до 550 мільйонів доларів від загального обсягу торгів протягом березня 2021 р., але понад 200 мільйонів доларів цієї торгівлі відбулося лише в березні місяці. Цьому зростанню торгівлі відповідало значне зростання публічних обговорень та традиційне висвітлення NFT у пресі [4]. NFT можуть бути будь-яким типом цифрових активів. Найпоширенішими типами є предмети колекціонування та твори мистецтва, об'єкти у віртуальних світах та оцифровані персонажі зі спортивних та інших ігор. NFT починається з реєстрації права власності на цифровий актив на блокчейн, як правило, в мережі Ethereum (криптовалюта, платформа для створення децентралізованих онлайн-сервісів на основі блокчейн). Потім цей цифровий актив можна продати, зі змінами у власності та отриманим платежем криптовалюти, зареєстрованим на блокчейн.

Прикладом NFT, для аналізу у цьому дослідженні, є CryptoPunks – найбільший ринок, що торгує в NFT на сьогодні. NFT-ринок розпочався на початку 2017 р., коли було створено та зареєстровано 10 тисяч унікальних цифрових символів як окремі активи на блокчейн Ethereum. Цифрові твори коштували від 50 до 100 доларів кожен і це було до квітня 2020 р., коли вони почали зростати в ціні, на початку 2021 р. відбувся злет цін. До березня 2021 р. окремі твори CryptoPunks були на рівні від 20 – 100 тисяч доларів. NFT мають різні характеристики криптовалют, і це важливо мати на увазі. Криптовалюти призначені в першу чергу як валюти, навіть якщо вони зберігають деякі властивості, подібні до активів [5]. NFT, з іншого боку, призначені як чисті активи. Дійсно, термін “невзаємозамінний” в назві NFT є підказкою до цієї різниці. Взаємозамінність, є однією з визначальних характеристик криптовалюти і грошей в цілому (один біткоїн такий же, як і інший біткоїн, а один долар такий же, як і інший). Невзаємозамінність NFT є однією з ключових характеристик активів, яка оцінюється.

Наше дослідження сприяє дослідженню ціноутворення NFT. Наприклад, М. Даулінг виклав у своїй роботі деякі аспекти дослідження моделі ціноутворення NFT [2]. Це дослідження показує на ринку NFT, що ціноутворення не демонструє ознак основної ефективності, але є деякі ознаки змін у поведінці ціноутворення. Враховуючи різноманітність ринків NFT, наше дослідження допомагає продовжити цей аналіз на фундаментальному рівні. Наш головний внесок полягає в тому, що вперше системно досліджено становлення та застосування економічної практики ринку NFT і криптоарту з метою використання цього досвіду для розвитку економіки України.

Наш набір починається з даних для двох найбільших криптовалютних ринків: Біткоїн та Етер, з необробленими даними, отриманими з coinmarketcap.com. Причиною вибору цих двох криптовалют є пряме з'єднання між Ether і NFT, оскільки NFT на сьогоднішній день в основному зареєстровані на смарт-контрактах Ethereum, а оплата, як правило, здійснюється через Ether. Біткоїн обраний ринком з найбільшим розміром і найбільшою волатильністю передач на інші криптовалюти [1; 3]. Наші NFT-дані – це торги на вторинному ринку: токени Decentraland; зображення CryptoPunk; ігрові персонажі Axie Infinity. Окремі дані про торгівлю отримуються з nonfungible.com, і ми йдемо від торгових даних до нашого часового вікна. Наприклад, ринок CryptoPunk – найбільший ринок NFT і репрезентативний (досить різноманітний) ринок NFT-мистецтва та колекціонування. Ринок Axie Infinity – ринок з великим обсягом торгів на відміну від попереднього ринку, оскільки він є представником ігрового ринку NFT, і восьми найбільших ринків NFT.

З цього ми робимо висновок, що ціноутворення NFT відмінне від ціноутворення криптовалюти з точки зору передачі волатильності. Це має наслідки для маркетингової діяльності, інвестиційних портфелів, оскільки низько кореляційні активи дуже бажані для їх диверсифікуючих характеристик, а також з аналізу розливу волатильності визначаємо, що між

ринками NFT мало розливу. Це на відміну від криптовалюти та фондових ринків, які, як правило, мають високий ефект розливу серед своїх окремих ринків і що ринки NFT можуть містити кілька класів активів. Незважаючи на низьку волатильність передач між NFT і криптовалютами, когерентності вейвлетів свідчать про певний спільний рух між двома наборами ринків. Це говорить про те, що існує цінність застосування розуміння цінової поведінки криптовалюти до ціноутворення NFT. Можливість, яку варто розглянути, полягає в тому, що існують загальні фактори, що рухають обидва ринки та сприяють позитивній маркетинговій ситуації. Самі собою NFT-токени є чимось принципово новим і все частіше з'являються нові NFT-проекти та маркетплейси, які набирають все більшої популярності. Можна зауважити, що продаж унікальних творів відбувається через аукціон, де власник встановлює стартову ціну лота, тому це дає перспективи та вплив на створення нових потенційних напрямів економічного розвитку як в Україні, так і в світі. Ґрунтовно проаналізовано інформацію про основні аспекти становлення і розвитку NFT-ринку та криптомистецтва для відновлення економіки України. Також подано опис та ґрунтовний аналіз розвитку криптоарту, доведено, що автентичність цифрового мистецтва можна перевірити за допомогою NFT або незамінного токена. У статті представлені нові можливості та деякі обмеження розвитку ринку NFT. Дослідження доводить, що ринок NFT може стати дієвою ланкою відновлення сучасної економіки і встановить баланс бізнесу і мистецтва.

3.4. Пошук можливостей фінансового забезпечення маркетингової інноваційної діяльності високотехнологічних компаній

© Мних О. Б.

д-р. екон. наук, проф.,

НУ “Львівська політехніка”, м. Львів, Україна

Економічна криза 15-річної давності негативно вплинула на бізнес-інновації, обсяги витрат дослідження та розробки (НДДКР) у всіх країнах. Існують значні відмінності у поглядах різних наукових шкіл, особливо щодо факторів, які формують економічні відносини в мережевій інноваційній економіці і напрямки їх розвитку. Звільнення від т.зв “мертвого капіталу” і переливання інвестиційно-кредитних ресурсів у новостворювані робочі місця і в проекти з будівництва заводів “під ключ” посилять процеси розбалансування всіх економічних систем, особливо в суміжних галузях економіки під тиском проривних інновацій. Тому управління інноваційним розвитком зачіпає вищі рівні управлінської системи, що виступають як суб'єкти управління з певними функціями поточного і стратегічного характеру і з різними правами на власність, у т.ч. на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ).

Принципи функціонування інноваційних систем з точки зору світового глобального розвитку розкривали в наукових роботах Д. Брезніц [1], К. Фрімен [2], G. Mensh [3]. Значну увагу інноваціям приділяв Й. Шумпетер, який починав свій аналіз зі стабільної рівноваги, але його метою було визначення економічних чинників, що походять зсередини економіки, які руйнують існуючу рівновагу та призводять до еволюції, при цьому вчений представляв два процеси та їх відмінності – між “циркулярним потоком” і “розвитком” [4]. Підприємницьку активність Й. Шумпетер розглядав у взаємозв'язку фінансового і реального секторів економіки, різних інституцій, які поживляють або, навпаки, гальмують інноваційну діяльність. Оскільки кредит, наданий банками, істотно залежить від підприємницького попиту, тому Й. Шумпетер розглядає пропозицію грошей не як незалежну змінну, але як таку, що ендогенно змінюється у відповідь на підприємницьку дію.

Боротьба за технологічне лідерство у світі стимулює пошук моделей державно-приватного партнерства для виробництва інноваційних товарів. За даними Європейського інвестиційного банку (ЕІВ), лише 16 % європейських фірм використовували державні гранти для фінансування інвестицій, підтримуючи 26 % своїх загальних інвестицій [5]. Фіскальна підтримка фактично перерозподілила велику частку чистого багатства Європи з державного у приватний сектор (збільшення державного боргу і приватних заощаджень), і цю передачу ще не скасовано, що звузило фіскальний простір для пом'якшення впливу високих цін на енергоносії на споживчі і промислові ринки в останні роки. Вищі процентні ставки, викликані новим етапом жорсткої монетарної політики та посиленням неготовності інвесторів до ризику ускладнюють інноваційно-інвестиційні проблеми для країн із високим державним

боргом. Так, у світі відношення боргу до ВВП у 2022 р. в середньому складало: у світі – 238,1 %, в країнах, що розвиваються, – 277,9 % (у Японії – найвищий відсоток боргу – 447,4 %); у країнах, що розвиваються, – 191,2 %; для країн, що розвиваються, з низьким рівнем доходу – 87,8 % [6].

У XXI ст. стратегічно мислячий менеджмент повинен передбачити нові інновації та появу побічних технологій в результаті торговельної битви між США та Китаєм за майбутнє на високотехнологічних ринках – технології типу 4IR. Високі компетенції щодо технологічних проривів і мудре осмислення шляхів їхнього використання дасть компаніям тривалу конкурентну перевагу. В даному контексті особливо важливим є покращення систем фінансового та техніко-технологічного забезпечення виробничих структур в умовах війни в Україні і в ін. країнах світу у сфері оборони, адже розповсюдження даних зростатиме в геометричній прогресії із запровадженням технологій 4IR та мереж 5G. Розширення технологічного інноваційного простору створить більш привабливі об'єкти для хакерів і викрадачів даних, включаючи корпоративне шпигунство. Компанії повинні захистити себе та своїх клієнтів від таких вторгнень у базу даних, які виступають стратегічними нематеріальними активами компаній. Визначення ринків, на яких домінують провідні технологічні платформи, може дати глибше розуміння того, які технологічні стандарти та стандарти конфіденційності будуть потрібні для захисту бізнес-процесів та систем їх інформаційного забезпечення. Це уможливить мінімізацію витрат, пов'язаних із залученням зацікавлених сторін та кількох технологічних платформ у процесі інноваційного розвитку компаній [7]. Значний відтік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) і невизначеність у геополітичних відносинах та економічних потоках має наслідки для всього світу, підвищуючи інтерес до маркетингового дослідження покrajинових і галузевих ринків. Це підтверджує статистика отриманих доходів спеціалізованих компаній світу (до провідних компаній з дослідження ринку належать Nielsen Holdings (США), Kantar (Великобританія), IQVIA (США), Ipsos (Франція) і GfK Group (Німеччина): глобальний дохід галузі маркетингових досліджень перевищив 81 млрд. дол. у 2022 р. та зріс більш ніж удвічі з 2008 р., а в 2021 р. Північна Америка отримала найбільшу частку доходів від маркетингових досліджень і становила понад половину загального доходу [8]. Отримані результати дослідження підтверджують висновки про інтенсивне переміщення підприємницької діяльності і ПІІ в Європу і посилення структурних змін в інвестиційному попиті та пропозиції на ринках світу. У 2022 р. маркетингова послуга, яка зробила найбільший внесок у доходи дослідницьких компаній ринку, – це повне. Комплексне дослідження, на яке припадало майже половина всіх доходів, а другим у списку була стратегія/стратегічні ідеї. Такі пріоритети в галузі маркетингових досліджень свідчать про зростаючий вплив невизначеності глобальних ринків та посилення його впливу на стратегічні інноваційно-інвестиційні рішення компаній, і, відповідно, бізнес-ризиків.

У 2021 р. Європа була найбільшим місцем розміщення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у світі, на неї припадало більше однієї третини (36 %) світових інвестиційних позицій та понад 2/5 (або 42 %) світових зовнішніх інвестицій [9]. В останні десятиріччя зростає залежність параметрів бізнес-моделі інноваційного розвитку окремого підприємства від різних форм промислової організації та способів виходу на закордонні ринки, включаючи: іноземні філії, закордонні інвестиції (у т.ч. венчурного типу), злиття, спільні підприємства, субпідряди, офшори або ліцензійні угоди. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є однією з таких економічних стратегій.

На рис. 1 показано динаміку венчурних інвестицій в батареї для виробництва електромобілів: регресійний аналіз дозволяє узагальнити, що при перевищенні обсягу продаж батарей на 1056 млн. дол. середньорічний приріст продаж таких батарей складав за 2015 – 2022 рр. аж 879,18 млн. дол.

Хоча ПІІ створюють глибші зв'язки між економіками, стимулюючи передачу технологій і сприяючи обміну ноу-хау (що й підвищує продуктивність і робить економіку більш конкурентоспроможною), проте уряди часто використовують інші економічні аргументи (багатонаціональні підприємства активізують “вилучення” ресурсів або експлуатують нижчі трудові та екологічні стандарти у приймаючих економіках).

Незважаючи на докази того, що життєвий цикл галузі впливає на конкуренцію та продуктивність, концепція життєвого циклу ще не включена у дискусії між фірмами та галузями [11].



Рис. 1. Венчурні інвестиції для виробництва акумуляторних батарей для електромобілів, 2015 – 2022 рр., млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Теорія систем припускає, що система елементів, які визначають ефективність фірми, буде змінюватись у міру переходу життєвого циклу від однієї стадії до іншої. Хоча в літературі міститься значна частина досліджень декомпозиції дисперсії, проте в цих дослідженнях не враховувалися потенційні наслідки від змін у етапах життєвого циклу [12], які прямо та опосередковано впливали на інвестиційну привабливість компаній та їх ринкову капіталізацію. Для прикладу, коефіцієнт кореляції між ринковою капіталізацією та операційним прибутком ЕВІТ для світового гіганта Tesla за 2018 – 2022 рр. склав 0,508, що підтверджує її залежність від смарт-спеціалізації виробництва (рис. 2).

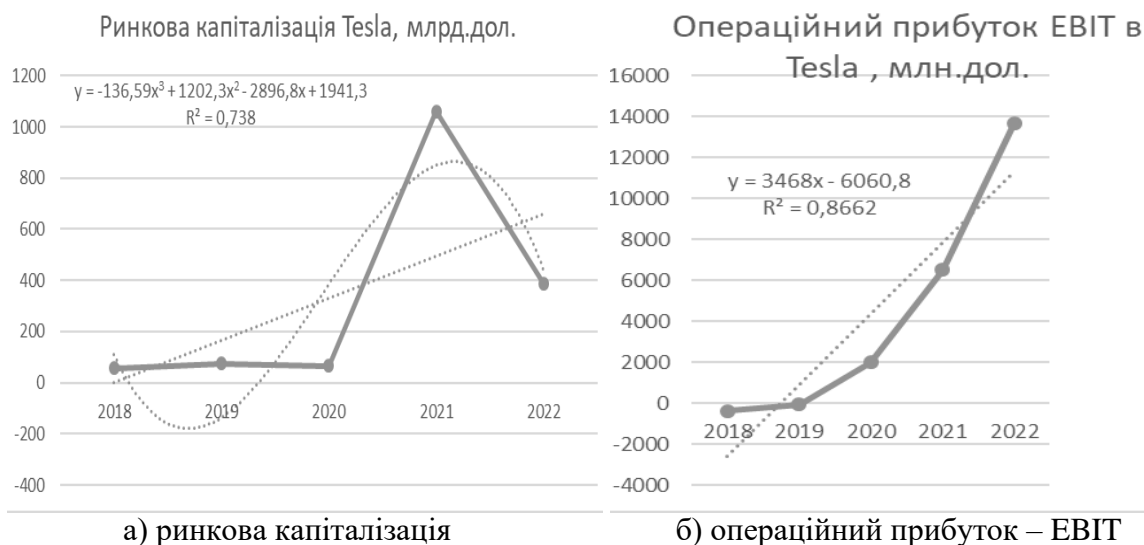


Рис. 2. Динаміка ринкової капіталізації та операційного прибутку Tesla, 2018 – 2022 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [13]

Реальне масштабування інноваційного бізнесу часто пов'язано із факторами геополітики – інфляційними витратами в операційній діяльності, вирішенням логістичних проблем з поставками запасних частин і зниженням попиту – падінням темпів росту економіки на периферії, доступом до венчурних інвестицій, якщо мова йде про висотехнологічні ринки електромобілів, для яких актуальною є логістика батарей для електромобілів.

Можливості залучення доступних довгострокових кредитів визначають передумови для масштабування бізнесу технологічних компаній на інвестиційно-інноваційній основі. Так, для держав-членів ЄС, за даними [14], процентні ставки за довгостроковими державними облігаціями, деномінованими в євро для держав-членів євросони та в національних валютах для держав-членів, які не прийняли євро на момент публікації, за вересень 2022 р. – до вересня 2023 р. зросли: у Бельгії – від 2,45 % до 3,32 %, в Німеччині – від 1,8 % – до 2,66 %; в Естонії – від 2,93 – до 4,25 %. Найвища процентна ставка довгострокових державних облігацій серед

Розділ 3. Менеджмент та маркетинг підприємств

країн-членів ЄС станом на 12.10.23 р. була в Румунії (7,48 %) і в Угорщині – 7,08 %. Виведення коштів з державного бюджету країн Європи для погашення високодохідних цінних паперів (ЦП) послаблює фінансову спроможність тих країн для підтримки інноваційного підприємництва. Чим вища довіра суспільства до держави та її спроможності створити умови для повноцінного розкриття інтелектуально-інноваційного потенціалу, тим нижчими будуть ставки за державними облігаціями. Для прикладу, банк Японії дозволив рівень прибутковості 10-річних JGB піднятися вище верхньої межі в 0,5 %, встановивши при цьому фактичне обмеження в 1 %; ставка довгострокових державних облігацій у 2023 р. складала в Японії 0,84 %.

Розкручування бізнесу завдяки зовнішнім джерелам фінансування дозволяє компаніям втримати пальму першості і покращити стартові умови для формування економічного потенціалу.

На рис. 3 відображено показники ринкової капіталізації високотехнологічних компаній Польщі – як одного із індикаторів їх інноваційного потенціалу, оціненого інвесторами. Ці показники багатократно нижчі порівняно із Tesla та істотно відрізняються серед ін. компаній в Топ-10 в групі лідерів на ринку Польщі. Відповідно, можливості залучення емісійного доходу для поживлення інноваційного розвитку польських компаній значно гірші, ніж в Tesla на ринку електромобілів.

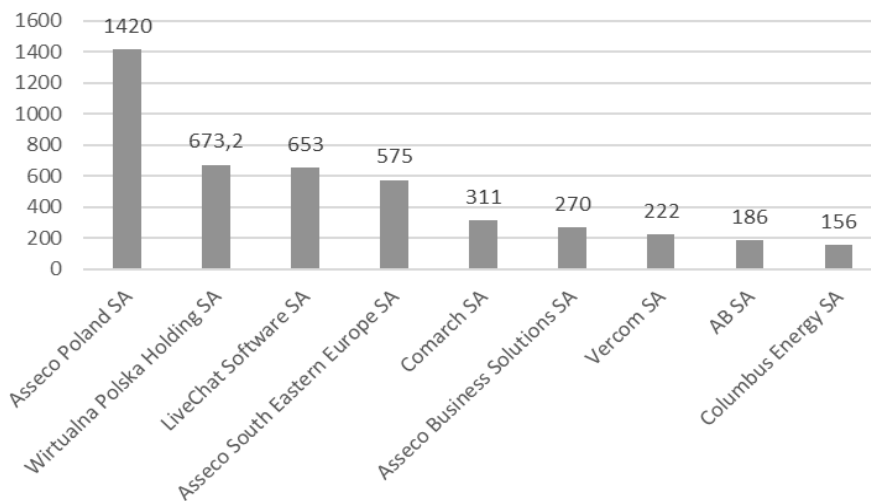


Рис. 2. Топ-10 високотехнологічних компаній Польщі за показником ринкової капіталізації станом на 01.01.23 р.

Джерело: побудовано автором за даними [15]

Наслідки вищих цін на енергоносії в останнє десятиріччя виходять за межі прямого удару по домогосподарствах і підприємствах в країнах ЄС. Вищі ціни на енергоносії підживлюють інфляцію та знижують попит на товари і послуги, в Європі [16]. Якісна інформаційна база в Індустрії 4.0 уможливує формування розумної економіки та підвищення цінності інтелектуальної праці, нагромадження і розвиток людського капіталу для подолання опору організаційно-управлінським змінам, коли інтелект буде мати свободу творення цінностей і повагу цієї свободи зі сторони держави та спеціалізованих інституцій [17].

Однією з ключових цілей ЄС протягом останніх кількох десятиліть було заохочення збільшення рівня інвестицій у дослідження, щоб стимулювати конкурентоспроможність ЄС. У травні 2021 р. Європейська комісія прийняла Повідомлення про глобальний підхід до досліджень та інновацій – т.зв. європейську стратегію міжнародного співробітництва в мінливому світі (COM(2021) 252 final), у якому підкреслюється прагнення ЄС відігравати провідну роль у підтримці міжнародних дослідницьких та інноваційних партнерств, одночасно надаючи інноваційні рішення, які підтримують екологічні та цифрові рішення відповідно до цілей сталого розвитку. Він залучає ЄС до сприяння стійкості, процвітання, конкурентоспроможності, економічному та соціальному добробуту. При цьому розмір ефекту та вплив на бізнес-інновації значно відрізнявся в різних країнах, залежно від їх ситуації напередодні кризи та політики, яку вони згодом запровадили. Країни Азії, що розвиваються, включаючи Корею та Китай, скористалися цією можливістю і побачили нові шанси для економічного росту, щоб продемонструвати свої сильні сторони в інноваціях. Вони донині продовжують випереджувати розвинені країни, покладаючись на структурні переваги, які допомогли їм протистояти кризі [18]. Криза відкрила шанси для стратегічно мислячого менеджменту, який зумів виявити нові ринки для інновацій і стати стійкими в умовах серйозних викликів суспільству та економіці.

Існують значні відмінності у поглядах різних наукових шкіл, особливо щодо факторів, які формують систему, а саме життєвий цикл інновацій, тобто стадію їх виникнення в період довгої хвилі, що викликає широкомасштабні дискусії щодо схильності до інвестицій і важливість фактору інвестиційного ризику, економічні відносини в мережевій економіці і напрямки їх розвитку. Звільнення від т.зв “мертвого капіталу” і переливання інвестиційно-кредитних ресурсів у новостворювані робочі місця і в проекти з будівництва заводів “під ключ” посилять процеси розбалансування всіх економічних систем, особливо в суміжних галузях економіки під тиском як проривних інновацій, так і назрілих проблем міжнародної логістики (рис. 4). Тому управління інноваційним розвитком зачіпає вищі рівні управлінської системи, що виступають як суб’єкти управління з певними функціями поточного і стратегічного характеру і з різними правами на власність, в т.ч. на об’єкти інтелектуальної власності (ОІВ).

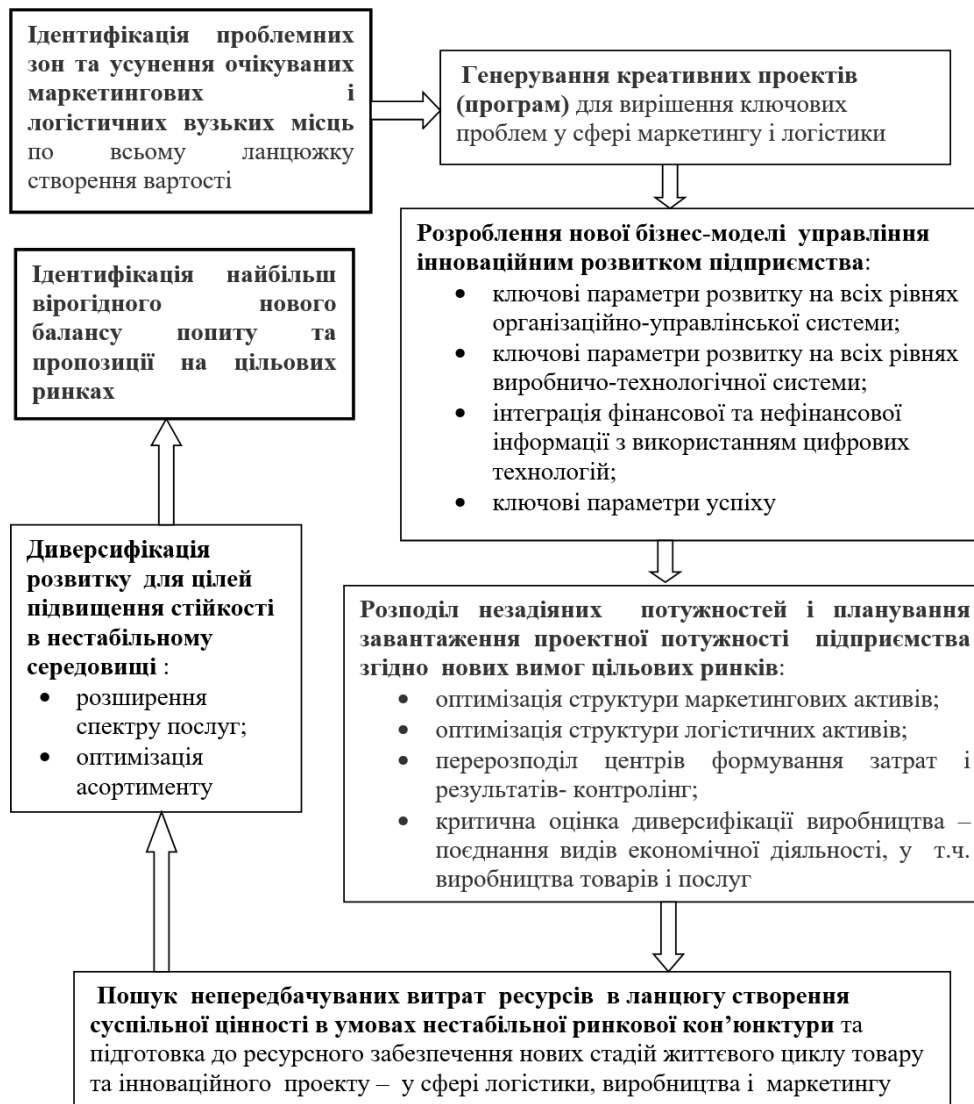


Рис. 4. Взаємодія маркетингу і логістики в інноваційній діяльності підприємства для задоволення потреб стратегічних клієнтів

Джерело: розроблено автором

Нагромаджені великі розриви між наявним економічним, маркетинговим та інноваційним потенціалом на макро- і мікрорівнях в Україні свідчать про неготовність державної економічної інноваційної політики щодо створення фундаментальних засад для забезпечення цілей майбутнього сталого розвитку суспільства. Повномасштабна війна росії проти України з лютого 2022 р. істотно збільшила ці розриви, що загрожує не тільки економічній, але й національній безпеці країни. Економіка потребує інноваційних ресурсів для розвитку та їх фінансового і маркетингового забезпечення. Разом з тим, трансформуючи ресурси у стратегічні активи, економіка сама створює економічний простір для управлінського вибору, який здійснюється як спеціалізованими інституціями, так і суб’єктами господарювання на рівні макро-, мезо- і мікроекономіки: у якому напрямку буде розвиватися смарт-спеціалізація

Розділ 3. Менеджмент та маркетинг підприємств

суб'єктів підприємництва, у т.ч. у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) після введення в дію Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом з 01.01.2016 р.; якою повинна бути оптимальна локація виробництва з врахуванням участі іноземного капіталу; які пріоритети дозволять втілити у життя соціальні та екологічні цілі у воєнну добу і після завершення війни в Україні.

Варто зауважити, що з 2022 р. автомобільні вантажні перевезення є домінуючим способом переміщення товарів у Європі, на який припадає понад 75 % загального внутрішнього вантажного транспорту, що визначає, зокрема, попит на подібні послуги логістичної транспортної інфраструктури України.

Відкритим залишається питання про те, впроваджуватися принципи державно-приватного партнерства в Україні для прискорення процесів відбудови зруйнованої війною економіки. Відкритим залишається питання про те, як будуть впроваджуватися принципи державно-приватного партнерства в Україні для прискорення процесів відбудови зруйнованої війною економіки. Спеціальну підтримку дослідженням у Європі надає European Data Cooperative (EDC), яка є спільною ініціативою, розробленою Invest Europe та її національними асоціаціями-партнерами для збору загальноєвропейських галузевих даних про діяльність (залучення коштів, інвестиції та відчуження) та економічний вплив (зайнятість, оборот, EBITDA та CAPEX) та об'єднує: 4000 фірм 10900 фондів 86700 портфельних компаній 330900 транзакцій [19].

Нерівномірний економічний ріст і висока інфляція разом із затяжними наслідками пандемії 2019 р. перешкоджають глобальним інноваціям і після 2021 р. фінансування інновацій різко впало; це стосується і вкладень венчурного бізнесу в капітальні інвестиції (VC), які у світі зменшилися на 40 % і загальний прогноз венчурного капіталу залишається невизначеним. Відповідно, змінюватиметься маркетингова географія ядра інноваційного розвитку, яка вже не відповідатиме нинішнім рамкам регіонів та раніше встановленому функціоналу регіонального інноваційного менеджменту.

РОЗДІЛ 4

БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ ТА
АНТИКРИЗОВА СИСТЕМА
ГОСПОДАРЮВАННЯ

4.1. Діяльність індустріальних підприємств України в історичній перспективі: основні процеси та закономірності інвестиційної безпеки

© Мошенський С. З.

*д-р. екон. наук, професор кафедри національної безпеки,
публічного управління та адміністрування,
Державний університет “Житомирська політехніка”,
м. Житомир, Україна*

Економістам відоме явище “ефекту колії”, path dependence – залежність від пройденого шляху, якщо дослівно. Інституційна інерція, сила традицій справді нагадує глибоку колію на ґрунтовій дорозі, з якої буває так важко вибратися. Наше минуле створює в’язку та водночас звичне середовище, яке часто не хочеться залишати.

Наприкінці ХІХ ст. багато країн, намагаючись вийти з наїждженої колії традицій, перейняли британську модель розвитку капіталізму, де на першому місці вільний ринок, а досить сильна держава існувала заради економіки, а не навпаки. Однак був також інший шлях, де інтереси держави із самого початку переважали над економікою. Ним пішли Німеччина в часи Бісмарка та Японія в епоху Мейдзі. Тут розвиток капіталізму відбувався з ініціативи держави, поєднуючи державне регулювання економіки та вільний ринок. Результати виявилися досить непогані – ці країни теж виграли гонку з часом. Втім, світовим лідером, який замінив Англію, стали не вони, а Сполучені Штати.

На перший погляд, капіталізм не повинен успішно співіснувати з домінуванням держави, але в реальності – співіснував, причому непогано. Очевидно, кожному різновиду капіталізму свій час і місце. Залишається неясним питання, чи може державний капіталізм у довготерміновій перспективі бути ефективним і стабільним у суспільствах, де зберігається автократія? Або він буде неминуче трансформуватися в щось інше? На це питання ще потрібно знайти відповідь.

Переважно з ініціативи держави (хоча з меншими результатами) розвивався капіталізм в Україні, розділений між двома імперіями. У Західній Україні, яка входила до складу Австро-Угорщини, економічна модернізація розпочалася в другій половині ХІХ ст. в часи імператора Франца Йосифа, який правив тривалий час. І хоча Австро-Угорщину за темпами економічного зростання важко було порівняти з Англією, Францією або Пруссією, політика помірних реформ дала свої результати.

Світ давно вже ввійшов в індустріальну епоху, і не сільське господарство визначало економічне зростання. Це добре розуміла українська еліта. Усі держави в Європі намагалися стати “під напором капіталістів державами промисловими” [9, с. 42]. А от із промисловістю були проблеми – край “без промислу і торгівлі, без економічного руху”, який, за словами Михайла Грушевського, виконував роль “землеробської колонії для промислових провінцій” [11, с. 200]. Галичина займала 26 % території Австро-Угорщини (27 % населення), де було розміщено лише 9,2 % промислових підприємств [43, с. 14].

Потім починалася епоха нафти, і ця природна сировина стала модним і затребуваним ресурсом. Коли згадали, що в Галичині нафта місцями просочується на поверхню, майже як підземні води, те цей “напівазійський край”, який до того нічим не привертав увагу підприємців, крім лісів і запасів солі, одразу набув значно більшу цінність. Туди потекли іноземні капітали, і почалося масове заснування нафтових акціонерних компаній.

Більшість великих нафтових компаній створювалися за рахунок іноземних інвестицій – “у великих підприємствах... панує в нас іноземний капітал” [49, с. 187]. Іноземці приносили нові методи видобутку нафти, нові вимоги до культури виробництва, і завдяки ним галицьку нафту експортували в різні країни. Інвесторів приваблювала можливість одержати високі доходи.

Прибуток від інвестицій наприкінці XIX ст. зазвичай становив тут 10 – 12 % (у Західній Європі він не перевищував тоді 3 – 4 %). Така висока прибутковість досягалася за рахунок низької оплати праці, а також інтенсивної розробки родовищ для одержання максимального доходу за короткий час. Тому деякі галицькі акціонерні нафтові компанії сплачували дивіденди 25 – 27 % [48, с. 118].

Прихильники модернізації вважали, що нафтовий бум дав Галичині рідкісний шанс, яким потрібно скористатися. Тому що “у галузі економіки будь-який винахід, наприклад сили пари або електрики, має набагато більше значення, ніж всі багатства Ротшильдів” [50, с. 32]. І справді, що б там не казали консерватори, попит на нафту та її видобуток швидко зростали (як і доходи). У нафтовий бізнес потекли іноземні інвестиції а разом з ними, як зазвичай буває, починалося оновлення культури виробництва і багато чого іншого – не тільки в економіці, але й у всьому суспільстві. Крім того, на зміну невеликим капіталам приватних банкірів (переважно єврейських) прийшли значно краще організовані великі інвестори. Першими з них були на початку 1880-х “Французька компанія” (Compagnie commerciale francaise) та Галицький кредитний банк.

Однак для самої Галичини нафтовий бум мав велике значення. Це була і участь у новому глобальному ринку нафтопродуктів, який швидко зростає, і потоки іноземних капіталів (які завжди й скрізь поживлявали не тільки економіку, але й повсякденне життя), і шанс на технологічні інновації. Втім, з останнім було не все добре.

Навіть під час найбільшого нафтового буму індустріалізація (крім хіба що самих нафтовидобувних компаній) слабо торкнулася Галичини. На відміну від Центральної України (де швидко розвивалося виробництво цукру), і особливо південно-східного індустріального регіону з його вуглевидобувною й металургійною промисловістю. А розгалужена на початку XX ст. залізнична мережа зв'язала ці промислові центри із чорноморськими портами. Галичині для такої індустріалізації не вистачило часу – нафтовий бум перервався з початком Першої світової війни. Після її закінчення Австро-Угорщина розпалася, а Галичина стала частиною Польщі, економічні можливості якої були значно меншими.

Для більшої частини України, що входила до складу імперії Романових, теж була потрібна економічна модернізація. У цій імперії головним прихильником швидкої індустріалізації був міністр фінансів Сергій Вітте. Завдяки його політиці тут почалася прискорена модернізація, яка виявилася не тільки в економіці, а й у багатьох сторонах життя. Будували заводи й залізниці, добували вугілля й виплавляли сталь.

Найяскравіше процеси економічної модернізації виявилися на південному сході України, де наприкінці XIX ст. виник новий промисловий регіон, переважно за рахунок іноземних інвестицій. Основне значення в індустріальній революції тут мали бельгійські й французькі капітали.

Тому цей край іронічно стали називати “Білим Конго”, натякаючи на те, що він перетворюється на бельгійську колонію, подібну до африканського Конго. А Луганщину деякі жартома називали “Льсьжем Донецького басейну” [37, с. 97, 100]. Насправді індустріалізація не мала відношення до колонізації – це було наслідування розвинених країн. І спроба рухатися в одному темпі технічного прогресу з усім іншим світом. За словами Миколи Михновського, юриста й публіциста початку XX ст., який в 1899 р. побував у Луганську, “тут панує капітал, тут розвинена промисловість, тут будуються нові форми життя” [23, с. 95]. Звичайно, Донбас і Криворіжжя колонією Бельгії або Франції не стали, але в цій іронії була своя частка правди. Наприкінці XIX – початку XX ст. справді майже все тут належало іноземцям, в основному бельгійцям і французам – заводи й шахти, залізниці й нерухомість.

Спершу, в 1870-і роки, створення металургійної промисловості “йшло досить повільно, як через новизну справи, так і внаслідок скорочення залізничного будівництва”, тому й попит на вугілля й сталь “не міг бути настільки великий” [7, с. 346]. Адже головним споживачем вугілля й металу були саме залізниці. Справжній бум – індустріальна революція в наших степах, – розпочався в 1890-і роки. Він став наслідком “залізничного будівництва, яке сильно розрослося”, і створило “масову потребу в продукції металургійної промисловості” [42, с. 43 – 46]. “Од колишнього степу не лишилось і сліду, на всій колосальній площі простяглись паралельні без числа ряди залізничних колій; на десятки кілометрів розкинувся залізничний парк... і потяг мчить крізь простори, заповнені коліями, вагонами, цегляними корпусами... заводів і фабрик” [13, с. 15].

Існувала ще одна причина буму – нагромадження вільних капіталів у розвинених країнах Західної Європи, завдяки чому потоки іноземних інвестицій (переважно французьких і бельгійських) на південному сході України стали справді масовими. Загальна сума прямих інвестицій французького капіталу в промисловість царської імперії за 1888 – 1914 рр. зросла з 219,8 млн франків до 2245 млн франків [45, с. 85].

Саме завдяки їм там відбувалася промислова революція. Можна скільки завгодно міркувати про те, що залежність від іноземного капіталу – це погано. Але якщо в країні не вистачає власних капіталів, а їх постійно потребує держава і промисловість, то немає іншого виходу, як залучення іноземних капіталів.

Тому коли в епоху Вітте, головного прихильника іноземних інвестицій, почалися спроби прискореними темпами створювати промисловість, її “не захотіли вирощувати природнім шляхом, як це було... в Англії, де дрібна промисловість поступово розбудовувалася, підкорюючись велінням ринку”. Цей шлях “повільний і тут не можна було швидко одержати ті... блискучі результати, яких ми досягли в підсумку нашої політики перенесення одразу великої промисловості”. Однак “можна було б досягти більших успіхів із дрібною... промисловістю... але ми її ігнорували”. Проблема недорозвиненості дрібної промисловості була тісно пов’язана з нерозвиненістю дрібного індивідуального кредиту. “З якими величезними коштами працює германське населення! – ми маємо на увазі прекрасну організацію там дрібного кредиту... а якими незначні капітали має наше населення” [27, с. 67,80 – 81].

Єдиним справді реальним (а не фантазійним) способом фінансувати швидке створення мережі промислових підприємств могли бути в ті роки тільки іноземні інвестиції. Тому й сама постановка питання “чому не захотіли вирощувати природнім шляхом” не має сенсу. Справа не в бажанні – просто не могли інакше. Тим більше, хто його знає, що там у наших умовах виросте “природнім шляхом”... Може зовсім не те, що потрібно.

Немає нічого дивного, що інвесторів цікавив найбільш прибутковий бізнес – гірничодобувні й металургійні підприємства на південному сході України. А покупців їхніх акцій приваблювало, що в компаніях з іноземним капіталом дивіденди в більшості випадків були не менше 5 – 10 %, а іноді навіть 15 % і 20 % [5, с. 618, 620].

Обсяг іноземних інвестицій у гірничодобувну й металургійну промисловість на південному сході став швидко збільшуватися. За 1890 – 1900 рр. у гірничодобувній промисловості його приріст склав 525 %, у металургійній – 938 % [24, с. 83]. На початку ХХ ст. майже 90 % капіталів належало інвесторам із Західної Європи. Переважали бельгійські й французькі капітали, за ними йшли германські. Інвестиції з інших країн (зокрема Англії) були значно менше [25, с. 107].

Мотиви інвесторів тут були такими самими, як і в інших країнах – відкриття нових багатих родовищ сировини (вугілля й залізна руда) разом з дешевою робочою силою надавали можливість одержати набагато більший прибуток від вкладеного капіталу, ніж якби його інвестували у своїй країні. Металургійна промисловість “у даний момент переживає найгарячіший момент свого розвитку. Капітали, витрачені на цю справу, з кожним роком збільшуються; заводи з величезним виробництвом зростають із такою швидкістю, яка не дуже властива нашим вітчизняним підприємцям... Там, де 3 – 4 роки тому назад і не думали про якусь промислову діяльність, тепер побудували заводи з доменними печами” [35, с. 338].

На перший погляд може здаватися, що це був аутсорсинг – перенос металургійного виробництва із Франції й Бельгії в Кривий Ріг, Катеринослав або Донбас. Насправді це не так. Аутсорсинг у той час можна бачити в Англії, яка справді переносила текстильне виробництво в Індію, а потім вивозила звідти готову продукцію цих фабрик. А продукцію металургійних заводів південного сходу в Західну Європу не везли, та й не скорочували власне виробництво металу ні в Бельгії, ні у Франції. Собівартість місцевої металургійної продукції виявилася вище, ніж в Бельгії. Тому головним споживачем металу стали залізниці царської імперії, а іноземні інвестори вивозили тільки прибуток.

Хоча будівництво й розвиток нових підприємств багато в чому фінансувалося через ринок цінних паперів (їхні акції мали добрий попит на Паризькій і особливо Брюссельській біржах), більшість цих заводів не могли б з’явитися без підтримки Державного банку й особистих контактів із впливовими людьми з Міністерства фінансів. А головним промоутером індустріального капіталізму став, звичайно, Сергій Вітте, впливовий міністр фінансів царського уряду. Адже нові металургійні заводи працювали переважно з державними замовленнями, пов’язаними із плановим залізничним будівництвом.

Перед французькими й бельгійськими інвесторами двері гостинно відкрилися не просто так – справа знову не обійшлася без великої політики. Так було, напевно, завжди й скрізь – нечасто масові іноземні інвестиції, особливо в країнах з наздоганяючим розвитком, починалися тільки з ініціативи “невидимої руки ринку”. Всюди була потрібна підтримка з боку державної влади, яка створювала інвесторам стимули.

Французькі інвестиції стали надходити в економіку царської імперії після політичного зближення двох країн. Саме завдяки йому відбувся весь бурхливий підйом кінця XIX – початку XX ст., пов'язаний з потоками іноземних капіталів, коли Паризька біржа замінила Берлінську як основний ринок для розміщення облігацій державних зовнішніх позик царської імперії. Франція тоді була головним економічним і військово-політичним конкурентом Німеччини. Бісмарк це розумів і хотів уникнути посилення Франції, розвиваючи відносини з Російською імперією, куди були вкладені чималі німецькі капітали. І в 1870-і роки Берлінська біржа справді на деякий час стала основним ринком для розміщення російських облігацій державних зовнішніх позик, замінивши в цьому біржу Лондонську.

Однак коли в 1879 р. посилилася напруженість між Німеччиною й Францією, царський уряд у твердій формі вимагав від Німеччини не починати нову війну. Російсько-німецькі відносини погіршилися, після чого почалося зближення із Францією. Бісмарк довго не вірив у можливість франко-російського альянсу – адже російський царизм і французька республіка начебто несумісні в принципі. Однак іноді прагматичні політичні й економічні міркування виявляються набагато сильніше таких абстрактних понять як “царизм” і “республіка”.

У відповідь в Німеччині запровадили репресивні санкції проти російських облігацій. “Після одного слова, сказаного князем Бісмарком, Берлінська біржа викинула масу російських державних процентних паперів”, і це “ледве чи не розорило велику Північну державу”, хоча Німеччина теж мала чималі збитки від цього кроку. А потім “благодійні французи прийшли до Росії на допомогу” [20, с. 14].

Але справа була не в “благодійності”, і французи “прийшли на допомогу” не через душевну широту. Їх приваблювали ринки, вигідні для експорту капіталу. І особливо можливість будувати на південному сході України вуглевидобувні й металургійні підприємства, розташовані біля багатих родовищ вугілля й залізної руди. До того ж, на продукцію цих заводів був стабільний попит на внутрішньому ринку – у неосяжних просторах царської імперії йшло велике будівництво залізничної мережі. Зокрема, в 1880-і роки частка французьких інвестицій досягла 32 %, випередивши англійські (31 %). У 1901 р. майже 47 % інвестицій були бельгійськими, 25 % – французькими, 20,5 % інвестицій були англійськими, 6,6 % – німецькими. В 1917 р. 27,9 % капіталів були французькими, 27,4 % – англійськими, 21,6 % – бельгійськими, 10,8% – американськими, 7,2 % – німецькими [28, с. 11 – 12, 15, 23 – 24].

“Залізна гарячка” була в самому розпалі. Недарма писав сучасник наприкінці 1890-х, що “Кривий Ріг – це Каліфорнія в перші роки відкриття золота” [10, с. 155]. Але ще більша залізна гарячка розпочалася в Катеринославі після того, як туди завдяки зусиллям Олександра Поля побудували залізницю. “Це прекрасне місто на Дніпрі, що росте не щодня, а щогодини за останні 10 – 12 років”. Його головний проспект “може посперечатися із кращими вулицями світових столиць, широкий, прорізаний уздовж двома стрічками бульварів і двома лініями рейок електричного трамвая... Тут усі поспішають урвати, нажити або зробити велику, серйозну справу”. Там де кілька років тому назад був “пустир – тепер величезна станція, оточена на декілька верст різними заводами... І всі до одного заводи, усе це дороге місто, що вирросло, як у чарівній казці, – усе належить іноземцям, і все створене тільки ними” [10, с. 153].

Був, щоправда, інший Катеринослав – “губерніяльне місто одноповерхових будиночків, що їх споруджували вчителі гімназії, панотці, штабскапітани, колезькі асесори на заощаджуваний гріш, сплачуваний внесками за банковими заставами” [13, с. 55], але в колективній пам’яті поколінь все ж таки більше залишилося місто фабрик і заводів.

Коли в 1884 р. почала працювати Єкатерининська залізниця, що зв’язала Донбас із Катеринославом, місто стало стрімко розбудовуватися. Воно виявилось центром Криворізького залізничного району, де видобуток руди зріс із 1890 по 1908 рр. майже у два рази – зі 129 млн пудів до 225,5 млн пудів [16, с. 77 – 128; 12, с. 49 – 83].

Наприкінці XIX ст. “швидкість розвитку Катеринославського округу, де розташовано декілька великих заводів, важко навіть уявити” [32, с. 255]. Восени 1889 р. франко-бельгійське акціонерне “Товариство російських трубопрокатних заводів” стало будувати Катеринославський трубопрокатний завод. Незабаром з’явилися багато інших промислових підприємств (на початку XX ст. їх кількість у місті досягла 70), і вони сформували ядро ще одного нового промислового регіону, який виник навколо найбагатших запасів залізної руди. В 1895 р. в місті з’явилася телефонна мережа (спершу з 60 абонентів), а у 1897 р. франко-бельгійське трамвайне товариство почало будувати міські трамвайні лінії.

За обсягом капіталів, вкладених у цьому регіоні, французькі інвестори посідали перше місце. У липні 1912 р. на Паризькій біржі котирувалися акції шести гірничодобувних і

металургійних товариств південного сходу України: Нікополь-Маріупольського, Південноросійського гірничопромислового, Південноросійського Дніпровського, Брянського (у Катеринославі), заводу Гартмана (у Луганську), Російського паровозобудівного й механічного заводу Буе (у Харкові) [30, с. 14]. Однак основним ринком для індустриальних цінних паперів була не Паризька біржа, а Брюссельська.

Приплив бельгійських капіталів став особливо помітним під час “залізної гарячки” кінця XIX ст. “Бельгія створила в Європі, Азії й Африці цілий ряд підприємств, що являють собою процвітаючі бельгійські колонії”. А в наших краях бельгійці “створювали численні гірничодобувні та металургійні товариства” [32, с. 255]. Це тоді Катеринослав з його заводами та й весь Криворізький залізорудний район стали іноді називати “білим Конго”, натякаючи на те, що він уже нагадує бельгійську колонію.

Бельгійські інвестори почали з’являтися в царській імперії ще в 1870-і роки, спершу спеціалізуючись на трамвайних компаніях, які до того вони вже заснували в багатьох країнах. У Бельгії цей бізнес контролювали “Група Отле” (Union de Tramways) і “Група Урбана” (Societe generale Chemins defer economique). Заснована в 1880 р. “Групою Урбана” компанія “Одеські трамваї” стала першою, потім подібні компанії створили в Києві, Варшаві, Харкові та інших містах. Трамваї в Одесі, Варшаві й Харкові в 1897 р. дали в середньому 15 % прибутку на основний капітал.

Потім від створення в декількох містах “кінно-залізних доріг” (як їх тоді називали) бельгійці перейшли до великих гірничодобувних і металургійних підприємств. Першим з’явилося “Південноросійське Дніпровське металургійне товариство” (у нинішньому місті Каменське). Засновником товариства стала бельгійська компанія Cockerill разом з Варшавським сталеливарним заводом Lilpor, Rau & Levenstein (бельгійській компанії належало 90 % акцій). Товариство створили з ініціативи Ежена Садуана, експерта компанії Cockerill, а генеральним директором став польський партнер Рау, один із власників Варшавського сталеливарного заводу. Польський завод демонтували й повністю перевезли в с. Каменське, де він почав працювати з 1887 р.

У 1894 р. заснували дочірнє “Бельгійське товариство з експлуатації вугільних шахт Донбасу”, що спеціалізувалося на видобутку вугілля. Через рік, в 1895-му, виникла ще одна дочірня компанія – “Суднобудівний, механічний і ливарний завод” у Миколаєві. Зацікавилася мінеральними ресурсами царської імперії й бельгійська хімічна компанія Solvay, уклавши договір із власником соляних шахт І. І. Любимовим про створення в 1887 р. спільного підприємства з виробництва соди – Товариства “Любимов, Сольвей і Ко”.

Бельгійські компанії будували заводи, “подібні до їхніх власних”, і в такий спосіб “отримали прибутки величезного ринку в країні”, що тільки починала “створення своєї промисловості” [32, с. 255]. “Характерна для бельгійців безцеремонність” допомагала їм домагатися свого, і в тих галузях, куди вони вкладали свої капітали, вони почували себе повними хазяями. “Ними добре засвоєні усі триповерхові російські лайки”, тому що всім відомо, що “бельгійці старанно вивчають побут і звичаї країни, у яку вони вносять блиск своєї освіти” [14, с. 142 – 143]. “В усіх правліннях фабрик, заводів, банків і страхових товариств повно різних мсьє Севієр, Решар і Мофор... Уся ця сарана, що налетіла на нашу батьківщину, ставиться вкрай зневажливо до тих осіб, що змушені... перебувати в підлеглому стані щодо цих прибульців” [20, с. 47 – 48].

Обсяги бельгійських інвестицій швидко збільшувалися. Вкладення капіталів у металургійні та інші компанії виявилось досить вигідним, а реклама в західноєвропейських газетах забезпечила високі котирування цінних паперів гірничодобувних і металургійних підприємств на Брюссельській біржі. Акції нових підприємств приносили “величезні дивіденди, від яких давно відвикли іноземні капіталісти”, і досить було додати “до назви фірми слово “дніпровська” або “донецька”, щоб розраховувати на легкий збут акцій за кордоном” [35, с. 261], на європейських біржах – насамперед на Брюссельській і Паризькій.

Бельгійці вкладали свої капітали не тільки в Катеринославі й Кривому Розі, а й у Донбасі. Впливова бельгійська компанія Societe Generale (разом з Societe Angleur і Saint-Leonard Societe, конкурентами Cockerill) в 1895 році заснувала “Російсько-Бельгійське металургійне товариство”. Товариство придбало 4600 гектарів землі з покладами вугілля, а Оскар Біє (у минулому генеральний директор Saint-Leonard Societe) переселився на Донбас, щоб керувати будівництвом заводу, який почав випускати продукцію в 1898 р. [31, с. 23]. Співзасновником товариства й автором його статуту був Федір Єнакієв (1852 – 1915 рр.), ще один інженер, який став промисловцем.

У 1890-і роки серед іноземних інвестицій у новому промисловому регіоні (що досягли в 1900 р. 888 млн бельгійських франків), переважали саме бельгійські капітали (550 млн), значно перевищуючи французькі (275 млн). Англійські (34 млн) і німецькі (29 млн) інвестиції були принципово менше [46, с. 111].

Основна маса інвестованих капіталів виявилася франко-бельгійською. При цьому розмежування французьких і бельгійських капіталів було дуже умовним. Через економічну пов'язаність Франції й Бельгії значна частина капіталів, що формально вважалися бельгійськими, мали французьке походження [1, с. 150].

Найбільший чистий прибуток бельгійських підприємств “не перевищує 22 %” на основний капітал. Отже прибутковість капіталу в бельгійських підприємствах “не може бути названа надмірною в порівнянні хоча б із прибутковістю наших підприємств цукрових”. Однак прибутковість близько 20 % зустрічалася дуже нечасто навіть у підприємствах, заснованих давно. У більшості випадків прибутковість бельгійських компаній становила 3 – 5 % [2, с. 3]. Однак і таку прибутковість інвестори вважали вигідною.

За десятиліття 1890-х іноземні капітали, вкладені в одну лише кам'яновугільну промисловість, вирости майже в шість разів [41, с. 62 – 63]. Бельгійці стали лідерами – максимальною присутністю бельгійського капіталу була в 1900 р. (60 компаній, з них 20 металургійних, 13 гірничодобувних, 10 трамвайних та ін.; після кризи 1900 – 1902 рр. кількість компаній скоротилася до 31 в 1910 р.).

Донбас, Кривий Ріг і Катеринослав не випадково називали десятою провінцією Бельгії, а в пресі “було чимало розмов про навалу іноземного капіталу, особливо бельгійського” [2, с. 3]. Бельгійські капітали крім гірничодобувної й металургійної промисловості вкладали тоді в значну кількість різних підприємств. “Мимоволі впадає в око як розкиданість їх” у територіальному сенсі, так і різноманітність тих галузей промисловості, “за які взялися в нас бельгійці”, тому “без перебільшення можна сказати, що бельгійські підприємства існують у нас усюди” [2, с. 3].

У більшості заснованих бельгійцями промислових підприємств акції мали невеликий номінал, зазвичай не вище 100 – 250 франків (37 – 92 руб.), іноді 50, і навіть 25 франків. А це означає, що вони були призначені для дрібних індивідуальних інвесторів. На жаль, не для наших, а для бельгійських.

Промисловий бум у новому індустріальному регіоні від Кривого Рогу й Катеринослава до Донбасу й Харкова ґрунтувався на великих державних замовленнях на рейки та інше залізничне обладнання. Оскільки експорт продукції металургійних заводів у Бельгію та інші країни Західної Європи не передбачався, експортувався тільки прибуток металургійних заводів. А їхню продукцію використовували в основному при будівництві залізниць.

Інтерес іноземних інвесторів виник після того як у донецьких степах з'явилися залізничні, а в містах – телеграф, телефон і банки. Одним з перших почало свою діяльність в 1883 р. “Товариство кам'яних солей і природних сод півдня Росії”. Займалося воно не вугіллям, а видобутком солі на околицях Бахмута. Вугіллям це товариство почало займатися з 1895 р. [44, с. 120 – 159].

До того ж, 11 червня 1891 р. в царській імперії почав діяти новий протекціоністський митний тариф з метою підвищити вартість імпорту й стимулювати розвиток власної промисловості, зокрема вуглевидобувної й металургійної. Загалом, цієї мети досягли, хоча й дорогою ціною – іноземні інвестори вивозили прибуток за кордон, а вироблена продукція могла продаватися тільки на внутрішньому ринку, оскільки її ціна виявилася завищеною. В 1890-і роки серед іноземних інвесторів розпочався справжній бум – “сп'янілі від успіхів перших заводів, засліплені досвідом діяльності у всій Європі” вони, за словами Артура Рафаловича (офіційного агента царського Міністерства фінансів у Парижі, автора багатьох праць з економіки), дивилися на все “в рожевих окулярах”, не зважаючи на зростання проблем, що закінчилися кризою на рубежі XIX і XX ст. [47, с. 717 – 718].

Перед кризою промислове зростання йшло швидше, ніж у Західній Європі, а велика кількість вільних капіталів разом з легко доступними короткотерміновими кредитами спричинили, як завжди, черговий акціонерний бум. За 1894 – 1899 рр. з'явилося безліч нових компаній з капіталами “більш ніж на мільярд рублів, не рахуючи залізничних, банкових та іноземних компаній” [22, с. 20 – 21].

“Чим ширше розгорталося засновництво, тим дошкульніше ставали непередбачені утруднення” під час реалізації нових проектів “і експлуатації деяких старих підприємств. Внаслідок посиленого попиту дуже швидко піднялася ціна на будівельні матеріали”,

подорожчали “паливо й залізна руда”. З однієї тільки цієї причини “початкові розрахунки не виправдалися й потрібні були додаткові капітали, а надії на високу прибутковість мали трохи згаснути” [17, с. 1].

Що могло зупинити засновницький бум? Те, що завжди – обвал ринку. Першою ознакою наближення кризи стало зниження прибутковості капіталу в торгівлі на південному сході України з 6 % в 1896 р. до 3,29 % в 1898-м. У промисловості в ці самі роки зниження прибутковості поки ще було незначним – з 10,5 % до 10,25 % в 1898 р. [18, с. 86]. Однак незабаром почалася загальносвітова економічна криза, яка стала особливо важкою у наших краях через неврожаї в 1897 – 1899 рр.

Якщо згадати історію створення залізничної мережі в США, Аргентині та інших країнах, то в кризі на рубежі двох сторіч немає нічого незвичайного. “У всіх випадках, коли європейськими капіталістами опановував сильний спекулятивний настрій, коли вони кидалися в підприємництво з великою необережністю”, наслідком ставали “сумні результати” [19, с. 57].

Наближення кризи в першу чергу відображалось на біржах, де у вересні 1899 р. розпочалося падіння курсів акцій, а незабаром і паніка. Щоправда, у фінансовій пресі оптимістично писали, що “наша біржа сама примудряється створювати біржові кризи, для яких немає ані місця, ані серйозних причин”, а також “штучно створювати паніку замість того, щоб керувати... біржовою публікою”, тому “пора покінчити з міфом” про кризу [4, с. 3]. Однак насправді все було, звичайно ж, не зовсім так. В 1899 р. курсова вартість цінних паперів промислових підприємств знизилася на 40 %, після чого їх власники мали великі збитки [40, с. 150].

Можна сказати, що це біржа свідомо вела гру на зниження, однак початок кризи відзначався тоді в багатьох країнах. Труднощі в промислових підприємств, коли їхні акції та облигації значно впали в ціні, змусили хвилюватися бельгійських і французьких інвесторів, що вклали в ці підприємства величезні гроші. Недарма в 1901 р. увагу багатьох привернула стаття про промислову кризу в царській імперії відомого тоді французького економіста Поля Леруа-Больє.

На його думку, основною загальною причиною кризи стали економічні й культурні особливості царської імперії, які багато іноземних інвесторів ще не дуже добре розуміли. Незважаючи на багаті запаси вугілля, руди та інших природних ресурсів, що забезпечували потенціал економічного розвитку, соціальне середовище тут у принципі не мало такої підприємницької гнучкості, як у розвинених економіках, і тому не було готовим до динамічного зростання. Основну масу населення становили селяни, які звикли до колективної земельної власності сільської громади. Їхній колективістський менталітет (на відміну від індивідуалізму американських фермерів) тільки гальмував розвиток духу підприємництва.

Крім того, більшість металургійних та інших великих заводів створювалися за рішенням уряду й орієнтувалися на державні замовлення. А це формувало специфічний неконкурентоспроможний стиль ведення бізнесу. У такому недосконалому середовищі надто швидке заснування безлічі нових гірничодобувних і металургійних компаній стало, за словами Леруа-Больє, “просто божевіллям” і призвело б до промислової кризи в будь-якій країні. Ну а суто місцевими причинами кризи можна вважати надмірні витрати під час створення підприємств і виплата завищених дивідендів акціонерам замість того, щоб накопичувати прибуток і вкладати його в бізнес.

За всього бажання уряду швидко створити мережу залізниць, він економічно не був здатним щороку будувати їх по декілька тисяч кілометрів, тому багато зі створених під час буму великих підприємств залишилися без замовлень і реального ринку збуту своєї продукції, орієнтованої в основному на залізничне будівництво [19, с. 57].

Щодо причин кризи 1899 – 1902 рр. тоді писали багато, не тільки Леруа-Больє. Найчастіше називали речі, сьогодні вже добре відомі, насамперед – доступність дешевих кредитів. “Найважливішою причиною промислової кризи є шкідлива діяльність банків комерційного кредиту” [34, с. 21]. яка підштовхувала підприємців до ризикованих проєктів. Адже, коли з’являється можливість набрати кредитів, спокуса надто велика, і тоді відступають на задній план думки про те, як їх потім віддавати.

Підсилювали кризу “спекулянти, аферисти й маклери”, які пропонували довірливим іноземцям купити різні “сумнівні підприємства”. Втім, “не менш винні й представники іноземних капіталістів”, які без ретельних розрахунків прибутковості заводів, що купуються, “витрачали даремно великі гроші й самовпевнено організовували великі справи в маловідомій їм країні” [33, с. 2].

“Створенню такого легковірною настрою серед іноземної публіки” допомогли великі державні замовлення на рейки “за високими цінами”, які спричинили загальну дорожнечу металу. “Уряд заохочував заснування нових заводів, розраховуючи, що внутрішня конкуренція призведе до зниження цін”, однак не враховував “узгодженості пропозиції з попитом”. Не дивно, що всі ці “ексцеси протекціонізму” породили багато підприємств, “організованих марнотратно з розрахунку на дорожнечу” продукції, що випускалася для залізниць, але ці підприємства “виявилися нездатними до нормального життя”, коли державні замовлення на рейки та інше обладнання скоротилися [33, с. 2].

Дешевий легкодоступний кредит разом з держзамовленнями на продукцію за завищеними цінами – характерна риса багатьох спекулятивних пузирів, особливо створених завдяки припливу іноземних інвестицій. Підприємці й акціонерні компанії розраховували на “величезні прибутки”, які “паморочили голови, а гра на підвищення” акцій, завдяки якій усі багатіли, ще більше “розпалювала спрагу наживи”. Але оскільки акціонерні компанії “часто насправді не продавали свої акції, а закладали їх у комерційних банках”, то, по суті, акціонерне фінансування “підмінялося короткотерміновим кредитом”. Банки при цьому “або щедро видавали позики, або самі ставали засновниками, розраховуючи одержати заробіток на подальшому підвищенні акцій” [17, с. 1].

Давно відомо, що чим більш мобільний іноземний фінансовий капітал, тим легше він може не тільки надходити в країну, але й виводитися з неї за найменших ознак наближення проблем. Не дивно, що фінансова криза поширюється через кордони стрімко як пожежа завдяки зростанню зв’язків між національними ринками.

У Західній Європі фінансові ринки почали відчувати “сильне стиснення” ще в 1899 р. “через вплив капіталів на Далекий Схід та в інші місця Азії”, що виявилось “у падінні цін більшої частини процентних паперів” [26]. А швидке зростання акціонерних товариств, яке охопило різноманітні галузі промисловості, і посилене залізничне будівництво призвели наприкінці 1898 р. до надзвичайного перепоповнення ринку паперами, і це сприяло виникненню особливо тривожного настрою.

У наших краях багато підприємців бралися за великі справи із надто малим власним капіталом, усі надії покладаючи на те, що вони зможуть скористатися дешевим короткотерміновим кредитом. Однак через зростання напруженості на фінансових ринках в 1899 р. одержання іноземних інвестицій стало проблематичним, і багато проектів виявилися нездійсненними.

“У Донецькому районі, де грюндерська гарячка була особливо сильною, так само сильною стала реакція”, і під час кризи тут постраждали багато заводів. З вересня 1899 р. по березень 1900 р. “припинили платежі 18 бельгійських підприємств”, а зниження попиту на продукцію створило великі проблеми для металургійних заводів, які вимушено “скоротили виробництво” [35, с. 359].

Почалося загострення конкурентної боротьби між підприємцями, в основному за одержання державних замовлень на вугілля й метал – єдиний порятунком в умовах кризи. На найстаршому Юзівському заводі 81 % продукції виробляли за державними замовленнями, на Дружківському – 72 %, на Петровському – 56%, на Таганрозькому – 29 %, на Дніпровському – 26 %. Під час кризи Юзівський завод із шести доменних печей зупинив дві, а Донецько-Юрїївський, що належав Алчевському, із трьох – одну [24, с. 315, 317 – 318].

Загальні втрати бельгійських інвесторів у підприємствах цього регіону під час кризи досягли 100 млн доларів (за курсами того часу) [29, с. 43 – 44]. В 1899 р. призупинив роботу металургійний завод бельгійського “Верхньодніпровського товариства”, в 1900-му – Краматорський завод, в 1902 р. – Керченський завод, а на підприємстві бельгійського товариства “Російський Провіданс” була запроваджена зовнішня адміністрація. Роком раніше, в 1901 р., зупинився один з найбільших Донецько-Юрїївський завод (ДЮМО), заснований О. К. Алчевським. “Донецько-Юрїївський металургійний завод – один із кращих і грандіозніших у всій Європі”, однак “завод виявився занадто великим” і не відповідав реальному попиту на його продукцію [22, с. 17 – 18, 40].

Плани уряду щодо розвитку залізничної мережі довелося на час відкласти, а держзамовлення на рейки скасувати. Коли власники акцій довідалися про це, серед них розпочалася паніка, після чого ціни індустриальних паперів ще більше знизилися. Їхня сумарна вартість для 98 французьких і бельгійських компаній зменшилася з 1316 млн франків до 536 млн – на 59 % [22, с. 51].

Насамперед, впала біржова вартість цінних паперів, яка набагато перевершували реальну прибутковість підприємств. Ніхто вже не хотів вкладати капітали в підприємства Донбасу або Кривого Рогу – промислове зростання тимчасово призупинилося. Ціни на акції значно знизилися, зокрема на банківські – майже у два рази. “За такого стану справ благодущність... змінилася бурхливими зборами”, на яких “публіка, яку сильно поскубали за останні роки на банково-біржових маніпуляціях”, відкрито висловлювала своє обурення. Завдяки невдоволенню акціонерів “стала розкриватися перед очима суспільства закулісна сторона тієї діяльності, яку проявляли наші акціонерні банки в період фінансово-промислового поживавлення” [8, с. 137].

Французька й бельгійська преса обвинувачувала у всьому царський уряд – ідея про природне чергування циклічних підйомів і спадів була, як завжди, надто незручною для розуміння більшості. Щоразу, коли починався підйом, публіка в основній своїй масі наївно вірила, що він буде тривати нескінченно. А під час кожного спаду починала кричати “усе пропало” і гарячково шукати, хто в цьому винуватий.

Паризька газета *Le Temps* писала, що “коли французи почали будувати заводи в Донецькому басейні, заводська промисловість перебувала на низькому ступені розвитку”. Іноземні інвестори побудували заводи нібито за останнім словом техніки, але як тільки виробництво налагодилося, влада стала “суворо поводитися із промисловістю; замовлення, які зосереджені в руках уряду, не давали за тими цінами”, на які сподівалися інвестори, після чого “розпочалася внутрішня конкуренція між заводами”, що нібито й стало причиною кризи. На початку ХХ ст. французька преса, зокрема та сама газета *Temps*, не припиняла “надавати нам різні поради в сфері торгівлі”, рекомендуючи “нашим південним заводчикам... улаштувати синдикати й брати в руки всю відпускну торгівлю металургією, розподіляти замовлення й ціни... Невже *Temps*... вважає, що наш уряд дозволить французам-заводчикам на нашому Півдні влаштовувати за своїм розсудом згідно з отриманою інструкцією від паризьких бульварних економістів синдикати й диктувати нам якісь умови?” [20, с. 15].

А тим часом заводи південного сходу України продовжували роботу й під час кризи, накопичуючи продукцію. Однак за 1900 – 1903 рр. попит на вугілля, залізну руду й сталь реально знизився на 50 %, що зробило подальшу роботу багатьох підприємств економічно не вигідною й навіть збитковою. А крах банків О. К. Алчевського та декількох бельгійських банків, що фінансували промисловість регіону (серед них *Banque de Liege*), ще більше погіршив ситуацію.

У середині 1901 р. курси навіть самих популярних до кризи дивідендних цінних паперів упали настільки, що за акції Олександрівського сталеливарного заводу й Донецько-Юріївського металургійного заводу давали 20 % номіналу (50 руб. за акцію номіналом 250 руб.). За акції паровозобудівного заводу Гартмана на початку 1899 р. давали 154 руб. замість 245 руб. До 1902 р. акції “Дніпровського товариства” знизилися в ціні на 65 %, а його дочірніх підприємств – шахти “Алмазна” і Миколаївського суднобудівного заводу – на 90 %. Ще гірше було становище компанії “Російський Провіданс”, як і самої бельгійської компанії “Провіданс”, яка інвестувала перед кризою надто великі капітали на сході України [31, с. 33, 48 – 49].

Державний банк царської імперії надав фінансову допомогу великим металургійним підприємствам, щоб урятувати їх від краху (за 1900 – 1902 рр. кредити цим підприємствам збільшилися у два рази, до 280 млн рубл.). Однак, незважаючи на кредити, видані явно проблемним заводам, урятувати їх від банкрутства не вдалося. А підтримка Державним банком і Міністерством фінансів підприємств, що не мали перспектив, тільки загальмувала природній розвиток кризи – краще від цього нікому не стало. Нарив має прорвати, а гроза має пронестися й закінчиться – інакше не виходить. Так і всяка криза. Був якраз той випадок, коли недоречне державне втручання призводить до ще більших проблем, ніж якби держава не робила взагалі нічого.

Це добре розуміли сучасники. “Якби ця криза виявлялася тільки... у біржовому краху”, він би розпочався “бурхливо й швидко минув внаслідок негайної переоцінки всіх нежиттєздатних підприємств”. Однак уряд “виступив з підтримкою спершу біржі, а потім і самих промислових підприємств”, хоча “для загального добра під час промислових криз потрібно надати біржі повну свободу в переоцінці паперів... Такий природній крах проноситься на біржі як гроза” і після нього “економічне життя розвивається нормально”. При цьому, чим бурхливішим стає біржовою крах і чим глибша переоцінка паперів, тим більше оновлюється сам ринок цінних паперів. У Штатах, де в цей час біржові кризи стали звичайною справою, вважали, що “тільки після третьої переоцінки підприємство стає блискучим” [40, с. 151 – 154].

Зрештою, за час кризи близько третини промислових підприємств нового індустріального регіону довелося ліквідувати. Їх або поглинули великі учасники ринку, або ж вони збанкрутували й перейшли у власність конкурентів. Особливо сильно відчували кризу бельгійські заводи. У той час як російський уряд створив в 1902 р. синдикати “Продамет” і “Продуголь”, щоб установити квоти поставок продукції й таким чином зберегти виробництво під час кризи, серед бельгійських підприємств (та й інших іноземних компаній) координації дій практично не було. Навпаки, тільки загострилася конкурентна боротьба.

Однією зі спроб співробітництва й координації дій бельгійських інвесторів стала пропозиція інженера Жуля Гернарта створити в 1902 р. промислову федерацію, щоб погодити дії бельгійських підприємств Донбасу. Інтерес до ідеї справді був – на перше засідання федерації прибуло багато промисловців. Однак домовитися про спільні дії вони не змогли – бельгійський синдикат підприємств Донбасу так і не створили. У цьому самому році Едуард Деспре, керівник Societe generale, знову пропонував створити подібний синдикат великих бельгійських і французьких металургійних підприємств. Але й цього зробити не змогли, хоча нічого нереального в цій пропозиції не було – у ті роки такі створення синдикатів стало звичайною практикою. Занадто сильною була конкуренція між чотирма основними бельгійськими металургійними підприємствами Донбасу (“Південноросійське Дніпровське товариство”, “Російський Провіданс”, “Таганрог” і “Російсько-Бельгійське металургійне товариство”), відображаючи боротьбу за місце на ринку серед материнських компаній у Бельгії, і вона виходила за межі здорового глузду [31, с. 50 – 51, 55].

Спад у новому індустріальному регіоні в 1899 – 1902 рр. тривав недовго й для більшості став не дуже драматичним, крім, хіба що, самогубства Алчевського, який опинився на межі банкрутства (до його історії ми ще повернемося далі). Щоправда, декілька підприємств довелося закрити. А от бельгійці, ще недавно лідери в металургійній промисловості на південному сході України, які впевнено вважали цей край “десятою провінцією Бельгії” і “білим Конго”, не змогли зберегти свій вплив після кризи. Частина їх підприємств перейшла в руки французьких інвесторів, і до 1917 р. саме вони домінували в новому індустріальному регіоні. Серед збережених після кризи в Донбасі бельгійських компаній найбільшими в 1910 р. були “Південноросійське Дніпровське металургійне товариство” (з капіталом 15 млн руб.), “Російсько-Бельгійське металургійне товариство” (20 млн руб.) і металургійне товариство “Російський Провіданс” (14,6 млн руб.). В 1910 р. на південному сході України працювало 31 бельгійське підприємство (з них 10 металургійних, 7 гірничодобувних і 6 трамвайних тощо із загальним капіталом 421,8 млн руб.). [31, с. 61 – 62].

Однак основну увагу бельгійці зосередили вже не на металургії, а на своєму звичному бізнесі, у якому вони вважалися визнаними лідерами – трамвайних компаніях у Києві, Харкові, Одесі та інших містах. Та й у суспільстві ставлення до бельгійців змінилося – преса все частіше звинувачувала їх у спробах монополізувати спершу металургійну галузь, потім – міський транспорт. Бельгійські трамвайні компанії нерідко називали суто спекулятивними, хоча трамвайні лінії вони справді будували (багато прикладів того відомо хоча б у Києві).

Новий період економічного підйому розпочався з 1907 р. Його зазвичай пов’язують із економічною програмою прем’єр-міністра Петра Столипіна, якого вбили в 1911 р. Програму реалізувати не вдалося, однак незважаючи на це, в 1910-і роки разом із проникненням іноземних інвестицій у новому індустріальному регіоні все більше поширювався вплив західноєвропейського капіталізму з характерним для нього прагненням до інновацій – і організаційних, і технологічних. Таким чином епоха Вітте й Столипіна увійшла в історію як час найбільшого економічного підйому, досягнутого перед Першою світовою війною.

Цей підйом найбільше став помітним на індустріальному південному сході – в 1910-і роки цей регіон переживав свій розквіт. “Особливий підйом за останнє триріччя пережили деякі галузі... зокрема металургійна промисловість, поживлення якої знаменує собою зазвичай настання загальної сприятливої економічної кон’юнктури” [39, с. 7].

А темпи акціонерного засновництва досягли свого максимуму. На великих підприємствах у районі Донбасу й Кривого Рогу “фінансові результати діяльності цих товариств в 1911 – 1912 рр. виявилися просто блискучими” [38, с. 4]. У 1913 р. продукція нового індустріального регіону на сході України становила більше 20 % загальноімперського обсягу виробництва, зокрема 78 % видобутку вугілля, 67 % виробництва чавуну, 57 % сталі, 18 % продукції машинобудування [36, с. 230].

Після початку нового підйому 1907 – 1913 рр. бельгійці намагалися повернути собі колишній вплив і “за можливості використовувати у своїх вигодах підйом економічного життя”. Спеціальна урядова експедиція вивчила причини невдач деяких бельгійських підприємств”, і дійшла висновку, що в бельгійців є добрі перспективи, тому “закликає бельгійських капіталістів не випускати з рук” підприємства, що їм належать [3, с. 11]. Однак, як би там не було, їм так і не вдалося відновити лідерство. Втім, Брюссельська біржа навіть в 1913 р. залишалася основним ринком для цінних паперів підприємств нового індустріального регіону. На Паризькій біржі в 1912 – 1913 рр. котирувалося 6 найменувань цінних паперів гірничодобувних і металургійних підприємств, а на Брюссельській – 19 найменувань [6, с. 22; 21, с. 6; 15, с. 22].

Усе це безповоротно закінчилося в 1914 р. – Бельгію окупувала Німеччина, після чого бельгійські компанії Донбасу виявилися під погрозою конфіскації й націоналізації. А після двох революцій 1917 р. бельгійці втратили все – за чутками, загальна сума їхніх збитків становила 2,5 млрд франків золотом [31, с. 61 – 62].

Однак за роки буму індустріалізації іноземні інвестори принесли сюди не тільки капітали, але й нові технології – особливо в металургійній промисловості. У той час ці інновації (без яких масова індустріалізація була б неможлива) вплинули на розвиток капіталізму. Наприкінці XIX століття, напевно, не було такої частини світу, куди б не проникали передові технології, хоча результат цього був різним.

Власних капіталів в економічних системах, що розвиваються, зазвичай не вистачає, тому будь-які інвестиції для сторони, що їх приймає, сприймаються як явище позитивне. Однак коли все належить іноземцям, і все створене тільки ними, вітчизняні підприємці виявляються у важких умовах, і вижити їхнім підприємствам нелегко.

У країнах, що досягли успіху, але спершу теж залежали від прямих іноземних інвестицій, їхня частка чітко контролювалася державою. І ситуації, коли все належить іноземцям, і все створене тільки ними, вони уникали (згадаймо історію становлення економіки в США або в Японії). Влада намагалася, щоб іноземні інвестори не одержували повний контроль над створюваними підприємствами.

У такому разі прямі іноземні інвестиції справді виявляються дуже продуктивними. Вони дають демонстраційний ефект, показуючи користь нових технологій виробництва й нових методів управління, а також приносять не тільки інформацію про світові ринки, але й важливі зв'язки на них. Зрозуміло, що ефект просторового поширення виникає не завжди – чим більша частка власності іноземних інвесторів, тим більша в них спокуса використовувати місцеву сировину й робочу силу, експортуючи прибуток і не дуже опікуючись про майбутнє країни та її економічне зростання. Тоді країна, яка приймає інвестиції, справді починає нагадувати колонію – “Біле Конго”.

Не дуже відрізнялася ситуація з інвестиціями у західній частині України, що входила в зовсім іншу державу – Австро-Угорщину. Видобуток нафти, та й загалом індустріалізація відбувалися там, в основному, завдяки іноземного капіталу. Така доля багатьох периферійних економік у різних країнах і на різних континентах.

Як можна було б уникнути цього, щоб захистити місцевих підприємців і стимулювати зростання власної промисловості? Один зі способів – вчасно встановити оптимальні митні тарифи, що й було зроблено, а також не забути їх вчасно зняти. Але сам по собі протекціонізм не гарантує економічний успіх, і надмірне заступництво держави призводить до того, що вітчизняні виробники виявляються в тепличних умовах. І тоді створити конкурентоспроможну промисловість, вийти на світові ринки й скористатися перевагами вільної торгівлі не вдається.

Економіка була включена в глобальні ринки за рахунок іноземних інвестицій і нових технологій, але включена односторонньо. Був тільки вхідний потік, а потрібен ще вихідний, експортний. Причому не сировини або зерна, а продукції, що створює складність економіки. А цього якраз і не було.

В епоху Вітте економіка так і залишилася орієнтованою на експорт сировини – в основі наповнення держбюджету були доходи від експорту зерна. За рахунок бюджету покривалися завищені витрати на виробництва рейок та іншої продукції металургійної промисловості, і все трималося на держзамовленнях. І хоча наприкінці XIX та на початку XX ст. сформувалися сприятливі умови (і попит на зерно, і загальносвітовий економічний підйом, і фінансова глобалізація), вийти за межі сировинної економіки не вдалося. Для виробництва

конкурентоспроможної продукції потрібен був зовсім інший рівень економічної складності. А цієї складності якраз і не було, і з'явитися за тих умов вона не могла – це тривалий процес, що вимагає сполучення багатьох чинників.

І все ж таки, за допомогою прямих іноземних інвестицій і політики Сергія Вітте вдалося створити промисловість. А царська імперія увійшла до числа країн з найбільшими темпами економічного зростання (США, Японія, Швеція). Багатьом тоді здавалося, що ці радикальні зміни призведуть до довготермінового зростання і почнеться епоха загального добробуту. Однак ця спроба модернізації (як і всі попередні в цій проблемній імперії) неминуче зайшла в глухий кут, і закінчилася соціальними катаклізмами – кривавими революціями.

Здавалося, що легко доступними стали гроші й технології, і що побудувати великий завод на іноземні капітали – це зовсім нескладно. Через таку легкість і простоту сучасники пропустили можливість запозичити не тільки гроші й технології, а й щось значно цінніше – соціальні інститути. У передових країнах того часу шлях створення цих інститутів був тривалий і складний. Зрозуміло, що повторити цей шлях було нереальне – та й не потрібно. А потрібно було подбати про те, щоб не просто імітувати (у найкращому разі) західноєвропейські інститути, а запозичити їх таким чином, щоб вони стали життєздатними.

Здавалося б, основною проблемою економіки царської імперії був авторитарний капіталізм. Але справа не в самому по собі авторитарному капіталізмі. У ті роки подібну авторитарність можна було бачити у германській чи японській економіці, і там вона не створювала таких проблем. Таму не авторитаризм сам по собі був проблемою, а загальна архаїчна інертність тієї держави, у якій Вітте намагався проводити свої реформи.

Чиновники за багатовіковою звичкою сунули свого носа в економіку де не потрібно, щоб одержати більше хабарів під час розподілу бюджетних замовлень. А там, де справді потрібно було підтримати вітчизняних підприємців і стимулювати вітчизняне інноваційне виробництво, було надто багато системної, кропіткої роботи, і чиновники не хотіли із цим зв'язуватися. Набагато простіше було збагачуватися від щедрого грошового потоку іноземних інвестицій і не думати про майбутнє місцевого бізнесу.

До того ж, багато що визначали державні замовлення за завищеними цінами для залізничного будівництва, і це не створювало можливості для експорту конкурентоспроможної продукції й ефективних ринкових відносин. Завдання стояло одне – побудувати якнайбільше промислових підприємств, що сама царська імперія зробити не змогла б. Однак існувало також більш амбіційне завдання – виростити власний великий бізнес, який би лідирував у передових галузях промисловості. А це, загалом, зробити так і не вдалося.

Повноцінна модернізація неможлива без перетворення політичних інститутів – економічна система невіддільна від політичної. Однак повторення траєкторії розвитку успішних країн у принципі не влаштувало царську владу. Адже вона хотіла створити промисловість, при цьому нічого не змінюючи в політичній системі.

Державі, яка розпочала індустріалізацію, потрібно було створити систему, здатну сформуванню сучасні й життєздатні інститути, які згодом могли б стати доступними для всіх, а не тільки для обраних. Поки існує мала група обраних промисловців, які за завищеною ціною продають продукцію державі, а прибуток вивозять за кордон, мало ймовірно формування інститутів, що відображають інтереси великих груп. А без таких інститутів важко було поєднувати адаптивність і стабільність, що набагато складніше, ніж прискорити темпи економічного зростання в короткостроковій перспективі.

Система інститутів розвивається одночасно з формуванням структури економіки, тут немає первинного або вторинного, хоча іноді формування інститутів може відставати. У тих країнах, де влада хотіла збільшити промисловий потенціал держави, неминуче якість інститутів згодом зростала, навіть якщо їх створення не входило в плани уряду. Запустити економічне зростання можна без інклюзивних інститутів (до того ж, те, що для Китаю є інклюзивними інститутами, десь у Німеччині такими не вважається). Головне, щоб існуючі інститути виявилися життєздатними, а не створювалися для виду. Інакше вийде, що інститути самі по собі, а реальне життя – саме по собі. Адже формальне запозичення інститутів дуже часто не має користі.

Індустріалізація, так само як інші економічні й соціальні зміни початку ХХ ст., розбудили в людях ентузіазм, інноваційну енергію й прагнення до експериментів, прагнення до чогось нового. Цей настрій торкнувся не тільки інтелігенції (особливо нового прошарку добре освічених

інженерів), але навіть і частини робітників – їм теж хотілося кращому життю. Якби збільшення доступності політичних і громадянських інститутів підтримувала влада, історія могла б піти іншим шляхом. Але в царській імперії влада це підтримувати в принципі не могла. До того ж, люди хотіли бачити безпосередні економічні вигоди для себе від усіх цих економічних змін. Якщо вигоди так і не настають, або їх доводиться чекати надто довго, віра в інститути втрачається.

Теоретично можливо й були шляхи для вирішення проблем, однак на практиці вийшло, що ідея про “творче руйнування” тут не спрацювала, і в роки революції й громадянської війни “творче руйнування” стало не дуже творчим. Щоправда, більшовики потім побудували тут цілий світ планового індустріального соціалізму, але це було пізніше. Комуністи в 1917 р. пообіцяли створити нові, “народні” інклюзивні інститути. І народ їх підтримав. Але зрештою створені ними організації призвели до того, що обіцяні інклюзивні інститути в тоталітарному суспільстві звелися до зборів “для годиться”, які нічого не вирішували. А сама ідея громадянського суспільства виявилася знеціненою надовго – якщо не назавжди.

В епоху Вітте іноземні капітали разом з технологіями спричинили перетворення в масштабах держави, але вони були скоріше кількісні, а не якісні. Специфічний бюрократичний устрій суспільства, надмірна корупція, культура ведення бізнесу, культура праці, слабкі інститути й багато чого іншого, прихованого в глибині колективного несвідомого – все це було важко змінити. Самих по собі технологій і капіталів виявилось недостатньо, щоб запустити механізм довготермінового економічного зростання.

Інститути, що сприяють такому зростанню, у застиглій політичній системі нормально розвиватися не могли. Часто вони створювалися формально, були чужорідними для суспільства і не наповнилися новим змістом. А суспільство з неповноцінними інститутами зазвичай опинялося в порочному колі бідності й насильства. У цьому порочному колі можна було залишитися надовго. Низька якість інститутів створює погрозу потрапити в пастку й назавжди застрягти в стадії економіки, що розвивається.

Історія показує, що безліч так званих “економічних систем, що розвиваються” так і залишаються тими, “що розвиваються” протягом десятиліть. А зникнення прірви між багатими й бідними країнами так і не відбувається, незважаючи на всі оптимістичні прогнози економістів. Спершу здається, що країни, що розвиваються, запозичивши капітали, технології та інші інновації в розвинених, починають їх швидко наганяти. Але скоро настає момент, коли все, що можна було запозичити, уже запозичили, і потрібні власні інновації. А із цим завданням економіки, що розвиваються, зазвичай впоратися не можуть.

Стійке і довготермінове економічне зростання доступне лише деяким країнам. І, власне кажучи, було б наївно чекати, що індустріалізація і нові технології можуть повністю змінити країну, занурену у багатівікову відсталість. Однак якщо не ставити таких нереалістичних цілей, то результат виглядав на початку ХХ ст. дуже навіть непогано.

Про секрет довготермінового економічного зростання писали й говорили багато. Як і про секрет, чому одні країни стали багатими, а інші так і залишилися бідними. Зазначали захист прав власності, інститути, сприйнятливість до інновацій, роль держави й вільного ринку, вплив культурних традицій і географії, але стосовно кожної конкретної країни такі питання виникають знову й знову.

Ми знаємо приклади, коли економічні системи ставали успішними не в самих ліберальних суспільствах з підвищеним значенням держави в економіці й характерної для цих країн загальною згуртованістю (спершу Японія, потім Південна Корея, Тайвань, і особливо Китай). Однак їхній швидкий підйом теж не обійшовся без появи економічних свобод і розширення особистих свобод, а також створення інституціональної культури.

Незалежно від особливостей країни та існуючої в ній моделі капіталізму головний секрет успіху – у здатності розбудити творче підприємництво, невіддільне від особистої свободи людей, що створює в них підприємницький азарт і драйв. Ще однією умовою є ефективна та людяна держава. Саме така держава уможливує існування повноцінної ринкової економіки. Кожний із цих чинників може легко стати токсичним – і погано регульоване підприємництво, і свобода бізнесу, позбавлена соціальної відповідальності, і держава, яка у все втручається.

Секрет полягає в правильних пропорціях поєднання цих чинників. А таке стало можливим лише в деяких країнах, де була забезпечена ефективна взаємодія людини, суспільства й держави. Тоді кожний одержує можливість бути не тільки частиною економічної системи, але й мати власні цілі, що сприяє довготерміновому економічному зростанню.

4.2. Теоретичні засади антикризового управління підприємством

© **Нестеренко В. Ю.**

канд. екон. наук, доц.,

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет,
м. Харків, Україна*

© **Коваль І. Б.**

аспірант,

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет,
м. Харків, Україна*

© **Нетребенко О. В.**

здобувач вищої освіти,

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет,
м. Харків, Україна*

Структурні зміни в економіці, нестійкість зовнішнього середовища, розриви виробничих зв'язків, зміна форм власності та реструктуризація підприємств вимагають перегляду управлінських стереотипів та переходу до нових форм і методів системи управління. Це також пов'язано з процесом диференціації та інтеграції структур, методів та інших елементів управління виробництвом, що відбуваються в світовому співтоваристві.

Основною проблемою внутрішнього управління організації або підприємства стає адекватність стимулів та форм взаємодії між параметрами об'єкта та суб'єкта управління у контексті виробничих завдань та його ефективності.

Варто враховувати, що характеристики зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства в умовах сучасного виробництва та соціального розвитку працівників різних категорій є дуже змінними.

Проте виробничі системи мають кілька особливостей, знаючи і розуміючи які, можна ефективно управляти ними. До таких особливостей відносяться:

- нестационарність (змінність) окремих параметрів системи та стохастичність (ймовірність) її поведінки;
- унікальність та непередбачуваність поведінки системи в конкретних умовах (через активну участь людини) і наявність обмежених можливостей, зумовлених наявними ресурсами;
- здатність змінювати свою структуру та формувати варіанти поведінки;
- здатність протистояти тенденціям, що руйнують систему;
- здатність адаптуватися до умов, що змінюються;
- здатність та прагнення до формування цілей всередині системи.

Виникнення різних виробничих систем безумовно пов'язане з наявністю або формуванням попиту на ринку на продукцію, яка відповідає вимогам покупців. Іншими словами, виробнича система повинна бути готовою до тривалого функціонування, задовольняючи змінний попит споживачів.

Таким чином, неодмінно виникають виробничо-економічні проблеми оптимізації нових зв'язків, як зовнішніх, так і внутрішніх, а також проблеми їхнього взаємодії з організаційною, економічною і науково-технічною сферами.

Управління в кризовій ситуації можна охарактеризувати як процес роботи під тиском обставин, який дає керівникам можливість аналізувати, планувати, організувати, направляти і контролювати різноманітні взаємопов'язані операції, приймаючи швидкі та раціональні рішення щодо невідкладних проблем, що виникають у фірми.

Антикризове управління – це форма управління, яка передбачає прогнозування кризової небезпеки, аналіз симптомів кризи, вжиття заходів для зменшення негативних наслідків і використання факторів кризи для подальшого розвитку.

Основні характеристики антикризового управління наведені на рис. 1.

Розглянемо зазначені характеристики антикризового управління підприємством більш докладно:

- орієнтація на виходження підприємства з кризового стану, передбачення та запобігання неплатоспроможності, реалізація програми з підвищення конкурентоспроможності і фінансового оздоровлення;

- здатність підприємства конструктивно і швидко реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню;

- розробка оптимальних шляхів виходу з кризової ситуації, визначення пріоритетних цінностей підприємства під час кризи, координація діяльності підприємства і його працівників для передбачення кризових ситуацій та досягнення ефективності праці в екстремальних умовах;
- спрямованість на своєчасне виявлення можливих кризових ситуацій, розробку заходів протидії та швидку реакцію на будь-які зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі.

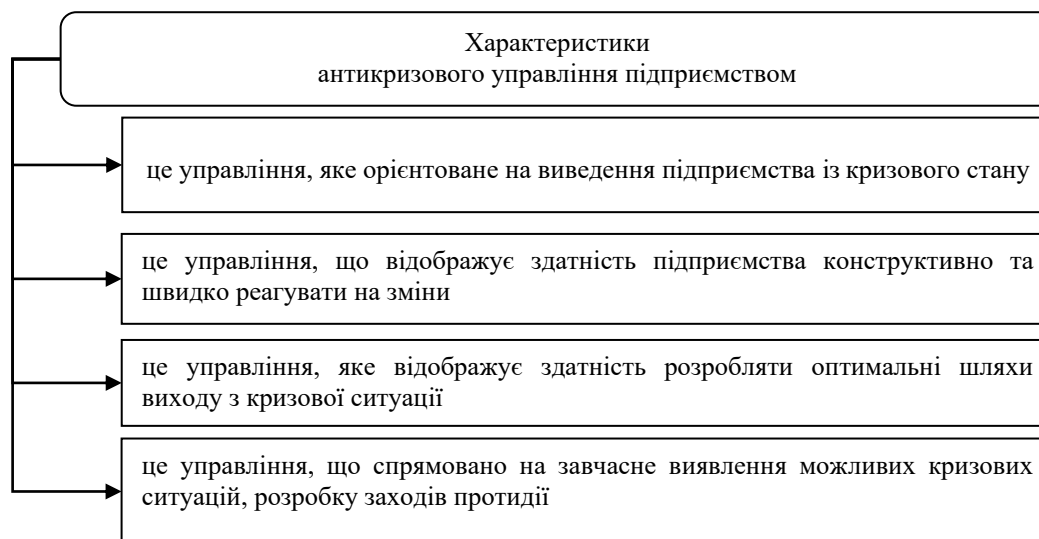


Рис. 1. Основні характеристики антикризового управління підприємством

Джерело: розроблено авторами

Таким чином, антикризове управління підприємством – це комплексна система управління, яка має стратегічний характер і спрямована на вирішення можливих і існуючих проблем в діяльності підприємства шляхом розробки і впровадження спеціальної програми, використовуючи всі можливості сучасного менеджменту.

Основні принципи, на яких базується система антикризового управління (рис. 2), наступні:

- рання діагностика кризових явищ в діяльності підприємства, щоб вчасно виявляти ознаки потенційної кризи;
- термінове реагування на різні кризові ситуації, щоб уникнути подальшого загострення проблем;
- адекватна реакція підприємства на реальну загрозу його життєдіяльності, забезпечуючи відповідні заходи і ресурси для збереження функціонування;
- повне використання внутрішнього потенціалу підприємства для виходу з кризової ситуації, залучення резервних можливостей і прийняття раціональних рішень.

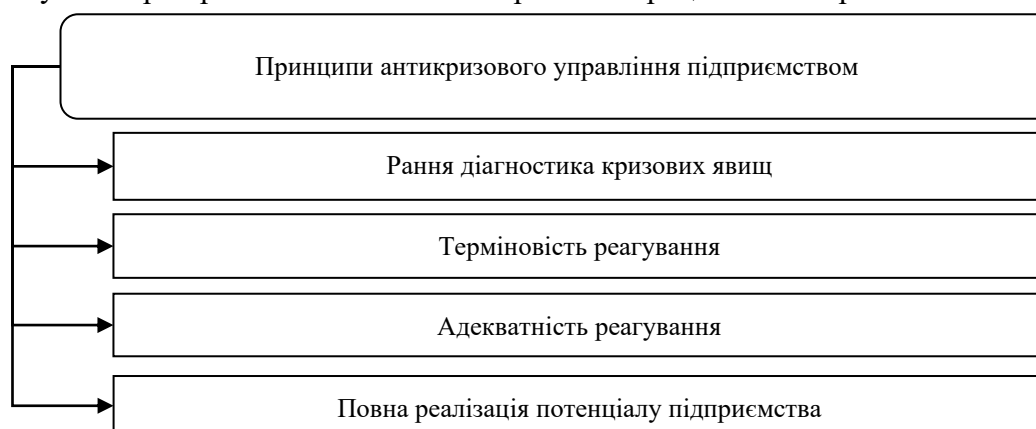


Рис. 2. Головні принципи антикризового управління підприємством

Джерело: розроблено авторами

Отже, антикризове управління підприємством покликане забезпечити стабільність і подальший розвиток підприємства в умовах негативних та непередбачуваних обставин, шляхом систематичного аналізу, планування, координації та контролю діяльності з урахуванням стратегічних цілей і потреб ринку.

Таким чином, основною метою антикризового управління є досягнення позитивних результатів, як запланованих, так і випадкових, шляхом ефективної організації, що досягається через добре управління людьми і комунікаціями, використовуючи оточення.

Реалізація цієї мети полягає в збалансованому поєднанні вимог, що виникають у кризовій ситуації, з особистими якостями керівника, враховуючи його компетентність, досвід і готовність колективу до співпраці.

Відповідно, антикризове управління включає в собі наступні аспекти:

- розробку та впровадження заходів, спрямованих на послаблення кризових процесів.
- профілактику та “лікування” кризових явищ.

Сутність цілей та завдань управління кризовими ситуаціями визначається принципом невизначеності, де витрати на подолання кризи, кількісна оцінка бажаного результату і терміни досягнення поставлених цілей тісно пов’язані між собою.

Головні положення, на яких базується ефективне антикризове управління відображені на рис. 3.

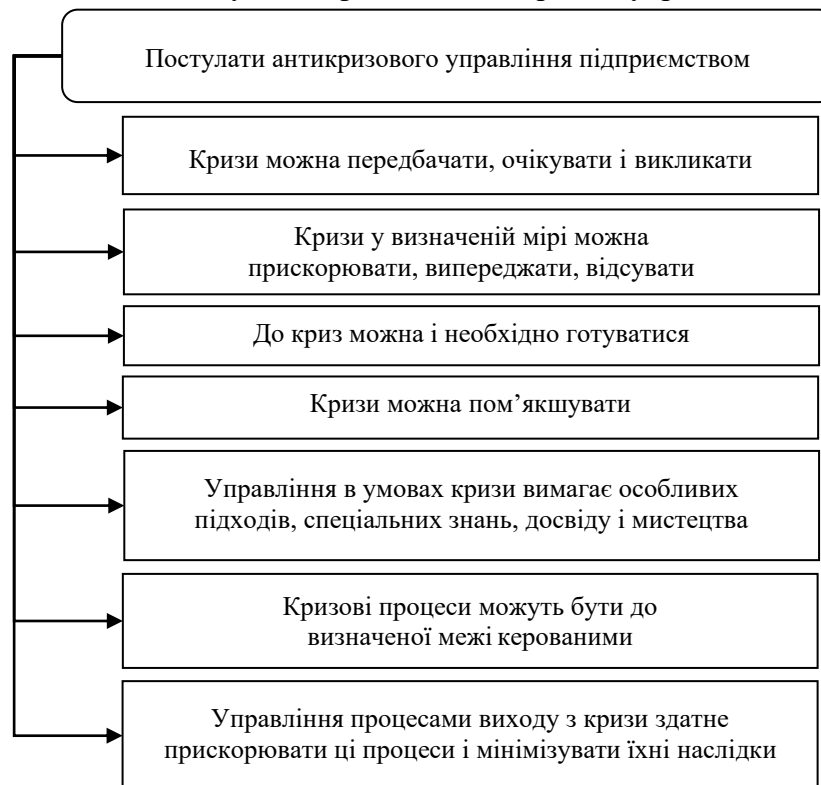


Рис. 3. Принципові положення ефективного антикризового управління

Джерело: розроблено авторами

Слід також зауважити, що антикризове управління підприємством виконує подібні функції, як звичайне управління, але кожна з них отримує суттєві зміни.

Планування. Цей процес включає визначення цілей організації та їх змін, стратегій і програм антикризової стабілізації, а також розподіл ресурсів для досягнення цих цілей. Під час антикризового управління підприємством особливу увагу приділяють оперативному плануванню і прийняттю рішень, що враховують поточну ситуацію.

Організація. Ця функція включає формування оптимальної структури та обсягу використовуваних ресурсів, таких як фінанси, матеріали та людські ресурси, для ефективного використання. Під час проведення антикризових заходів виникає потреба у створенні спеціального антикризового штабу з кваліфікованих фахівців, які прагнуть зберегти підприємство.

Мотивація. Ця функція включає систему заохочень і санкцій, яка створює інтерес у всього колективу та кожного працівника до підвищення ефективності діяльності підприємства з метою швидкого подолання кризи.

Контроль. Ця функція передбачає прогнозування відхилень від поставлених цілей, щоб своєчасно внести зміни, спрямовані на підвищення ефективності антикризових заходів.

В антикризовому управлінні підприємством ці функції виконуються з урахуванням особливостей кризової ситуації та необхідності прийняття оперативних рішень для забезпечення успішного подолання кризи.

Таким чином, антикризове управління є необхідним в сучасних умовах господарювання для вітчизняних підприємств. Воно має враховувати усі визначені теоретичні аспекти свого впровадження. Однак, слід зауважити, що під час антикризового управління головною точкою, яка є важливим індикатором подальшого розгортання кризи є саме виникнення періодів неплатоспроможності підприємства.

Отже, основним напрямком антикризового управління у вузькому сенсі розуміння його змісту є управління ймовірністю настання в діяльності підприємства кризи неплатоспроможності, як першого індикатору розгортання кризи. В першу чергу в сучасних умовах господарювання слід приділити увагу реалізації саме цього напрямку антикризового управління.

Таким чином, неплатоспроможність підприємства відноситься до його неспроможності виконати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами, постачальниками, працівниками та іншими зацікавленими сторонами. Це означає, що підприємство не може виплатити свої борги в повному обсязі або вчасно.

Неплатоспроможність може мати різні причини, такі як недостатність обігових коштів, зростання зобов'язань, нездатність залучити новий капітал, втрата ключових клієнтів або ринкових позицій, неефективні інвестиції або неправильне фінансове управління.

Неплатоспроможність може мати серйозні наслідки для підприємства. Вона може призвести до припинення його діяльності, ліквідації, банкрутства або реструктуризації. Кредитори можуть подати позови проти неплатоспроможного підприємства для відновлення своїх витрат або вимоги компенсації.

У країнах існують правові процедури, які регулюють неплатоспроможність підприємств, такі як процедура банкрутства або реструктуризації, які надають шляхи вирішення проблем фінансової нездатності і попередження додаткових збитків для зацікавлених сторін.

Загалом, неплатоспроможність підприємства відображає його нереалізовану здатність виконувати фінансові зобов'язання і є серйозною проблемою, яку необхідно вирішувати для забезпечення стійкого функціонування підприємства.

Розглянемо більш докладно причини виникнення неплатоспроможності підприємства:

– недостатність обігових коштів – підприємство може зазнавати фінансових труднощів, якщо його обігові активи (грошові кошти, запаси, розрахункові зобов'язання тощо) не є достатніми для покриття поточних зобов'язань;

– високі зобов'язання – якщо підприємство має надмірні боргові зобов'язання, наприклад, через великі кредити або випуск облігацій, витрати на обслуговування цих зобов'язань можуть перевищувати його фінансові можливості;

– втрата ключових клієнтів або ринкових позицій – якщо підприємство втрачає важливих клієнтів або зазнає конкурентного тиску, його дохід може зменшитись, що ускладнює здійснення фінансових зобов'язань;

– неправильне фінансове управління – неефективне планування, недостатній контроль за витратами, неправильний розподіл ресурсів та інші проблеми в управлінні фінансами можуть призвести до неплатоспроможності підприємства;

– економічна криза – великі економічні зміни, такі як рецесія, зниження попиту на товари або послуги підприємства, зміни в законодавстві, політична нестабільність тощо можуть викликати фінансові труднощі та неплатоспроможність;

– недостатня управлінська компетентність – недосвідчений менеджмент або неефективне прийняття рішень можуть призвести до фінансових проблем та неплатоспроможності;

– неуспішні інвестиції – інвестиції в неперспективні проекти або недооцінка ризиків можуть призвести до значних втрат і стати причиною фінансових труднощів.

Це лише кілька загальних причин неплатоспроможності підприємств. Кожна конкретна ситуація може мати свої унікальні фактори, які впливають на фінансову стійкість підприємства.

Неплатоспроможність підприємства може мати як короткострокові, так і довгострокові наслідки. Короткострокові наслідки неплатоспроможності підприємства:

– припинення діяльності – неплатоспроможність може призвести до припинення діяльності підприємства, особливо якщо воно не може виконувати свої зобов'язання перед постачальниками, працівниками або податковими органами;

– втрата довіри – неплатоспроможність може підірвати довіру стейкхолдерів, таких як клієнти, постачальники та інвестори, що в свою чергу, може призвести до втрати клієнтів, зменшення обсягів замовлень та зниження інвестиційного потенціалу підприємства;

– затримки у платежах – підприємство може зіткнутися зі затримками у платежах і викликати фінансові труднощі для своїх постачальників та кредиторів, що також може призвести до зменшення довіри і відмови в подальшому кредитуванні;

– втрата переваги на ринку – конкуренти можуть скористатися неплатоспроможністю підприємства, захопити його ринкові позиції та клієнтів., отже підприємство може втратити конкурентну перевагу і зазнати значних втрат.

Тепер проаналізуємо довгострокові наслідки неплатоспроможності підприємства. До них можна віднести наступні:

– банкрутство – якщо підприємство не може відновити фінансову стійкість, то це може призвести до офіційного банкрутства, що означає ліквідацію активів підприємства та розподіл їх між кредиторами для задоволення зобов'язань;

– втрата репутації – неплатоспроможність може суттєво підірвати репутацію підприємства, що може вплинути на його здатність залучати нових клієнтів, залучати інвестиції та співпрацювати з іншими стейкхолдерами;

– втрата робочих місць – неплатоспроможність підприємства може призвести до скорочення робочих місць або навіть до його повного закриття, що може мати негативний соціальний вплив на співробітників та їхні сім'ї;

– послідовні фінансові проблеми – неплатоспроможність може впливати на фінансове становище підприємства протягом тривалого періоду, в результаті чого відбудеться втрата довіри, а високі витрати на відновлення діяльності та обслуговування зобов'язань можуть створити складнощі у подальшій фінансовій діяльності.

Отже, як бачимо, неплатоспроможність підприємства може мати серйозні короткострокові та довгострокові наслідки як для самого підприємства, так і для його стейкхолдерів. Неплатоспроможність підприємства вимагає перманентного моніторингу і своєчасного реагування та упереджуючого впливу.

Таким чином, антикризове управління є надзвичайно актуальним на сучасному етапі розвитку економіки України. Вітчизняні підприємства обов'язково мають повернути увагу до цієї складової системи управління підприємством, особливо з точки зору прогнозування виникнення кризи неплатоспроможності підприємства.

Управління кризою неплатоспроможності підприємства є складним процесом, який вимагає відповідальності, аналітичних навичок, керівництва та гнучкості. Заздалегідь підготовлена стратегія, ефективна комунікація та прийняття твердих рішень можуть допомогти підприємству подолати кризові ситуації і забезпечити його стійкість та подальший розвиток.

4.3. Інтелектуальний аналіз оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства

© Гармідер Л. Д.

д-р. екон. наук, проф.,

ДВНЗ “Український державний хіміко-технологічний університет”,

м. Дніпро, Україна

© Коротка Л. І.

канд. техн. наук, доц.,

ДВНЗ “Український державний хіміко-технологічний університет”,

м. Дніпро, Україна

Проблема оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства виявляється досить складною, внаслідок великої кількості роз'єднаних числових даних, у ряді випадків неповних, що, в силу цього, є занадто складними для аналізу за допомогою загальноприйнятих кількісних методів. Крім того, використовуються якісні характеристики в лінгвістичному трактуванні, які складно інтерпретувати кількісно. Слід звернути увагу і на таку проблему як створення універсальної, розумної системи оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства. Теоретичні та методологічні аспекти управління ризиками в межах організації розглянуті в роботах В. Коваленко [1], О. Лошенюк [2], С. Семенова [3], С. Співак [4]. Питання сутності та класифікації кадрового ризику та особливості його виникнення досліджували Т. Білорус [5], С. Мішина, О. Мішин [6] тощо. Методичні підходи до оцінки кадрових ризиків наведені у працях В. Проскури, Р. Білак [7], І. Спіфанова, Л. Ткачук [8], В. Курепіна [9]. Незважаючи на значну кількість публікацій з питань ризик менеджменту, проблематика управління саме кадровими ризиками не набула широкого висвітлення у спеціальній літературі. Це обумовлено, перш за все, високим рівнем інформаційної та поведінкової невизначеності, яка притаманна людині як найскладнішому об'єкту управління.

Усі існуючі зміни і доповнення в моделі оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства спрямовані тільки на зміну і доповнення, сконцентровані на модернізацію вже існуючого принципу дії методик оцінки. Тоді як рішення складних, комплексних проблем вимагає застосування більших знань, ніж було використано при їх формуванні. При цьому спостерігається виникнення надсистемних протиріч – як, наприклад, протиріччя ефективності макро- і мікроекономік. Для їх вирішення характерне використання методів інших наук, не суміжних з наукою, в якій виникли поточні проблеми. Для побудови моделі адекватної реальності, в якій використовується велика кількість роз'єднаних числових даних, нечітка логіка забезпечує ефективні засоби відображення невизначеностей і неточностей реального світу. Наявність математичних засобів відображення нечіткості початкової інформації дозволяє побудувати модель, адекватну реальності. Теорія нечітких множин (ТНМ) є узагальненням і переосмисленням найважливіших напрямів класичної математики, яка з часів Платона і Арістотеля рахувала логічно стрункі дедуктивні методи побудови висновків єдино науковими. У витоків ТНМ лежать ідеї і досягнення багатозначної логіки, яка вказала на можливості переходу від двох до довільного числа значень істинності і поставила завдання вирішення проблеми оперування поняттями зі змістом, що змінюється, властивими системам, які важко піддаються стрункій дедукції.

Одним із завдань ефективної кадрової політики підприємства є оцінка можливих загроз кадрової безпеки. Мета проведення такої оцінки полягає у визначенні ступеня використання кадрового потенціалу працівника на даному робочому місці та виявленні можливостей або загроз для розвитку потенціалу, оцінці рівня готовності або навпаки до ефективної роботи щодо реалізації цілей і завдань підприємства в умовах ринку, що динамічно розвивається.

Для оцінки цих факторів ризику кадрової безпеки і управління ними потрібна методика, що дозволить урахувати всі особливості кадрового потенціалу підприємства.

Метою дослідження є аналіз існуючих підходів до оцінки кадрового потенціалу підприємства щодо можливості їх використання для аналізу й оцінки кадрових ризиків підприємства. Актуальність цього дослідження обумовлена відсутністю обґрунтованого та практично апробованого підходу до оцінки цих ризиків на даному етапі розвитку наукової думки. Для досягнення поставленої мети було сформульовано та вирішено такі завдання: проаналізовано існуючі підходи до оцінки кадровим потенціалом підприємства в рамках застосування їх до досліджуваних видів ризику; запропоновано найбільш придатні методи оцінки ризиків кадрової безпеки та обґрунтовано цей вибір.

Оцінка кадрового потенціалу підприємства служить підґрунтям для визначення факторів ризику кадрової безпеки. Результати оцінки кадрового потенціалу підприємства дозволяють приймати найбільш обґрунтовані рішення, що спрямовані на його збереження за рахунок зменшення ризиків кадрової безпеки.

Питанням управління та оцінки економічного потенціалу підприємств, у тому числі й кадрового потенціалу, присвячено роботи багатьох вчених-економістів, зокрема таких як: А. Дискіна [10], В. Білявський [11], Н. Верхоглядова [12], Н. Краснокутська [13], С. Кобець [14], та ін. Науковці пропонують різні системи показників та методи оцінювання економічного, у тому числі кадрового потенціалу підприємства.

У науковій літературі та практичній діяльності не існує певної методології оцінювання кадрового потенціалу підприємства. Це пов'язано з низкою причин. По-перше, складнощі викликає визначення економічної категорії “кадровий потенціал”. Адже на різних економічних рівнях він має дещо різну сутність. Крім того, кадровий потенціал неоднозначно трактує наукова спільнота, а визначення цієї категорії у законодавстві України потребує перегляду й зміни, доповнення, розширення. По-друге, по різному визначають детермінанти та складові кадрового потенціалу підприємства. До того ж існує велика кількість компонентів кадрового потенціалу підприємства й ці складові є неоднорідними, що значно ускладнює його оцінювання. По-третє, відсутня універсальна та загальновизнана методика оцінювання кадрового потенціалу підприємства, яка б давала змогу отримати конкретний кількісний показник та здійснювати якісний економічний аналіз суб'єктів господарювання.

Сучасна наука має у розпорядженні широкий набір методів оцінки кадрового потенціалу, але незважаючи на це, процес їх модифікації і створення нових варіантів продовжується. Недосконалість науково-прикладних розробок у сфері оцінки кадрового потенціалу підприємства не дозволяє визначити хоча б декілька альтернативних методик, які б створили основу для подальшого вирішення цього складного проблемного завдання. Нижче представлені окремі методичні напрацювання вітчизняних та закордонних науковців, які структуровані за розглянутими у попередньому розділі підходами до оцінки кадрового потенціалу.

Розділ 4. Безпека підприємств та антикризова система господарювання

Узагальнюючи різні джерела, можна виділити наступні методи, які використовуються для оцінки кадрового потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння методів оцінки кадрового потенціалу підприємства щодо застосування їх для оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства

Назва	Сутність методу	Переваги та недоліки
Метод бальної оцінки	Кожен компонент кадрового потенціалу людини або його характеристика виражаються відповідними кількісними значеннями в певних межах, при цьому кожен з компонентів може бути диференційований в межах встановленої кількості балів, наприклад за десятибальною шкалою, або за індивідуальною шкалою для кожного компонента. Також різні оцінні шкали можуть бути встановлені для різних категорій працівників	Переваги: найпростіший і доступніший для оцінки кадрового потенціалу Недоліки: на практиці оцінка кадрового потенціалу цим методом здійснюється, як правило, лише за такими компонентами, як стать, вік, стан здоров'я, рівень освіти, виробничий стаж, рівень творчої активності; система показників, яка може бути оцінена з його допомогою, в українській малій мірі характеризує рівень використання кадрового потенціалу
Кластерний метод, або метод оцінки з використанням еталонів	Заснований на застосуванні бальної оцінки, але доповнюється ранжируванням балів усередині оцінної шкали на групи з виділенням оптимального, прийняттого, середнього і найгіршого діапазону значень	Має ті ж плюси, що і методи бальної оцінки. Недоліки: дана методика так чи інакше передбачає наявність еталону (реального чи уявного), який втілює у собі максимальні значення окремих критеріїв оцінки
Методики оцінки кадрового потенціалу за допомогою узагальненого об'ємного показника	Для оцінки величини кадрового потенціалу підприємства фахівці пропонують використовувати показник сукупного потенційного фонду робочого часу, або робиться акцент на продуктивності праці персоналу, або враховувати коефіцієнт інтенсивності праці, коефіцієнт зайнятості працівників, коефіцієнт виконання норм виробітку тощо	Переваги: показники прості в розрахунках і можуть бути широко застосовані на практиці Недоліки: показники не відображають якісних характеристик кадрового потенціалу підприємства; на практиці експерти можуть надавати переваги якомусь одному показнику чи групі показників, оскільки це може призвести до нехтування іншими, не менш важливими характеристиками
Метод оцінки за допомогою інтегрального показника	Відносяться методи і методики оцінки кадрового потенціалу, що виражають сукупність компонентів, які становлять кадровий потенціал з кількісною і якісною сторін, у вигляді одного показника	Переваги: методика зручна і дозволяє враховувати велике число показників Недоліки: проблеми застосування інтегрального показника пов'язані з методологічними труднощами його кількісного розрахунку, які призводять до широкого застосування експертних оцінок
Метод зваженої суми	Дозволяє враховувати важливість параметрів кадрового потенціалу: коефіцієнт стану здоров'я; коефіцієнт кваліфікації; коефіцієнт морального клімату; коефіцієнт інноваційної активності; коефіцієнт рівня освіти; коефіцієнт стабільності персоналу; коефіцієнт фізичної працездатності	Переваги: найдоступніша методика визначення інтегральної оцінки кадрового потенціалу Недоліки: система показників не відображає ступінь потенційної можливості і здатності персоналу до ефективної праці, крім того, показники, що використані при цьому методі, не співвіднесені з конкретними структурними складовими кадрового потенціалу

Назва	Сутність методу	Переваги та недоліки
Методи, що ґрунтуються на економіко-статистичних та економіко-математичних методах	Підхід щодо динамічної оцінки кадрового потенціалу підприємств у вигляді розрахунку таксономічного показника рівня розвитку на основі використання матриці відстаней; підхід щодо ефективності використання кадрового потенціалу підприємства з урахуванням середньої і граничної продуктивності, норми заміщення ресурсів і еластичності взаємозаміни ресурсів (основа дослідження виробничої функції Кобба-Дугласа)	Переваги: методи дозволяють в кожному конкретному випадку установити, які саме фактори впливають на результати виробництва Недоліки: при використанні запропонованих методів виникає проблема отримання достатнього об'єму необхідної інформації
Метод аналізу ієрархій	Проблему подано у вигляді різнорівневої ієрархії. Перший рівень показує мету дослідження, тобто кадровий потенціал підприємства. На другому рівні складається матриця попарних порівнянь для кожного елементу нижчого рівню з метою встановлення коефіцієнту вагомості кожного критерію. На третьому рівні розробляється матриця для сукупності працівників, що досліджуються. У результаті розрахунків на четвертому рівні одержуються узагальнюючі критерії кадрового потенціалу. При розрахунках використовують середньозважені величини	Переваги: застосування такого методу на практиці більш доступне, оскільки практичні працівники можуть виступати у ролі експертів Недоліки: застосування такого методу на практиці є досить трудомістким в порівнянні з іншими
Метод, що заснований на врахуванні багатьох факторів, які мають різноманітний характер прояву	Підхід заснований на застосуванні системи показників, кожен з яких відображає стан відповідної підсистеми. Тому об'єктивно виміряти кадровий потенціал підприємства можна, лише використовуючи систему показників	Переваги: методика зручна і дозволяє враховувати велике число показників Недоліки: не існує універсальної системи показників оцінки кадрового потенціалу. У кожному конкретному випадку форма зведення окремих показників в узагальнюючий (результуючий) визначається цілями дослідження
Коефіцієнтна методика оцінки	Застосовується для оцінки кадрового потенціалу з якісного боку. Система оцінки кадрового потенціалу працівників включає такі основні показники: коефіцієнт освіти; коефіцієнт посадового досвіду; коефіцієнт підвищення кваліфікації; коефіцієнт раціоналізаторської активності; коефіцієнт оперативності виконання робіт тощо	Переваги: точність, простота та наочність оцінки; метод вирішує проблему оцінки якісних показників кількісними; Недоліки: збір даних для розрахунку коефіцієнтів значно ускладнений, оскільки не існує чіткої системи якісних компонентів кадрового потенціалу

Джерело: [15]

Таким чином, проведений аналіз та напрацювання авторів дають змогу дійти висновку, що:

- оцінка кадрового потенціалу є важкоформалізованим процесом;
- об'єктивність і якість роботи в цьому напрямку визначається ступенем доступу до інформації, її повнотою, достовірністю, кваліфікацією спеціалістів, що проводять вказану роботу, глибиною зацікавленості замовників в одержаних результатах;
- відсутність єдиної системи оцінки кадрового потенціалу не тільки ускладнює оцінку ефективності виробництва, але й не дозволяє здійснювати вибір варіантів підвищення ефективності кадрового потенціалу;
- однією з найважливіших проблем є обґрунтування методики розрахунку рівня розвитку кадрового потенціалу;
- методи оцінювання необхідно обирати, виходячи з мети дослідження кадрового потенціалу і суб'єктів, які його оцінюють (менеджери, працівники, споживачі);

– більшість підходів до оцінювання кадрового потенціалу є варіаціями методики, що базується на визначенні інтегрального показника;

– для визначення одиничних показників і їх вагомості використовують експертний метод за умови, що сума всіх нормованих оцінок вагомості повинна дорівнювати 1. Застосування такого методу пов'язано з одержанням суб'єктивних даних для оцінки кадрового потенціалу;

– існуючий плюралізм поглядів до оцінки кадрового потенціалу, є наслідком нерозвиненості теорії потенціалу, коли різні дослідники в основу системи оцінки закладають різний зміст кадрового потенціалу як об'єкта оцінки.

Формування дієвої і ефективної методики оцінки кадрового потенціалу підприємства ускладнене з тієї причини, що він характеризується значною кількістю компонентів, для яких, у свою чергу, не існує єдиної методики розрахунку, тому методи оцінки кадрового потенціалу носять в основному невизначений характер. Крім того, збір інформації, необхідної для аналізу і оцінки кадрового потенціалу, особливо його якісних характеристик, є трудомістким процесом і вимагає спеціальних досліджень.

Проаналізувавши існуючі методики оцінювання кадрового потенціалу підприємства, ми вважаємо, що в основі методики оцінювання ризиків кадрової безпеки підприємства повинна лежати саме система показників, які відображають ефективність використання кадрового потенціалу підприємства.

Отже, нами було з'ясовано, що на сучасному етапі розвитку економічної думки й сучасних реалій великого значення надають пошуку інтегрованих показників оцінки кадрового потенціалу підприємства. Сьогодні найбільш ефективною оцінкою кадрового потенціалу є рейтингова оцінка, за допомогою якої кадровий потенціал працівника визначається на підставі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу) [15].

Таким чином, з нашої точки зору, важливим завданням оцінки кадрових ризиків підприємства є розробка комплексу показників, які в змозі достатньо повно його оцінювати.

Ураховуючи результати вищенаведеного аналізу нами запропонована модель оцінки ризиків кадрової безпеки підприємства на основі застосування апарату нечіткої логіки. У науковій літературі існують публікації про застосування теорії нечітких множин в різних галузях людської діяльності (політичні, соціальні і економічні процеси, медицина і ін.) [16]. У зв'язку з цим, на наш погляд, доцільним є використання для оцінки кадрового ризику лінгвістичних змінних [16], тобто змінних значеннями яких є не числа, а слова на природній або формальній мові. Отож, авторами пропонується модель оцінки рівня кадрового ризику підприємства з використанням апарату нечітких множин.

Проектування нечітких систем передбачає використання різних моделей нечітких баз знань [17 – 20]. У роботі буде приділено особливу увагу побудові бази правил, яка є підґрунтям будь-якої бази знань. Як відомо, для побудови продукційних моделей представлення знань основою є продукції. Традиційними підходами при побудові, настроюванні та роботі з базою правил виділяють підходи [21], які спираються на досвід експертів або прямого автоматизованого методу. Звісно, що використання тільки експертного досвіду при побудові правил пов'язане з деякими труднощами формалізації такої інформації. Необхідно виконати якісне розбиття вхідної інформації у робочому просторі та формалізувати її. Не визиває сумнівів, що успішною розробкою та проектуванням нечітких баз знань, як основи нечітких систем, є якість бази знань, до якої висуваються вимоги: степінь відхилення результатів нечіткого виведення від експериментальних даних. При цьому виникає проблема балансу між оптимальною кількістю правил та точністю спроектованої системи. Це питання є головним при визначенні компактності бази знань та точності роботи системи. В економічній науці важко переоцінити використання технологій нечіткої математики та нечіткого виведення [22].

Структурна схема оцінювання кадрових ризиків нами представлена на рис. 1. Відповідно до рис. 1 авторами запропоновано чотири групи показників оцінки рівня кадрових ризиків (кількісного складу – F_1 , стану кваліфікації та інтелектуального потенціалу – F_2 , плинності кадрів – F_3 , мотиваційної системи – F_4), кожен з показників має різну кількість нечітких коефіцієнтів (у роботі їх дванадцять – $v_i, i = 1 \div 12$).

Показники є функціями від нечітких коефіцієнтів: $F_1 = r(v_1, v_2, v_3)$; $F_2 = g(v_4, v_5, v_6, v_7)$; $F_3 = h(v_8, v_9, v_{10})$; $F_4 = q(v_{11}, v_{12})$. В якості вихідної змінної є функціонал – інтегрований показник $Int = f(F_1, F_2, F_3, F_4)$ рівня кадрового ризику, який у свою чергу є теж нечіткою величиною. Тут функції r, g, h, q, f є невідомими функціями від наведених змінних.

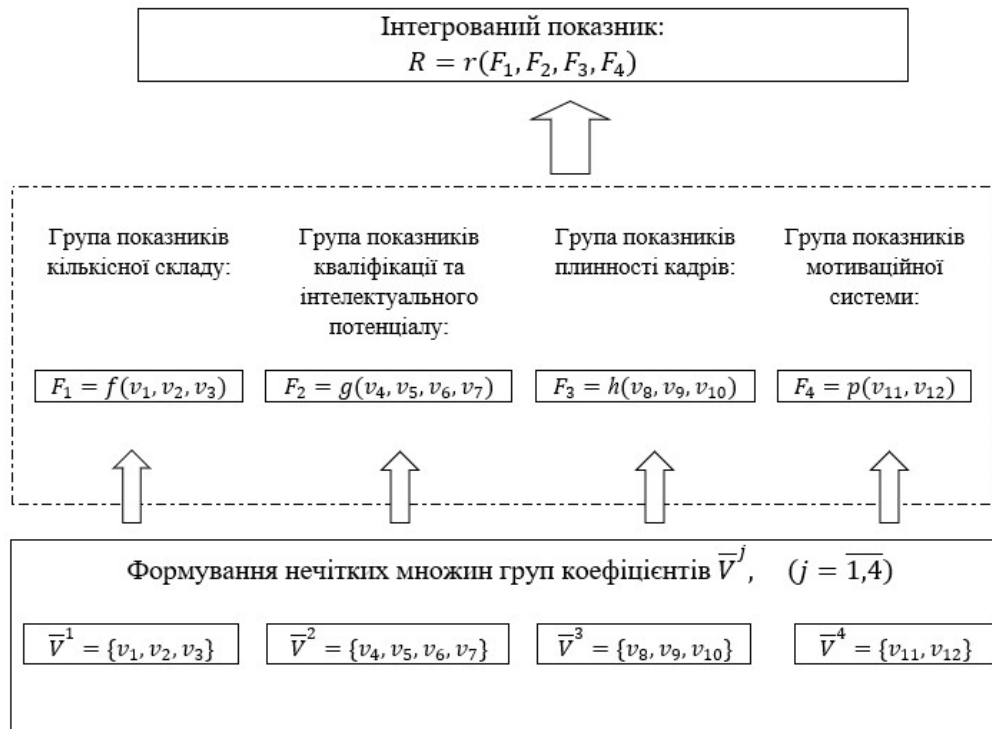


Рис. 1. Структурна схема оцінювання кадрових ризиків підприємства

Джерело: розроблено авторами

У загальному випадку механізм логічного висновку включає п'ять кроків [16]:

1 крок. Операція розмивання/фазифікації (fuzzification).

Необхідно формалізувати нечітку інформацію про вхідні дані за допомогою функцій належності (ФН) на базі прямих експертних оцінок; задати значення терм-множин для опису лінгвістичних змінних.

2 крок. Операція створення нечіткої бази знань.

Потрібно на основі апріорних знань експертів спроектувати та побудувати нечітку базу правил. Для адекватного опису об'єкту моделювання визначитися з необхідною та достатньою кількістю логічних правил.

3 крок. Операція нечіткого логічного висновку.

3.1. Обрати правило нечіткої імплікації.

3.1. Застосувати один з методів нечіткої композиції.

4 крок. Операція приведення до чіткості/дефазифікації (defuzzification).

Привести отриману нечітку множину до чіткого значення, тобто визначитись з методом дефазифікації та застосувати його.

5 крок. Операція отримання значення функції належності чіткої дефазифікованої величини оцінки кадрових ризиків до нечіткої множини.

Змістовна інтерпретація нечіткої моделі припускає вибір і специфікацію вхідних і вихідних змінних відповідної системи нечіткого висновку. Розглянемо процес моделювання нечіткого висновку з використанням пакету MatLab. Нечітке моделювання в середовищі MatLab здійснюється з використанням пакету розширення Fuzzy Logic Toolbox, в якому реалізовані десятки функцій нечіткої логіки і нечіткого висновку [17; 18] і є найбільш простим засобом для проведення нечіткого моделювання.

До моделі були включені відносні показники оцінки ризиків кадрової безпеки, для яких існують нормативні та рекомендовані значення в межах галуззі та регіону. Це уможливило встановлення функціональних залежностей між ними та факторами впливу на рівень кадрового ризику у вигляді структурно-логічної схеми. Крім того, для визначення чинників необхідно уникнути серед них колінеарних, обернених один до одного, корельованих і таких, що дублюють один одного.

З огляду того, що вхідна інформація носить неточний або розмитий характер фактично маємо нечітку модель оцінки кадрових ризиків підприємства.

Об'єктом моделювання обрано кадровий потенціал групи підприємств виробників будівельного обладнання (Дніпро, Україна): ТОВ "Платіnum Електрик"; ТОВ СК ДП Буд; ТОВ Будівельник V; ТОВ Голден Лайн Україна.

У табл. 1 наведено границі зміння вхідних даних до нечіткої системи.

Таблиця 1

Вхідні дані нечіткої системи

Вхідні дані	Значення термів та границі зміння змінних		
	Низький (I)	Середній (G)	Високий (E)
Група показників кількісного складу, F_1			
Коефіцієнт використання облікового складу, v_1	менше 0,7	0,71 – 0,77	більше 0,77
Коефіцієнт використання робочого часу, v_2	менше 0,89	0,90 – 0,94	більше 0,94
Коефіцієнт середнього віку, v_3	18 – 24	25 – 45	> 45
Група показників стану кваліфікації та інтелектуального потенціалу, F_2			
Коефіцієнт підвищення кваліфікації, v_4	менше 0,2	0,3 – 0,7	більше 0,7
Коефіцієнт освіти, v_5	менше 0,5	0,5 – 0,7	більше 0,7
Коефіцієнт винахідливої активності, v_6	менше 15	15 – 30	більше 30
Коефіцієнт посадового досвіду, v_7	менше 3	3 – 5	більше 5
Група показників плинності кадрів, F_3			
Коефіцієнт плинності, v_8	менше 0,10	0,10 – 0,15	більше 0,15
Коефіцієнт стабільності, v_9	менше 0,89	0,90 – 0,95	більше 0,95
Коефіцієнт загального обороту кадрів, v_{10}	менше 0,12	0,13 – 0,19	більше 0,19
Група показників стану мотиваційної системи, F_4			
Коефіцієнт лояльності співробітників, v_{11}	менше 0,70	0,70 – 0,90	більше 0,90
Коефіцієнт задоволеності співробітників, v_{12}	менше 0,60	0,70 – 0,80	більше 0,90

Джерело: розроблено авторами

Результати чисельних експериментів, які наведено у табл. 2, отримані у результаті імітаційного моделювання з нечіткою моделлю [20]. В якості алгоритму нечіткого логічного виведення застосовано алгоритм Мамдані [18, 19]. Результати експериментів наведено для різних значень термів вихідної змінної – інтегрального показника. У табл. 2 наводяться тільки вхідні та вихідні значення змінних, проміжні результати ієрархічної системи не наводяться у зв'язку з їх громіздкістю, але наводяться значення термів цих змінних.

Таблиця 2

Результати чисельних експериментів

Вхідні змінні (терм):											
v_1	v_2	v_3	v_4	v_5	v_6	v_7	v_8	v_9	v_{10}	v_{11}	v_{12}
0,095 (I)	0,331 (I)	21,34 (IL)	0,263 (G)	0,371 (I)	13,98 (I)	1,991 (I)	0,144 (G)	0,371 (I)	0,144 (G)	0,233 (I)	0,280 (I)
$F_1 (I)$			$F_2 (I)$				$F_3 (I)$			$F_4 (I)$	
Значення вихідної змінної (терм) – метод дефазифікації:											
$Int_{def} = 0,214 (I)$ – центроїдний метод; $Int_{def} = 0,210 (I)$ – бісекторний метод; $Int_{def} = 0,175 (I)$ – метод моментів											
Вхідні змінні (терм):											
v_1	v_2	v_3	v_4	v_5	v_6	v_7	v_8	v_9	v_{10}	v_{11}	v_{12}
0,5 (I)	0,836 (I)	34,01 (G)	0,353 (G)	0,647 (G)	27,16 (G)	4,405 (G)	0,140 (G)	0,728 (I)	0,167 (G)	0,785 (G)	0,868 (E)
$F_1 (G)$			$F_2 (G)$				$F_3 (G)$			$F_4 (G)$	
Значення вихідної змінної (терм) – метод дефазифікації:											
$Int_{def} = 0,519 (G)$ – центроїдний метод; $Int_{def} = 0,52 (G)$ – бісекторний метод; $Int_{def} = 0,05 (G)$ – метод моментів											
v_1	v_2	v_3	v_4	v_5	v_6	v_7	v_8	v_9	v_{10}	v_{11}	v_{12}
0,733 (G)	0,974 (E)	37,03 (G)	0,509 (G)	0,922 (E)	43,53 (E)	3,5 (G)	0,026 (I)	0,816 (I)	0,143 (G)	0,802 (G)	0,974 (E)
$F_1 (G)$			$F_2 (E)$				$F_3 (G)$			$F_4 (E)$	
Значення вихідної змінної (терм) – метод дефазифікації:											
$Int_{def} = 0,843 (E)$ – центроїдний метод; $Int_{def} = 0,86 (E)$ – бісекторний метод; $Int_{def} = 0,975 (E)$ – метод моментів											

Джерело: розроблено авторами

Для вихідної змінної наведено отримані трьома способами дефазифіковані чіткі значення. Є цілком очікуваним, що значення будуть близькими, але не рівними. Вибір того чи іншого значення залишається за експертом у даній предметній області, можливе отримання значення функції належності для того, щоб прийняти більш обґрунтоване рішення.

Результати чисельних експериментів дають можливість розробити матриці оцінки загроз кадрової безпеки досліджуваних підприємств.

Один із варіантів представлення вхідної інформації у вигляді матриці оцінки вхідних даних наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Матриця оцінки вхідних даних

v_1	v_2	v_3	F_1	v_4	v_5	v_6	v_7	F_2	v_8	v_9	v_{10}	F_3	v_{11}	v_{12}	F_4		
Е	Е	Г	Е	Е	Е	Е	Е	Е	І	Е	І	Е	Е	Г	Е		
Е	Г	Г		Г	Г	Г	Г		Г	Г	Е		Г	Е		Е	Е
Г	Е	Г		Г	Е	Е	Г		Г	І	Г		І	Г		Г	Е
Е	Е	Е	Г	Г	Е	Г	Г	Г	Г	І	Г	Г	Г	Е	Г		
Г	Г	Г		Г	Г	Г	Г		Г	Г	Г		І	Г		Г	Г
Е	Е	Е		Г	Г	Г	Г		В	І	І		Г	Г		Е	Г
І	І	І	І	І	І	І	Г	І	Г	І	Г	І	І	І	І		
І	І	Е		Г	Г	І	І		Е	І	Г		Г	І		І	
Г	І	І		І	Г	І	Г		Е	І	Г		Г	І		Г	І

Примітка: низький (І), середній (Г), високий (Е)

Джерело: розроблено авторами

Згідно табл. 3, наприклад, два високих (Е) значення (v_1 – коефіцієнт використання облікового складу, v_2 – коефіцієнт використання робочого часу) та одне (v_3 – коефіцієнт середнього віку) середнє (Г) дозволяють отримати високий рівень загального показника (F_1 – група показників кількісного складу) або два середніх (Г) значення (v_8 – коефіцієнт плинності, v_9 – коефіцієнт стабільності) and один (v_{10} – коефіцієнт загального обороту кадрів) низький (І) дозволяють отримати середній (Г) рівень загального показника (F_3 – група показників плинності кадрів).

Матриця оцінки інтегрального показника (R) будується за тими ж принципами, що і матриця оцінки вхідних даних. Наприклад, два високих (Е) значення (F_1 – група показників кількісного складу, F_2 – група показників стану кваліфікації та інтелектуального потенціалу) та два (F_3 – група показників плинності кадрів, F_4 – група показників стану мотиваційної системи) середніх (Г) дозволяють отримати високий (Е) рівень інтегрального показника (R), тобто рівень загроз кадрової безпеки низький.

Таким чином, ми отримуємо нечітку базу правил логічного висновку (табл. 4).

Таблиця 4

Нечітка база правил логічного висновку

Номер правила	v_1	v_2	v_3	v_4	v_5	v_6	v_7	v_8	v_9	v_{10}	v_{11}	v_{12}	F_1	F_2	F_3	F_4	R
1	Е	Е	Г	Г	Е	Е	Г	Г	І	І	І	Е	Е	Е	Е	Е	Е
2	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г
3	І	І	І	І	Г	І	І	Е	Е	Г	Г	І	І	І	І	І	І
4	Е	Е	Г	І	Г	І	І	Е	Е	Г	Г	Е	Г	І	І	Г	І
5	Е	Е	Г	Г	Е	Е	Г	Г	Г	Г	Г	Е	Е	Е	Г	Е	Е
...

Примітка: низький (І), середній (Г), високий (Е)

Джерело: розроблено авторами

Оцінка кадрових ризиків підприємства здійснюється на основі отриманої нечіткої бази правил логічного висновку (табл. 4).

Розроблені математична модель та метод її формалізації на основі ТНМ дозволяють оцінювати рівень кадрових ризиків на підприємстві, що уможливило подальше обґрунтування комплексу заходів щодо зменшення загроз кадрової безпеки підприємства. Створену систему нечіткого логічного висновку можна вважати інтелектуальною, так як вона використовує елементи обчислювального інтелекту, зокрема, теорію нечітких множин.

Застосування подібної автоматизованої системи оцінки рівня кадрового ризику дозволяє стверджувати, що вона дає ряд позитивних ефектів, які сприяють зменшенню загроз кадрової безпеки підприємства. З моделі видно, що параметри запропонованої моделі змістовно легко інтерпретуються і це забезпечує, як правило, більш високу точність. Таким чином, для моделювання оцінки рівня кадрового ризику зручно і ефективно застосовувати методи теорії нечітких множин. Вони дозволяють описувати якісні характеристики, які складно або неможливо задати кількісно. Розроблення інструментарію щодо управління кадровими ризиками підприємства з урахуванням ключових кадрових загроз є наступним етапом дослідження.

4.4. Діагностика імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу як складова державної економічної політики України

© Черкашина Т. С.

канд. екон. наук, доц.,

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна

Економічні кризи, політичні збурення, техногенні катастрофи, локдауни та повномасштабна російсько-українська війна практично паралізували нормальне функціонування промислового сектору України та поставили на межу банкрутства більшість вітчизняних підприємств, у тому числі монополістичних та олігополістичних об'єднань, які складають основу виробничого потенціалу країни та визначають ефективність проведення економічних, соціальних, технологічних, та екологічних трансформацій в країні в цілому. Це актуалізує перед сучасною наукою і практикою дослідження проблем, пов'язаних з діагностикою ризиків банкрутства олігополістичних об'єднань промислового комплексу України та удосконаленням напрямів державної економічної політики щодо забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості діяльності провідних гірничо-видобувних підприємств.

Докладне вивчення існуючої науково-методичної літератури [1; 5; 6; 7; 8; 10; 11; 12; 14; 15; 17; 18; 20; 22] показало, що в сучасній економічній теорії існує три групи методів визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань (рис. 1).

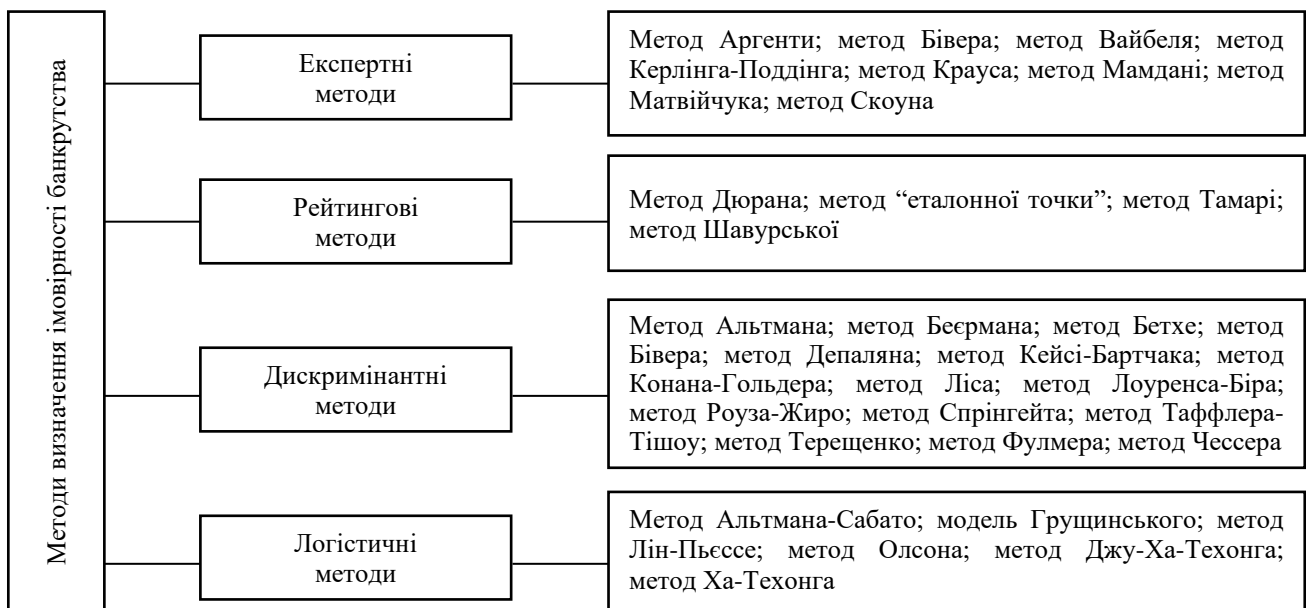


Рис. 1. Методи визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань

Джерело: узагальнено автором

Експертні методи визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань полягають у комплексному вивченні фінансового стану підприємства за допомогою показників ділової активності, ліквідності та фінансової стійкості членами так званих “експертних груп”, до яких належать провідні фахівці підприємства та/або залучені спеціалісти, й на цій основі оцінюванні платоспроможності підприємства. Одним з найбільш поширених експертних методів є метод, розроблений П. Вайбелем ще у 60–70-ті рр. ХХ ст. У якості показників для визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань будівельної, добувної, металургійної та легкої промисловості Вайбель пропонував наступні: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт поточної платоспроможності, рентабельність оборотного капіталу, тривалість обороту запасів, тривалість обороту кредиторської заборгованості. З метою кількісної оцінки перелічених показників П. Вайбель розробив факторно-критеріальну шкалу, яка передбачає три рівні (зони) імовірності банкрутства: безпечну, небезпечну та критичну. У випадку, якщо фактичні значення усіх аналізованих показників підприємства відповідають нормативним, тобто перебувають у безпечній зоні, то, на думку Вайбеля, імовірність банкрутства досліджуваного підприємства є низькою; у випадку, якщо фактичні значення трьох, чотирьох або

п'яти аналізованих показників підприємства не відповідають нормативним, тобто знаходяться або наближаються до небезпечної зони, то імовірність банкрутства такого підприємства є високою; у випадку, якщо фактичні значення жодного з аналізованих показників підприємства не відповідають нормативним, а значення одного або двох аналізованих показників досягли або наближаються до критичної зони, то можна впевнено стверджувати про те, що досліджуване підприємство функціонує в надскладних економічних умовах та потребує проведення подальшого, більш поглибленого фінансового аналізу [9, с. 158].

Подальшого розвитку експертні методи визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань отримали у роботах іншого відомого американського дослідника У. Бівера. Бівер запропонував метод визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань на основі співставлення фактичних показників фінансово-економічної діяльності досліджуваних підприємств (коефіцієнта Бівера, коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта рентабельності активів, коефіцієнта фінансового левериджа, коефіцієнта фінансової стійкості) з їх еталонними, тобто рекомендованими значеннями. Зрештою, Бівер дійшов висновку про те, що залежно від фактичних значень фінансово-економічних показників можна виділити три стани функціонування підприємства: олігополістичне об'єднання, яке стабільно функціонує; олігополістичне об'єднання, яке збанкрутіло впродовж року; олігополістичне об'єднання, яке збанкрутіло впродовж п'яти років [14, с. 745 – 750].

Дещо по-іншому пропонує визначати імовірність банкрутства олігополістичних об'єднань британський економіст Дж. Аргента. Його підхід базується на наступних положеннях: підприємство функціонує у кризових умовах, які можуть продовжуватися декілька років та, зрештою, призвести до банкрутства підприємства; процес банкрутства підприємства, ймовірніше за все, вже розпочато; виявлення причин та ознак кризи передбачає детальний аналіз таких складових: недоліків (максимальна кількість балів – 45, критична кількість балів – 10), симптомів (максимальна кількість балів – 45, критична кількість балів – 15) та помилок (максимальна кількість балів – 45, критична кількість балів – 10) (табл. 1). На думку Аргенти, недоліки (автократизм топ-менеджменту, неефективне фінансове управління, застаріла система ведення бухгалтерського обліку, низька мотивація персоналу та ін.) поступово перетворюються на симптоми системної кризи (погіршення ключових фінансово-економічних показників, плинність кадрів, колективні трудові спори та ін.), які, зрештою, призводять до помилок (порушення внутрішньоекономічної рівноваги та фінансової стабільності) та у перспективі можуть стати однією з причин банкрутства або санації олігополістичного об'єднання [15, с. 8 – 15].

Додамо, що визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань за методом Аргенти здійснюється бінарним методом, який передбачає вибір між двома альтернативами: у випадку, якщо недолік, симптом або помилка мають місце на підприємстві, то вони оцінюються певною кількістю балів; у випадку, якщо недолік, симптом або помилка відсутні на підприємстві, то кількість балів дорівнює 0. Результати експертної оцінки дозволяють зробити висновок про стан загрози банкрутства олігополіті: якщо сумарна кількість балів варіюється у межах від 0 до 25 балів, то фінансовий стан олігополістичного об'єднання є сприятливим, а рівень імовірності банкрутства низьким; якщо кількість балів варіюється у межах від 25 до 70 балів, то олігополістичне об'єднання стикається з серйозними фінансовими труднощами, а рівень імовірності банкрутства досить високий; якщо кількість балів варіюється у межах від 70 до 100 балів, то фінансовий стан олігополістичного об'єднання є незадовільним і олігополістичному об'єднанню загрожує банкрутство у найближчі 5 років. Іншими словами, чим більшою є кількість балів за результатами експертної оцінки, тим вищою є імовірність банкрутства олігополістичного об'єднання, при цьому критична кількість балів за трьома складовими (недоліками, симптомами та помилками) має становити не більше 18 балів.

Схожим є і метод американського дослідника Т. Скоуна, який передбачає бінарні відповіді експертів (“так” або “ні”) на наступні запитання щодо фінансово-економічної діяльності олігополістичного об'єднання:

1. Олігополістичне об'єднання функціонує менше, ніж 5 років?
2. Сфера діяльності олігополістичного об'єднання належить до циклічної або сезонної галузі?
3. Короткострокові зобов'язання олігополістичного об'єднання перевищують обсяг його оборотних активів?
4. Співвідношення залученого та власного капіталу олігополістичного об'єднання становить більше 1?
5. Сукупний дохід олігополістичного об'єднання збільшився більше, ніж на 50 % за останні чотири роки?

6. Фінансові резерви олігополістичного об'єднання є від'ємними та перевищують вартість засновницького капіталу?

7. Олігополістичне об'єднання використовує так званий "творчий" бухгалтерський облік, тобто недостовірну інформацію?

8. Співвідношення залученого та власного капіталу олігополістичного об'єднання суттєво підвищилося впродовж року?

9. Відбулися зміни у бізнес-оточенні олігополістичного об'єднання впродовж року?

10. Величина короткострокового (робочого) капіталу олігополістичного об'єднання перевищує величину його довгострокових зобов'язань?

11. Система бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності олігополістичного об'єднання є занадто детальними та представлені у нестандартній формі?

Таблиця 1

Перелік критеріїв для експертної оцінки імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань (за Дж. Аргентою)

Складові	Оціночні критерії	Максимальна кількість балів
Недоліки	Автократизм топ-менеджменту	8
	Одноосібне виконання функціональних обов'язків Голови Ради директорів та топ-менеджера	4
	Пасивність Ради директорів	2
	Наявність внутрішніх протиріч між членами Ради директорів	2
	Ефективність фінансового управління	2
	Дефіцит ефективних управлінців менеджерів середнього (або управлінського) та нижнього (або операційного) рівнів	1
	Відсутність бюджетного контролю	3
	Відсутність прогнозування грошових потоків	3
	Відсутність дієвої системи обліку виробничих витрат	3
	Швидкість реакції на зміни у зовнішньому середовищі	15
Симптоми	Погіршення фінансових показників	3
	Використання недостовірної інформації у статистичній та/або фінансовій звітності	3
	Погіршення нефінансових показників, які характеризують динаміку руху робочої сили, рівень мотивації та лояльності найманих працівників	3
	Інші симптоми кризи (звільнення топ-менеджерів, трудові конфлікти, судові позови)	3
Помилки	Значна залежність від залученого капіталу	15
	Недостатній обсяг оборотних коштів	15
	Наявність стратегічного проекту, фіаско якого загрожує фінансовій стабільності підприємства в цілому	15

Джерело: [15, с. 8 – 15]

Отже, згідно з методом Скоуна будь-яке олігополістичне об'єднання може бути віднесене до одного з трьох фінансових станів: стійкого, якщо кількість позитивних відповідей не перевищує 5; проблемного, якщо кількість позитивних відповідей варіюється у межах від 5 до 8; скрутного, якщо кількість позитивних відповідей варіюється у межах від 8 до 11 [12, с. 170 – 174; 17, с. 8 – 13]. Зауважимо, що в сучасній зарубіжній та вітчизняній практиці для характеристики ступеня близькості індивідуальних думок експертів щодо загрози банкрутства олігополістичного об'єднання, інтерпретації причин розбіжностей їхніх думок, виявлення можливих угруповань в експертній групі, обумовлених розходженням поглядів, концепцій, приналежності до певних наукових шкіл (серед осіб із науковим ступенем) та підтвердження правильності гіпотези про те, що експерти є досить точними вимірниками проведення подальшого аналізу, розраховується коефіцієнт конкордації Кендалла – показник, який характеризує погодженість висновків експертів. Даний коефіцієнт розраховується за формулою:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12} \times m^2 \times (n^3 - n) - m \times \sum_{j=1}^n T_j} \quad (1)$$

де W – коефіцієнт конкордації Кендалла;

S – загальна сума відхилень суми рангів від середньої суми рангів;

m – кількість експертів;

n – кількість показників;

T – показник, що враховує збіг рангів.

В умовах диджиталізації та стрімкого поширення інформаційно-комунікаційних технологій експертні методи визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань суттєво розширюються та доповнюються за рахунок застосування новітніх інструментів економічного моделювання, а саме нейронних мереж, нечіткої логіки, штучного інтелекту, опорних векторів, генетичних алгоритмів, самоорганізуючих карт, “дерева рішень”, ентропії, імітаційного моделювання та ін. Так, відомий індійський дослідник Е. Мамдані розробив метод визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань на основі нечіткої логіки. Як відомо, понятійно-категорійний апарат нечіткої логіки дозволяє врахувати як кількісні, так і якісні показники та оперує такими параметрами як нечітка множина, силові поля, характеристики силових полів, лінгвістичні змінні, функція приналежності. Нечітка множина – це математична модель з нечіткими (розмитими) множинами між повною належністю та повною неналежністю, у якій проміжна степінь належності відповідає кожному її елементу. Лінгвістичні змінні з'являються у зв'язку з невпевненістю експерта в різного роду класифікаціях. Експерти утворюють лінгвістичні змінні зі своєю терм-множиною значень (максимальне, середнє або мінімальне). Для визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань Мамдані сформував наступний перелік лінгвістичних змінних: коефіцієнт автономії (X_1); коефіцієнт абсолютної ліквідності (X_2); коефіцієнт поточної ліквідності (X_3); коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами (X_4); коефіцієнт оборотності активів (X_5); коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу (X_6). Силові поля – це ті процеси, які, власне, і необхідно контролювати. Відповідно критерій імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань Мамдані полягає у мінімізації ризиків неплатоспроможності та банкрутства, тобто досягненні відповідності лінгвістичних змінних ($X_1 - X_6$) нормативним значенням [9].

Іншу групу методів визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань складають рейтингові (або скорингові) методи, які полягають у формуванні спеціального рейтингу – списку, який містить дані щодо позиції олігополії залежно від ступеня фінансової автономії та фінансової стійкості. Вперше скоринговий метод був запропонований американським вченим Д. Дюраном у 40-х рр. ХХ ст. для класифікації промислових підприємств за ступенем кредитного та страхового ризику. Основною перевагою рейтингових (скорингових) методів є те, що вони дозволяють розподілити вхідну сукупність олігополістичних об'єднань на п'ять класів шляхом упорядкування фактичних значень ключових фінансових показників за рейтингом (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань за методом Дюрана

Показник	Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4	Клас 5	Клас 6
Показник абсолютної ліквідності (X_1), балів	$0,25 < X_1 < 20$	$0,2 < X_1 < 16$	$0,15 < X_1 < 12$	$0,1 < X_1 < 8$	$0,05 < X_1 < 4$	$0 < X_1 < 0,05$
Показник швидкої ліквідності (X_2), балів	$1 < X_2 < 20$	$0,9 < X_2 < 5$	$0,8 < X_2 < 12$	$0,7 < X_2 < 9$	$0,6 < X_2 < 6$	$0 < X_2 < 0,5$
Показник поточної ліквідності (X_3), балів	$2 < X_3 < 18$	$1,7 < X_3 < 15$	$1,4 < X_3 < 10,5$	$1,1 < X_3 < 6$	$1 < X_3 < 1,5$	$0 < X_3 < 1$
Показник фінансової незалежності (X_4), балів	$0,6 < X_4 < 18$	$0,54 < X_4 < 15$	$0,43 < X_4 < 11,4$	$0,41 < X_4 < 6,6$	$0,4 < X_4 < 1$	$0 < X_4 < 0,4$
Показник забезпеченості робочим капіталом (X_5), балів	$0,6 < X_5 < 17$	$0,4 < X_5 < 12$	$0,3 < X_5 < 9$	$0,2 < X_5 < 6$	$0,1 < X_5 < 3$	$0 < X_5 < 0,1$
Показник забезпеченості запасів власним капіталом (X_6), балів	$1 < X_6 < 15$	$0,9 < X_6 < 12$	$0,8 < X_6 < 9$	$0,7 < X_6 < 6$	$0,6 < X_6 < 3$	$0 < X_6 < 0,5$
Сума балів	100	64 – 85	56,9 – 63,9	28,3 – 41,6	18	

Джерело: [3, с. 222]

Зазвичай, для визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань використовують три основні інструменти реалізації рейтингових методів: метод розрахунку узагальнюючого (інтегрального) показника; метод розрахунку “еталонної точки”; метод розрахунку суми різниць. Щодо ранжування підприємств залежно від значень узагальнюючих (інтегральних) показників, то даний методологічний інструментарій широко використовують у своїх дослідженнях американські економісти П. Левіс, М. Сандерс та А. Торнхілл [21, с. 301 – 308], які пропонують визначати ризики неплатоспроможності олігополістичних об'єднань видобувної промисловості США на основі так званого “правила 5С”, яке передбачає поглиблений аналіз таких складових фінансово-господарської діяльності підприємства: характер (“character”); фінансові можливості (“capacity”); капітал (“capital”); фінансове забезпечення (“collateral”); загальні економічні умови (“conditions”).

Натомість українська вчена О. Шавурська у [5] запропонувала методичний підхід до визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань, який передбачає розрахунок узагальнюючого показника як суми часткових показників прибутковості, платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості. У формалізованому вигляді узагальнюючий показник імовірності банкрутства, запропонований О. Шавурською [5], представлений у такому вигляді:

$$I = K_{\text{п}} + K_{\text{фа}} + K_{\text{плл}} + K_{\text{фз}}, \quad (2)$$

де I – інтегральний показник імовірності банкрутства олігополістичного об'єднання;

$K_{\text{п}}$ – коефіцієнт покриття;

$K_{\text{фа}}$ – коефіцієнт фінансової автономії;

$K_{\text{плл}}$ – коефіцієнт поточної платоспроможності;

$K_{\text{фз}}$ – коефіцієнт фінансової залежності.

У той же час інший інструмент реалізації рейтингових методів – метод “еталонної точки” – це метод, заснований на визначенні ступеня віддаленості олігополістичного об'єднання від найближчого конкурента (або еталону) та розташування кожної окремої точки (олігополістичного об'єднання) відносно інших. Як правило, формування рейтингу на основі методу “еталонної точки” передбачає виконання наступних етапів: визначення координат “еталонної точки”; визначення відстані від об'єктами (олігополістичними об'єднаннями) та “еталонною точкою”; розрахунок таксономічних коефіцієнтів імовірності банкрутства олігополістичного об'єднання. Даний метод використовує у своїх дослідженнях відомі економісти Е. Альтман, Х. Кімура та Ф. Барбоза [7, с. 410 – 412], які пропонують розраховувати таксономічний коефіцієнт імовірності банкрутства за формулою:

$$d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_n}, \quad (3)$$

$$K_i = 1 - d_i, \quad (4)$$

де K_i – таксономічний коефіцієнт імовірності банкрутства;

d_i – відхилення фактичного значення показника від еталону;

c_{i0} – максимальна відстань між об'єктом (олігополістичним об'єднанням) та “еталонною точкою” (найближчим конкурентом);

c_0 – відстань між конкретним об'єктом (олігополістичним об'єднанням) та “еталонною точкою” (найближчим конкурентом) [7, с. 415; 21].

Дискримінантні методи визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань полягають у поділі сукупності аналізованих підприємств на групи (класи) за допомогою методу мультиплікативного дискримінантного аналізу у програмному середовищі Excel, Eviews, Mathcad, Matlab, Statgraphics, Statistica та ін. Так, одним з найбільш поширених дискримінантних методів є метод, запропонований А. Альтманом ще у 1968 р. та успішно використовується для оцінки та прогнозування імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань корпоративної форми власності, акції яких котируються на національному та/або світовому біржовому ринку. Для визначення імовірності банкрутства Альтман пропонує використовувати такі показники: питому вагу оборотних активів в активах підприємства (X_1); рентабельність активів за нерозподіленим прибутком (X_2); рентабельність активів за прибутком від реалізації (X_3); коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу (X_4); рентабельність продажів за активами (X_5). Якщо отримане значення інтегрального показника Альтмана (Z) варіюється у межах від 0 до 0,8, то імовірність банкрутства олігополіції є дуже високою; якщо значення інтегрального показника варіюється у межах від 1,81 до 2,7, то імовірність банкрутства олігополістичного об'єднання є високою; якщо значення інтегрального показника варіюється у межах від 2,71 до 2,99, то імовірність

банкрутства олігополістичного об'єднання є можливою; якщо значення інтегрального показника перевищує 2,99, то імовірність банкрутства олігополістичного об'єднання є низькою або, взагалі, відсутня [6, с. 140 – 154; 11, с. 54 – 56]. У формалізованому вигляді дискримінантна модель Альтмана (або Z-модель) представлена у такий спосіб:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 1,0 \cdot X_5. \quad (5)$$

Натомість британський економіст Р. Ліс для визначення імовірності банкрутства монополістичних та олігополістичних об'єднань сформував такий перелік показників, необхідних для проведення дискримінантного аналізу: питома вага оборотних активів в активах підприємства (X_1); рентабельність активів за операційним прибутком (X_2); рентабельність активів за нерозподіленим прибутком (X_3); коефіцієнт покриття боргів (X_4). Градація рівнів імовірності банкрутства, на думку Ліса, є дворівневою: якщо значення інтегрального показника Ліса (Z) менше 0,037, то імовірність банкрутства олігополіції є високою; і, навпаки, якщо значення інтегрального показника Ліса (Z) перевищує 0,037, то імовірність банкрутства олігополістичного об'єднання є низькою. У формалізованому вигляді дискримінантна модель Ліса представлена у такий спосіб:

$$Z = 0,063 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4. \quad (6)$$

У свою чергу, інші видатні британські економісти Р. Таффлер та Г. Тішоу для оцінки та прогнозування імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань використовують такі ключові показники: коефіцієнт рентабельності короткострокових зобов'язань за операційним прибутком (X_1); коефіцієнт рентабельності короткострокових зобов'язань за оборотними активами (X_2); коефіцієнт рентабельності короткострокових зобов'язань за активами (X_3); коефіцієнт фінансової стабільності (X_4). Якщо значення інтегрального показника Таффлера-Тішоу (Z) перевищує 0,3, то можна зробити висновок про те, що олігополія є фінансово стійкою, а загроза її банкрутства є дуже низькою; якщо значення інтегрального показника Таффлера-Тішоу (Z) менше 0,2, то, ймовірніше за все, олігополія перебуває у надскладних економічних умовах, а загроза її банкрутства є досить високою [7]. У формалізованому вигляді дискримінантна модель Таффлера-Тішоу представлена у такий спосіб:

$$Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4. \quad (7)$$

Розвиваючи основні положення методу Таффлера-Тішоу, інший відомий економіст Г. Бірман побудував власну дискримінантну модель, яка містить сукупність, що складається з таких показників: коефіцієнт концентрації залученого капіталу (X_1); коефіцієнт прибутковості активів (X_2); коефіцієнт прибутковості залученого капіталу (X_3); коефіцієнт рентабельності продажу (X_4); відношення грошових коштів до залученого капіталу (X_5); віддача активів (X_6); коефіцієнт рентабельності виробничих запасів (X_7); норма амортизації (X_8); коефіцієнт зносу основного капіталу (X_9); відношення кредиторської заборгованості до залученого капіталу (X_{10}). Як правило, значення інтегрального показника Бірмана (Z) варіюється у межах від 0 до 1: якщо показник Бірмана менше 0,236 ($Z < 0,236$), то імовірність банкрутства олігополістичного об'єднання є низькою; якщо показник Бірмана більше 0,236 ($Z > 0,32$), то імовірність банкрутства досліджуваного підприємства є високою; в усіх інших випадках ($0,32 > Z > 0,236$) необхідно провести поглиблений фінансовий аналіз олігополістичного об'єднання. У формалізованому вигляді дискримінантна модель Бірмана представлена у такий спосіб:

$$Z = 0,077 \cdot X_1 + 0,813 \cdot X_2 + 0,124 \cdot X_3 - 0,105 \cdot X_4 - 0,063 \cdot X_5 + 0,061 \cdot X_6 + 0,268 \cdot X_7 + 0,217 \cdot X_8 + 0,012 \cdot X_9 + 0,165 \cdot X_{10}. \quad (8)$$

Базуючись на дослідженнях вищевказаних вчених, відомий канадський економіст Г. Спрінгейт визначив дискримінантну модель, яка враховує наступні показники: коефіцієнт рентабельності оборотних активів (X_1); коефіцієнт рентабельності короткострокових зобов'язань за операційним прибутком (X_2); коефіцієнт прибутковості операційного прибутку (X_3); коефіцієнт прибутковості активів (X_4). Як і у моделях Бірмана та Таффлера-Тішоу, градація рівнів імовірності банкрутства, на думку Спрінгейта, також є дворівневою: якщо значення інтегрального показника (Z) менше 0,862, то імовірність банкрутства олігополістичного об'єднання є високою; і, навпаки, якщо значення інтегрального показника (Z) перевищує 2,451, то олігополістичного об'єднання є фінансово стійкою, а імовірність банкрутства низькою. У формалізованому вигляді модель Спрінгейта представлена у такий спосіб:

$$Z = 1,03 \cdot X_1 + 3,07 \cdot X_2 + 0,66 \cdot X_3 + 0,4 \cdot X_4. \quad (9)$$

Тим часом відомі польські вчені Й. Гайдак та Д. Стос сформуvalи наступний перелік показників для визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань, який складається з п'яти ключових показників: коефіцієнт рентабельності продажів за

Розділ 4. Безпека підприємств та антикризова система господарювання

активами (K_1); коефіцієнт рентабельності оборотного капіталу (K_2); коефіцієнт рентабельності прибутку до оподаткування (K_3); коефіцієнт прибутковості активів (K_4); питома вага зобов'язань в активах (K_5). Якщо значення інтегрального показника Гайдака-Стоса (Z) перевищує 0,3, то фінансовий стан олігополістичного об'єднання є стійким, а загроза його банкрутства є дуже низькою; якщо значення інтегрального показника Гайдака-Стоса (Z) перевищує 0,87, то фінансовий стан олігополістичного об'єднання є стабільним, а загроза банкрутства – мінімальною. У формалізованому вигляді модель Гайдака-Стоса представлена у такий спосіб:

$$Z = 0,7732 - 0,0856 \cdot K_1 + 0,00077 \cdot K_2 + 0,9221 \cdot K_3 + 0,6936 \cdot K_4 + 0,5947 \cdot K_5. \quad (10)$$

Щодо внеску українських економістів у розвиток методів визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань, то найбільш відомими є моделі О. Терещенка та А. Матвійчука. Так, перевагами дискримінантного підходу О. Терещенка є те, що він не лише сформував авторську систему показників для оцінки загрози банкрутства підприємств (коефіцієнт поточної ліквідності (X_1), коефіцієнт фінансової незалежності (X_2); відношення чистого доходу до активів (X_3), відношення операційного грошового потоку до суми чистого доходу та інших операційних доходів (X_4), відношення операційного та інвестиційного грошових потоків до активів (X_5), відношення чистого доходу до позикового капіталу (X_6), відношення операційного грошового потоку до позикового капіталу (X_7), співвідношення прибутку до оподаткування та чистого доходу (X_8), відношення чистого прибутку до власного капіталу (X_9), коефіцієнт оборотності оборотних активів (X_{10})), але й особливості функціонування різних галузей національної економіки України [4]. Наприклад, дискримінантна функція визначення імовірності банкрутства гірничо-видобувних підприємств має вигляд:

$$Z = 2,599 + 0,213 \cdot X_1 + 0,208 \cdot X_2 + 0,670 \cdot X_3 + 1,130 \cdot X_4 + 1,480 \cdot X_5 + 0,515 \cdot X_6 + 0,467 \cdot X_7. \quad (11)$$

На думку Терещенка, градація рівнів загрози банкрутства олігополістичних об'єднань є тривірневою: якщо отримане значення інтегрального показника (Z) менше -0,8, то досліджуване олігополістичне об'єднання перебуває у кризовому стані, а імовірність банкрутства є дуже високою; якщо значення інтегрального показника варіюється у межах від -0,8 до 0,51, то досліджуване олігополістичне об'єднання потребує подальшого, більш поглибленого фінансового аналізу, а імовірність банкрутства точно встановити неможливо; якщо значення інтегрального показника перевищує 0,51, то підприємство є фінансово стійким і банкрутство у найближчі 3 – 5 років йому не загрожує [4].

Широкого поширення отримала також модель Міністерства фінансів України, яка повною мірою враховує особливості функціонування різних типів ринкових структур в умовах транзитивної економіки України та містить такі показники: коефіцієнт покриття (X_1); коефіцієнт фінансової автономії (X_2); коефіцієнт оборотності активів (X_3); коефіцієнт рентабельності продажу за грошовими потоками (X_4); коефіцієнт рентабельності активів за грошовими потоками (X_5); коефіцієнт оборотності залученого капіталу (X_6). Якщо отримане значення інтегрального показника (Z) менше або дорівнює -0,55, то фінансовий стан є незадовільним; якщо значення інтегрального показника більше 0,55, то фінансовий стан олігополіції є задовільним, а імовірність банкрутства низькою. У формалізованому вигляді модель Міністерства фінансів України представлена у такий спосіб:

$$Z = 1,04X_1 + 0,75X_2 + 0,15X_3 + 0,42X_4 + 1,8X_5 - 0,06X_6 - 2,16. \quad (12)$$

Логістичні методи визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань полягають у застосуванні методологічного інструментарію логістичної регресії, який базується на екстраполяції статистичної інформації за попередні періоди, але не вимагає нормального розподілу незалежних змінних та рівності коваріаційних матриць. Застосовують два типи логістичних функцій (logit-моделей): бінарні, коли аналізоване підприємство може належати або до класу платоспроможних, або до класу банкрутів; багатофакторні, коли вдається встановити кількісний вплив окремих факторів на рівень банкрутства.

Найбільш відомою логістичною функцією є модель Альтмана-Сабато, яка була розроблена у 2007 р. Для визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань дані вчені пропонують використовувати такі показники: відношення прибутку до сплати податків та відсотків до активів (X_1); відношення короткострокових зобов'язань до пасивів (X_2); відношення чистого прибутку до активів (X_3); відношення грошових коштів до активів (X_4); відношення прибутку до сплати податків та відсотків до суми сплачених олігополіцією відсотків (X_5) [10]. У формалізованому вигляді модель Альтмана-Сабато представлена у такий спосіб:

$$P = 1 / (1 + e - y), \quad (13)$$

$$P = 4,28 + 0,18 \cdot X_1 - 0,01 \cdot X_2 + 0,08 \cdot X_3 + 0,02 \cdot X_4 + 0,19 \cdot X_5,$$

де P – значення інтегрального показника імовірності банкрутства.

Значення інтегрального показника Альтмана-Сабато (P) варіюється у межах від 0 до 1 (або від 0 % до 100 %) (наприклад, якщо значення інтегрального показника Альтмана-Сабато дорівнює 0,35, то імовірність банкрутства досліджуваного олігополістичного об'єднання становить 35 %. Граничне значення показника Альтмана-Сабато дорівнює 0,5: у випадку, якщо значення інтегрального показника менше, або дорівнює 0,5 ($P \leq 0,5$), то олігополістичне об'єднання є фінансово стабільним, а імовірність банкрутства є низькою; у випадку, якщо значення інтегрального показника перевищує 0,5 ($P > 0,5$), то олігополістичне об'єднання є фінансово нестабільним, а імовірність банкрутства є високою.

Натомість для визначення імовірності банкрутства олігополістичного об'єднання корейські вчені В. Джу-Ха та Х. Техонг використовують такі показники: відношення суми сплачених відсотків до чистого доходу (K_1), відношення прибутку до сплати податків до зобов'язань (K_2), відношення чистого доходу до дебіторської заборгованості (K_3). У формалізованому вигляді логістична модель Джу-Ха-Техонга представлена у такий спосіб:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-0,1062 \cdot K_1 + 0,00682 \cdot K_2 + 1,1139 \cdot K_3}} \quad (14)$$

Як і значення інтегрального показника Альтмана-Сабато, значення інтегрального показника Джу-Ха-Техонга (P) також варіюється у межах від 0 до 1, причому чим більше воно наближується до 1, тим вищою є імовірність банкрутства досліджуваного олігополістичного об'єднання. Зауважимо, що розрахунки інтегрального показника Джу-Ха-Техонга (P) можна автоматизувати та проводити у програмному середовищі PolyAnalyst 6.5. Features, який містить вбудований модуль Logic Regression (Логістична регресія).

По-іншому пропонують визначати і французькі вчені Лін та Пьессе, які для побудови логістичної моделі визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань пропонують використовувати такі показники: відношення чистого прибутку до активів (K_1); відношення грошових коштів до зобов'язань (K_2); відношення різниці між оборотними активами та короткостроковими зобов'язаннями до активів (K_3). У формалізованому вигляді логістична модель Лін-Пьессе представлена у такий спосіб:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-0,2 \cdot K_1 + 0,17 \cdot K_2 + 0,95 \cdot K_3}} \quad (15)$$

Значний внесок у розвиток логістичних методів визначення імовірності банкрутства монополістичних та олігополістичних об'єднань зробили й українські вчені. Зокрема, відомий український економіст М. Грущинський розробив власну модель, яка враховує такі показники: відношення прибутку до оподаткування до активів (K_1), відношення зобов'язань до активів (K_2).

$$P = \frac{1}{1 + e^{-1,3508 + 0,3153 \cdot K_1 + 6,1903 \cdot K_2}} \quad (16)$$

Анотований огляд методів визначення імовірності банкрутства монополістичних та олігополістичних об'єднань дозволив автору зробити висновок про те, що найбільш обґрунтованими та доцільними для діагностики загроз банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України є дискримінантні моделі. На нашу думку, перевагами дискримінантних методів визначення імовірності банкрутства є доступність вихідних даних, які містяться у формах статистичної звітності (формі № 1 “Баланс”, формі № 2 “Звіт про фінансові результати”, формі № 3 “Звіт про рух грошових коштів”, формі № 4 “Звіт про власний капітал”, формі № 5 “Примітки до річної звітності”); наочність і простота відтворення вихідних даних, що є вкрай важливим, оскільки причини банкрутства великих за розміром підприємств недостатньо зрозумілі; можливість прогнозування загрози банкрутства олігополістичних об'єднань, що є основою прийняття ефективних господарських рішень щодо покращення фінансово-економічних показників цих типів ринкових структур. Визначимо імовірність банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України за дискримінантними моделями А. Альтмана, Р. Ліса, Г. Спрінгейта, Р. Таффлера та Г. Тішоу (табл. 3) [23].

З табл. 3 видно, що найбільш високою імовірністю банкрутства є на ПАТ “Марганецький ГЗК”, що пояснюється загальною несприятливою ситуацією на підприємстві (зниження ліквідності, зменшення прибутковості, уповільнення оборотності залученого капіталу, зростання кредиторської заборгованості). Також досить загрозливою є ситуація на ДП “Східний ГЗК”: за моделями Альтмана і Ліса імовірність банкрутства є високою ($Z_{\text{Альтмана}} = 1,757$, що вище граничного значення на 0,053 ($Z_{\text{гр}} = 1,81$); $Z_{\text{Ліса}} = 0,019$, що нижче граничного значення на 0,018 ($Z_{\text{гр}} = 0,037$)). Натомість фінансово стабільними та платоспроможними є АТ “Південний ГЗК” та ПрАТ “Нафтогазвидобування”,

оскільки імовірність банкрутства за основними дискримінантними моделями виявилася низькою (ПрАТ “Нафтогазвидобування”: $Z_{\text{Альтмана}} = 9,195$, $Z_{\text{Ліса}} = 0,002$, $Z_{\text{Спрінгейта}} = 9,279$, $Z_{\text{Таффлера}} = 3,616$; АТ “Південний ГЗК”: $Z_{\text{Альтмана}} = 4,152$, $Z_{\text{Ліса}} = 0,067$, $Z_{\text{Спрінгейта}} = 6,308$, $Z_{\text{Таффлера}} = 2,937$).

Таблиця 3

**Оцінка імовірності банкрутства олігополістичних об’єднань
гірничо-видобувного комплексу України (за дискримінантними моделями)**

Підприємство	Ймовірність банкрутства за моделлю			
	Альтмана	Ліса	Спрінгейта	Таффлера-Тішоу
ПрАТ “АрселорМіттал”	Висока ($Z = 1,989$)	Низька ($Z = 0,05$)	Висока ($Z = 0,602$)	Низька ($Z = 0,721$)
ПАТ “Інгулецький ГЗК”	Висока ($Z = 1,872$)	Низька ($Z = 0,062$)	Низька ($Z = 0,904$)	Низька ($Z = 0,331$)
ДП “Львіввугілля”	Висока ($Z = -1159,69$)	Низька ($Z = 1,297$)	Висока ($Z = -324,744$)	Низька ($Z = 3,511$)
ПАТ “Марганецький ГЗК”	Висока ($Z = 1,698$)	Висока ($Z = 0,014$)	Висока ($Z = 12,324$)	Висока ($Z = 0,193$)
ПрАТ “Нафтогазвидобування”	Низька ($Z = 9,195$)	Низька ($Z = 0,002$)	Низька ($Z = 9,279$)	Низька ($Z = 3,616$)
АТ “Південний ГЗК”	Низька ($Z = 4,152$)	Низька ($Z = 0,067$)	Низька ($Z = 6,308$)	Низька ($Z = 2,937$)
ПрАТ “Полтавський ГЗК”	Низька ($Z = 3,303$)	Висока ($Z = 0,008$)	Низька ($Z = 5,011$)	Низька ($Z = 0,652$)
ДП “Східний ГЗК”	Висока ($Z = 1,757$)	Висока ($Z = 0,019$)	Низька ($Z = 5,779$)	Висока ($Z = -0,029$)
АТ “Укргазвидобування”	Низька ($Z = 4,73$)	Висока ($Z = 0,025$)	Низька ($Z = 0,822$)	Висока ($Z = 1,099$)
ПрАТ “Укрнафта”	Низька ($Z = 3,75$)	Висока ($Z = 0,002$)	Низька ($Z = 1,461$)	Низька ($Z = 1,461$)

Джерело: розроблено автором

З огляду на мету та завдання даного дослідження щодо удосконалення методологічного інструментарію визначення імовірності банкрутства олігополістичних об’єднань у даній роботі побудовано побудовано дискримінантну модель визначення імовірності банкрутства олігополістичних об’єднань гірничо-видобувного комплексу України. У якості критеріїв визначення імовірності банкрутства олігополістичних об’єднань на основі дискримінантного аналізу пропонуються такі коефіцієнти: коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансового ризику. Формули для розрахунку перелічених показників наведено у табл. 4.

Таблиця 4

**Показники для визначення імовірності банкрутства олігополістичних
об’єднань гірничо-видобувного комплексу України на основі дискримінантного аналізу**

Показник	Позначення	Формула для розрахунку	Напрямок аналізу фінансового стану
Коефіцієнт поточної ліквідності	X_1	$X_1 = \text{Оборотні активи} / \text{Короткострокові зобов’язання}$	Аналіз ліквідності та платоспроможності
Коефіцієнт фінансового ризику	X_2	$X_2 = \text{Короткострокові зобов’язання} / \text{Активи}$	Аналіз інвестиційної діяльності та/або управління інвестиціями
Показник рентабельності власного капіталу	X_3	$X_3 = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал}$	Аналіз структури капіталу та/або ефективності управління капіталом
Рентабельність активів	X_4	$X_4 = \text{Чистий прибуток} / \text{Активи}$	Аналіз ефективності використання активів
Коефіцієнт фінансової стійкості	X_5	$X_5 = \text{Власний капітал} / \text{Залучений капітал}$	Аналіз ефективності управління капіталом

Джерело: узагальнено автором

Зауважимо, що перелік критеріїв визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України сформований на основі узагальнення думок відомих вчених із проблем визначення імовірності банкрутства монополістичних та олігополістичних об'єднань [1; 8, с. 25 – 34; 10, с. 170 – 174; 12, с. 171 – 179; 15, с. 8 – 12; 18, с. 709 – 710; 20, с. 160 – 162], думок експертів та результатів власних наукових досліджень. У якості експертів були відібрані 25 провідних фахівців провідних підприємств вугільної промисловості України, що згідно з правилами математичної статистики є достатнім. Для характеристики ступеня близькості їх індивідуальних думок, інтерпретації причин розбіжностей думок експертів, виявлення можливих угруповань в експертній групі, обумовлених розходженням поглядів, концепцій, приналежності до певних наукових шкіл (серед осіб із науковим ступенем) та підтвердження правильності гіпотези про те, що експерти є досить точними вимірниками проведення подальшого аналізу визначено погодженість висновків експертів. Розрахована величина коефіцієнта конкордації за даними оцінки якісних показників, що використовуються для визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України, дорівнює 0,67, тобто задовольняє умові $0,5 \leq W \leq 0,7$, що відповідає задовільній узгодженості думок експертів. Значущість отриманого коефіцієнта конкордації оцінена за критерієм Пірсона та дорівнює 190,5 (кількість ступенів свободи становить 19). Згідно з табличним значенням для 5-відсоткового рівня значущості критерій Пірсона складає 31,2. Оскільки розрахункове значення більше за табличне, то з 95-відсотковою ймовірністю довіри гіпотеза відносно наявності узгодженості думок експертів щодо доцільності врахування показників ($X_1 - X_5$) прийнято, тому можна впевнено стверджувати про те, що у даному випадку має місце не випадкова узгодженість думок експертів.

Розраховані часткові показники (коефіцієнти) стали основою проведення подальшого дискримінантного аналізу. Усі вхідні показники ($X_1 - X_5$) були верифіковані та пронормовані у програмному середовищі Statgraphics (модуль – Discriminant Analysis), в результаті чого середні значення параметрів дискримінантної моделі розподілені між собою на максимальному рівні. Також розраховано середні значення показників, значення загальних дисперсій та вектора дискримінантної функції, а також дисперсій коваріаційних матриць. Отримана дискримінаційна модель визначення імовірності банкрутства олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України перевірена на якість та адекватність: коефіцієнт детермінації (R^2) становить 0,8194, що свідчить про те, що побудована дискримінаційна модель є якісною та надійною на рівні 88,04 %; критерій Фішера ($F_{кр.}$) дорівнює 4,5954, що є вищим за табличне значення ($F_{tab.} = 4,40$), а, отже підтверджує суттєвий кількісний вплив часткових коефіцієнтів ($X_1 - X_5$) на дискримінатор (Z); лямбда Уілкса (λ_w) дорівнює 0,3359, що також вказує на існування дискримінаційних кластерів (груп) між олігополістичними об'єднаннями гірничо-видобувного комплексу України.

У результаті була отримана така дискримінаційна модель:

$$Z = -7,01339x_1 + 5,4414x_2 - 11,7578x_3 + 2,56x_4 + 11,0278x_5. \quad (17)$$

Отже, у побудованій дискримінаційній моделі лінія дискримінації дорівнює 10216,57. Іншими словами, якщо значення дискримінантної функції вище лінії дискримінації ($Z > 10216,57$), то це свідчить про те, що досліджувані олігополістичні об'єднання гірничо-видобувного комплексу України характеризуються високим ризиком банкрутства; якщо значення дискримінантної функції нижче лінії дискримінації ($Z < 10216,57$), то це вказує на середній або низький рівень імовірності банкрутства досліджуваних олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України. Враховуючи дане положення, 10 досліджуваних олігополій гірничо-видобувного комплексу України були розподілені на три дискримінаційні кластери (табл. 5).

З табл. 5 видно, що більшість досліджуваних олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України увійшли до другої та третьої групи (кластеру) з високим та середнім ступенем імовірності банкрутства. У цьому зв'язку необхідною є розробка напрямів державної економічної політики щодо підвищення платоспроможності та фінансової стійкості діяльності провідних гірничо-видобувних підприємств України. На нашу думку, пріоритетним напрямом удосконалення національної промислової політики України є удосконалення системи оподаткування олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України. Детальний аналіз проблем оподаткування гірничо-видобувних підприємств України вказує на такі недоліки у вітчизняній системі оподаткування підприємств даної галузі: нераціональний розподіл податкового навантаження по технологічному ланцюгу, внаслідок чого основну

частину податкових платежів сплачують вітчизняні видобувні підприємства; відсутність послідовності в регулюванні видобувного сектора, оскільки неможливо одночасно стимулювати видобуток та переробку кам'яного та бурого вугілля й наповнювати бюджети різних рівнів; відсутність диференціації родовищ залежно від умов видобутку та прирівнення усіх підприємств до сплати єдиного податку, внаслідок чого для нафти та природного газу, видобутих на виснажених ділянках, питома вага, яких в Україні становить понад 80 %, застосовується коефіцієнт на рівні 0,95, який означає, що такі підприємства сплачують на 5 % менше, ніж підприємства, які видобувають природні копалини на звичайних ділянках; особливі умови оподаткування підприємств, які працюють на умовах угоди про розділ продукції (УРП), тому сплачують лише податок за користування надрами і мають право не відшкодовувати податок у розмірі 2 % від ринкової вартості вуглеводнів. Виявлені недоліки зумовили пошук варіантів диференціації ставок податку в залежності від гірничо-геологічних і географічних чинників, які характеризують реальні умови видобутку.

Таблиця 5

Групування олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України за ступенем імовірності банкрутства

Група	Підприємства	Значення дискримінантної функції	Ступінь імовірності банкрутства
I	“Марганецький ГЗК”, ДП “Східний ГЗК”	10216,57 – 9124,43	Високий
II	ДП “Львіввугілля”, ПрАТ “Полтавський ГЗК”, АТ “Укргазвидобування”, ПАТ “Інгулецький ГЗК”	8136,39 – 9124,43	Середній
III	АТ “Південний ГЗК”, ПрАТ “Нафтогазвидобування”, “АрселорМіттал”, ПрАТ “Укрнафта”	7116,87 – 8136,39	Низький

Джерело: розроблено автором

По-перше, пропонується реформувати систему оподаткування олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України у бік суттєвого зниження податків на видобуток корисних копалин і їх заміну новим податком – податком на додатковий дохід (ПДД). Метою введення податку на додатковий дохід є оподаткування не природних ресурсів (нафти, природного газу, кам'яного вугілля, бурого вугілля та ін) у момент їх видобутку, як це існує на даний час в Україні, а накопиченого прибутку за період користування природними копалинами, який є різницею між доходами і витратами за весь термін використання земельної ділянки. Разом з тим, податок на додатковий дохід (ПДД) є формою спеціального податку на природну (ресурсну) ренту, який широко поширений у розвинених країнах світу, зокрема США, Норвегії, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах (ОАЕ), Кувейті та Катарі. Можна погодитися з думкою [2; 3, с. 134 – 156] про те, що такий податок має суттєві переваги порівняно з іншими формами оподаткування, оскільки дозволяє державі вилучити значну частину ресурсної ренти, стимулювати внутрішні та зовнішні інвестиції, забезпечити автоматичне приведення податкового навантаження у відповідність до умов розробки конкретних природних родовищ, впровадити більш дієву систему диференціації податкового навантаження залежно від конкретних умов видобутку нафти та/або природного газу, враховувати не лише сукупний дохід підприємства, але й динаміку витрат на видобуток природних копалин на певному родовищі. Відтак, відмінною рисою запропонованої автором моделі оподаткування олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України є диференціація податкового навантаження та режимів користування надрами залежно від виду родовища та стадії його розробки.

По-друге, вважаємо за доцільне впровадження податкових канікул у системі податкових пільг для олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України залежно від рівня видобутку нафти та стадії розробки родовища. Такий підхід дозволить усунути безсистемність податкової реформи, збалансувати розподіл податкового навантаження та забезпечити повну прозорість в оподаткуванні підприємств гірничо-видобувної промисловості країни.

По-третє, вважаємо за потрібне корегувати також податок на видобуток корисних копалин для олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України. Зміни податкового режиму для нафтогазовидобувного сектора України мають на меті мінімізацію вилучення

коштів у підприємств в період розвідки та на початковому етапі видобутку корисних копалин. Разом з тим на піку виробництва передбачаються максимальні платежі до державного бюджету України. Оптимізація оподаткування повинна сприяти інноваційним та інвестиційним процесам, що відбуваються в нафтовидобувному секторі України, створенню додаткових можливостей для їх учасників, досягненню балансу інтересів між державою та нафтогазодобувними підприємствами даної галузі. Іншими словами, такий підхід дозволить упорядкувати систему податкових пільг, забезпечити більш справедливий рівень податкового навантаження, мотивувати (а у деяких і примусити) керівництво цих підприємств прискорити інвестиційно-інноваційні процеси.

По-четверте, формування нової моделі економічного розвитку в Україні має ґрунтуватися на засадах інформаційного забезпечення інноваційної діяльності і розвитку інноваційного ринкового середовища у гірничо-видобувній галузі. Стратегічною метою інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання в Україні є впровадження інновацій у вигляді нових конкурентоспроможних технологій, товарів і послуг, що є конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Однак сучасний економічний розвиток України характеризується несуттєвим впливом ендегенних факторів на економічне зростання в Україні, оскільки існують серйозні бар'єри для впровадження інновацій і підвищення їх ефективності. Низька інноваційна активність промислових підприємств обумовлена структурними деформаціями в економіці України, переважанням у ній виробництв, що належать до третього технологічного укладу, які є малосприйнятними до нововведень. На нашу думку, основними шляхами удосконалення напрямів державної економічної політики щодо забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості діяльності провідних гірничо-видобувних підприємств є трансфер високої технології; стимулювання енерго- й ресурсозберігаючих виробництв; сприяння міжнародній науково-технічній кооперації; створення однакових для усіх "правил гри".

У перспективі пропонувані заходи щодо забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості олігополістичних об'єднань гірничо-видобувного комплексу України дозволять упорядкувати систему податкових пільг, забезпечити більш справедливий рівень податкового навантаження, зацікавити нафтовидобувні підприємства здійснювати інвестиційні процеси для модернізації галузі.

4.5. Сучасні аспекти менеджменту економічної безпеки приватних закладів вищої освіти

© Пестовська З. С.

канд. екон. наук, доц.,

Університет ім. Альфреда Нобеля,

м. Дніпро, Україна

© Міро І. М.

викладач,

Університет ім. Альфреда Нобеля,

м. Дніпро, Україна

В сучасній економічній, управлінській літературі досить часто розглядається поняття економічної безпеки держави, підприємства, підприємництва. Але підприємства, суб'єкти економічної діяльності, є дуже різними за своїм призначенням, видом діяльності, місією, організаційною структурою та ін. На наш погляд, питанню економічної безпеки саме закладів вищої освіти, особливо приватних, на даний час і в нинішніх надзвичайних умовах, приділено недостатньо уваги науковців і практиків.

Вирішення соціально-економічних проблем України під час та після війни потребує нестандартних рішень, націлених на досягнення результату з мінімальними витратами ресурсів і часу, отже, зростає значущість закладів освіти як генераторів нових підходів до вирішення глобальних проблем, як основних постачальників сучасних фахівців, здатних відповідати новим викликам та втілювати наукові, соціальні, технічні, економічні заходи. Це пояснюється тим, що заклади вищої освіти спрямовані на формування професійних компетенцій замовників освітніх послуг, проведення досліджень, формування зі здобувача освіти самодостатньої, соціалізованої особистості з відчуттям відповідальності за свої рішення на певній посаді у майбутньому. Але заклади освіти не є лише соціальними інституціями, їхня підприємницька діяльність стає все більш важливою, оскільки їм треба забезпечити себе всім необхідним для роботи. А наслідком такої

комерціалізації діяльності ЗВО постає актуалізація питання їх економічної безпеки. Крім цього, рівень економічної безпеки ЗВО є показником не лише захищеності їх від загроз, а і рівня соціально-економічного розвитку держави, її економічного, наукового і культурного потенціалу.

Нині розповсюдженою є думка, що ЗВО мають не лише “взрощувати” майбутніх фахівців з певними компетенціями, а й створювати і продавати інновації, інтелектуальний продукт, тобто, ЗВО як суб’єкт підприємницької діяльності буде успішним, якщо зможе не лише “виробити” нові знання, а й вигідно їх продати [1].

З повагою ставлячись до вітчизняних та закордонних авторів, роботи яких спрямовані на дослідження забезпечення економічної безпеки взагалі та приватних ЗВО зокрема, вважаємо, що доцільним є подальше поглиблення теоретичних досліджень і практичних рекомендацій щодо управління економічною безпекою приватних ЗВО в сучасних умовах.

Економічна безпека, на наш погляд, є певною системою, яка починається з (або метою якої є) забезпечення економічної безпеки держави (серед інших підвидів національної безпеки). Наступною сходинкою, чи підсистемою, є економічна безпека системи освіти – поряд з безпекою інших сфер діяльності. І нижче, на мікрорівні, ми розглядаємо економічну безпеку державних і приватних закладів освіти, в тому числі вищої.

Виділення економічної безпеки закладу вищої освіти як найважливішого елемента економічної безпеки держави обумовлено за словами Мойсеєнко І. П. і Когут А. І. необхідністю урахування нових факторів у вирішенні завдань забезпечення економічної безпеки ЗВО в швидкоплинних соціальних і економічних умовах, а також важливістю урахування специфіки економіки освіти у вирішенні проблем безпеки ЗВО [2].

Приватні ЗВО можна вважати каталізатором конкуренції у сфері освіти, оскільки кожному з них для збереження своїх позицій та подальшого розвитку треба раніше за інших застосовувати нові навчальні технології та підвищувати якість освітніх послуг.

Така конкуренція між державними і приватними ЗВО, як каже Мариневич В. В., посилюється зокрема через наявність бюджетного фінансування, що впливає на економічну стабільність державних ЗВО, а також завдяки історично сформованій репутації та престижу, який так чи інакше впливає на вибір абітурієнтами університетів [3].

Для того щоб обґрунтувати власну позицію щодо сутності поняття “економічна безпека приватних закладів вищої освіти”, визначити, чим саме будемо управляти і яку стратегію будувати, вважаємо доцільним розглянути окремо, а потім поєднати складові цього поняття: економічна безпека, приватний заклад вищої освіти. Для цього звернемося до публікацій вітчизняних і зарубіжних науковців, а також словників та діючого законодавства України.

Навіть не дивлячись на прийняття нещодавно Закону України Про Бюро економічної безпеки України, поняття “економічна безпека” у законах України не закріплене, що заважає його використанню як наукової категорії в процесі наукових досліджень [4].

Економічна безпека згадується у ст. 3 Закону України Про національну безпеку України в контексті визначення фундаментальних національних інтересів України: “державна політика у сферах національної безпеки і оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної, державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, безпеки критичної інфраструктури, кібербезпеки України” [5].

Стратегія національної безпеки України є основою для розроблення серед інших і Стратегії економічної безпеки, але наразі остання ще не прийнята на законодавчому рівні [6].

Визначення цього наведено у ст. 5 Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: “економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання” [7]. Нажаль, серед досить великої кількості складових економічної безпеки (виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова) з освітою опосередковано пов’язана лише соціальна: це “стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного потенціалу країни”.

Це визначення стосується економічної безпеки на макрорівні, тому у подальших дослідженнях і висновках нам необхідно врахувати особливості мікрорівня і приватних ЗВО зокрема: заклад вищої освіти на відміну від інших об’єктів економічної безпеки на мікрорівні (підприємств та організацій) виконує важливі для суспільства завдання розвитку людських талантів та креативності.

Законом України Про вищу освіту, ст. 27, визначено, що ЗВО як суб'єкт господарювання може працювати в одному зі статусів – бюджетної установи, неприбуткового або прибуткового закладу вищої освіти [8]. Та сама стаття визначає, що “заклади вищої освіти державної, комунальної та приватної форми власності мають рівні права у провадженні освітньої, наукової та інших видів діяльності”.

Взагалі, за ст. 1 Закону, “заклад вищої освіти – окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей” [8]. Тож надалі будемо відштовхуватися від наведених у визначенні особливостей діяльності ЗВО.

Твердження колективу авторів про те, що “економічна безпека підприємництва є узагальнюючою характеристикою рівня захисту усіх стейкхолдерів підприємницької діяльності” цілком можна застосувати, на нашу думку, і до приватного ЗВО [9, с. 11].

Ті самі автори стверджують, що існує досить багато підходів до визначення економічної безпеки підприємництва: захисний, стійкісний, еволюційний, процесний, діяльнісний, ресурсно-функціональний, конкурентний, гармонізаційний, інформаційний, фінансовий, економіко-правовий, системний, ситуаційний [9].

Козаченко Г. В. та ін. вважають взаємопов'язаними, проте незалежними елементами економічної безпеки ЗВО такі [10, с. 110 – 130]:

- економічна незалежність;
- стабільність та стійкість;
- здатність до розвитку та прогресу.

Автори стверджують, що стабільність та стійкість неможливі без економічної незалежності; наявність економічних ресурсів забезпечує можливість прогресу та розвитку, який є запорукою стабільності у майбутньому та основою формування майбутніх грошових потоків.

Погоджуються з ними Гаман П. І. і Гаман Н. О., які наголошують на тому, що важливим елементом економічної безпеки ЗВО є стабільність та стійкість, тобто здатність функціонувати у разі реалізації загроз. Автори вважають, що стабільність та стійкість ЗВО підтримуються не тільки гарним фінансовим станом, а і репутацією ЗВО [1].

Маринович В. аналізує поняття “військова безпека” стосовно сфери освіти і наводить таке визначення: це “захищеність споживачів освітніх послуг і навколишнього середовища від загроз, що виникають при здійсненні діяльності збройними силами; захищеність від посягань із застосуванням воєнної сили” [11]. Вона дійшла висновку, що під час війни економічна безпека ЗВО має “враховувати не лише стратегічні, а й оперативні-тактичні рішення з огляду на специфічність ризиків та загроз у діяльності ЗВО” [11].

Також в іншій своїй праці Маринович В. В. стверджує, що безпечні умови – це такі, “які приватні ЗВО в змозі контролювати в процесі своєї освітньої діяльності”, а також автор обґрунтовує розширене тлумачення економічної безпеки приватного ЗВО як здатності адекватно реагувати на загрози, забезпечувати конкурентоспроможність, забезпечувати якість освітніх послуг, створювати умови для безперервного пристосування до постійно змінюваних умов, функціонувати як економічна система в рамках діючого законодавства, забезпечувати прибутковість діяльності [3].

Узагальнення підходів сучасних вітчизняних і закордонних авторів до тлумачення поняття економічна безпека, зокрема закладів вищої освіти, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Трактування поняття економічна безпека на різних рівнях економіки

Автори	Поняття	Визначення	Ключові слова
Наказ [7]	Економічна безпека	Стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання	Стан, стійкість до загроз, конкурентоспроможність, сталий розвиток
Munteanu С., Munteanu А. [12]	Економічна безпека системи	Статус підсистеми, який забезпечує здатність досягати мети всієї системи	Здатність досягти мети
Munteanu С., Munteanu А. [12]	Економічна безпека особи	Стабільні доходи та інші джерела для підтримки рівня життя в сьогоденні та в майбутньому, що означає: постійну платоспроможність, передбачуваний грошовий потік, ефективне використання людського капіталу	Платоспроможність

Розділ 4. Безпека підприємств та антикризова система господарювання

Продовж. табл. 1

Автори	Поняття	Визначення	Ключові слова
Правдивець О. М. [13]	Економічна безпека держави	Діяльність центральних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямована на забезпечення сталого функціонування національної економіки держави її соціально-економічного розвитку та економічного добробуту громадян	Діяльність, спрямована на стабільне функціонування
Буркальцева Д. Д. [14]	Економічна безпека	Сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність, стійкість, вдосконалення; захищеність економічних, політичних, екологічних, правових потреб суспільства; забезпечення передумов для виживання в умовах кризи та майбутнього розвитку; захист життєво важливих інтересів країни щодо ресурсного потенціалу, збалансованості та динаміки розвитку; створення внутрішнього імунітету й зовнішньої захищеності від впливів, що дестабілізують; конкурентоспроможність країни на світових ринках, об'єктів і територій на внутрішньому ринку та стійкості фінансового становища; забезпечення належних умов життя й розвитку особистості, збереженості екології	Фактори та умови, незалежність, стійкість, імунітет до загроз, ресурси, розвиток, захищеність, конкурентоспроможність
Veshapidze S., Zoidze G., Zubiashvili T., Chiabrishvili K. [15]	Економічна та фінансова безпека	Безперервність існування стабільного доходу для забезпечення життєвого рівня, платоспроможність; прогнозування майбутнього доходу особи чи суб'єкта господарювання; зайнятість	Платоспроможність
Ситник Г. В., Блакита Г. В., Гуляєва Н. М. [9]	Економічна безпека підприємства	Стан підприємницької діяльності, при якому зберігається здатність до збалансованого розвитку та забезпечує економічну безпеку, конкурентоспроможність держави та добробут нації	Розвиток, захищеність, конкурентоспроможність
Tarasenko I., Bondarchuk J., Verhun A., Tarasenko O. [16]	Економічна безпека системи вищої освіти	Економічна можливість досягнення поставлених цілей і завдань шляхом створення необхідних умов для забезпечення її функціонування як системи задоволення найважливіших потреб суспільства, а також здатності адекватно реагувати на загрози та збалансованість системи освіти протистояти цим загрозам за рахунок своєчасної зміни структури та адаптації до нових умов функціонування	Забезпечення функціонування, реакція на загрози, адаптація
Veshapidze S., Zoidze G., Zubiashvili T., Chiabrishvili K. [15]	Економічна безпека ЗВО	Якісна характеристика соціально-економічної системи, яка забезпечує стійкість реалізації її цілей з врахуванням інтересів та факторів її функціонування	Якісна характеристика, забезпечення реалізації цілей
Пузирьова П., Ткаченко О. [17]	Економічна безпека закладів освітньої сфери	Функціонування економічної системи ВНЗ в рамках чинного законодавства, що забезпечує його незалежність, цілісність і сталий розвиток як соціально-ринкової системи, захищеність від дії зовнішніх і внутрішніх загроз	Захищеність від загроз, функціонування, розвиток, незалежність, цілісність, дотримання законодавства
Zhyvko Z., Senyshyn O., Rushchyshyn N., Kukharska L., Dymalovka Kh. [18]	Фінансова безпека вищих навчальних закладів	Стан ВНЗ, при якому наявні достатні ресурси для запобігання, послаблення або захисту від загроз діяльності; має чотири рівні: фінансова безпека держави, фінансова безпека освітньої сфери, фінансова безпека ВНЗ та фінансова безпека особи, залученої до навчального процесу	Захист від загроз, ресурси, фінансова безпека особи, залученої до навчального процесу
Кремень О. [19]	Економічна безпека сектору вищої освіти	Процес, спрямований на створення умов для безперервної адаптації економічного механізму ВНЗ до досягнення цілей у мінливому зовнішньому середовищі; сукупність економічних відносин, що протидіють загрозі дисбалансу та нестабільності	Процес, адаптація, досягнення цілей, забезпечення стабільності
Кремень О. [19]	Економічна безпека ВНЗ	Функціонування університету в рамках чинного законодавства, забезпечення його економічної незалежності, цілісності та антикризового сталого розвитку як соціально-економічного підприємства, а також реагування на зовнішні та внутрішні загрози	Дотримання законодавства, незалежність, реагування на загрози

Автори	Поняття	Визначення	Ключові слова
Кремень О. [19]	Концепція економічної безпеки університету	Прогнозування та оцінка загроз за ступенем впливу, часом виникнення та потенційними збитками; боротьба із загрозами та вимірювання понесених витрат; забезпечення мобілізації та ефективного управління ресурсами ВНЗ з метою протидії загрозам сталому розвитку і самозбереженню університету	Прогнозування, оцінка та боротьба із загрозами, сталий розвиток
Цимбаленко Н. В. [20]	Система економічної безпеки ЗВО	Сукупність елементів (об'єктів, суб'єктів, функціональних елементів, методів, інструментарію) управління економічною безпекою ЗВО, ефективна взаємодія яких забезпечує досягнення її основної мети – реалізації стратегії економічної безпеки	Досягнення мети, сукупність елементів
Цимбаленко Н. В. [20]	Управління економічною безпекою ЗВО	Цілеспрямована систематична діяльність ЗВО щодо прогнозування, виявлення та аналізу загроз, мінімізації втрат від їх дії, раціонального використання та розвитку економічного потенціалу, забезпечення конкурентоспроможності на основі гармонізації інтересів ЗВО з інтересами зацікавлених осіб	Діяльність, виявлення загроз, конкурентоспроможність, інтереси зацікавлених осіб
Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С., Тюленев Г. Д. [10]	Економічна безпека закладу вищої освіти	Якісна характеристика ЗВО як самостійного суб'єкта, що виконує сукупність завдань, яка визначає його здатність продовжувати свою діяльність з урахуванням забезпечення необхідними ресурсами та дотримання визначених інтересів протягом прогнозовано тривалого періоду часу	Якісна характеристика, ресурси
Снігір Л. П. [21]	Економічна безпека ВНЗ	Цілісна система, діяльність якої спрямована на забезпечення стабільності та розвитку із врахуванням стратегічних перспектив; визначення організаційної підсистеми, що містить об'єкт і суб'єкти економічної безпеки, мету, завдання, принципи економічної безпеки та функціональної підсистеми, дія якої спрямована на управління економічною безпекою ВНЗ та підтримання її на необхідному рівні	Система, стабільність, розвиток
Гаман П. І., Гаман Н. О. [1]	Економічна безпека ЗВО	Економічна захищеність ЗВО та інтересів його учасників від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дозволяє надійно зберегти й ефективно використовувати для виконання своєї місії свій економічний потенціал; місія ЗВО як суб'єкта економіки – задоволення потреб населення, підприємств і організацій в освітніх послугах і дослідженнях за допомогою створення й реалізації інтелектуальної продукції	Захищеність від загроз, виконання місії
Мойсеєнко І. П., Когут А. І. [2]	Економічна безпека ЗВО	Підхід захисний (захист від пагубного впливу зовнішнього середовища, забезпечення стійкості діяльності в умовах зовнішнього середовища), ресурсно-потенціальний (використання ресурсів, яке сприяє запобіганню загроз і забезпеченню стабільного функціонування сьогодні і в майбутньому), ситуативний (мінімізація втрат від загроз, контроль за власністю, захист економічних інтересів)	Забезпечення стійкості діяльності, ресурси, запобігання загрозам
Гірняк В. В., Козьмук Н. І., Лук'янська О. В. [22]	Процес забезпечення фінансово-економічної безпеки ВНЗ у динаміці	Виконання дій за необхідними параметрами й методикою, скерованих на створення умов забезпечення його стійкості; кожна складова повинна досліджуватись на всіх етапах, це забезпечить комплексний підхід	Динаміка, стійкість, комплексний підхід

Джерело: розроблено авторами за даними [1; 2; 7; 9; 10; 12; 13 – 22]

Отже, критичний аналіз ключових слів з визначень економічної безпеки різними авторами дав наступні результати:

1. Різні автори розглядають економічну безпеку як систему, стан, діяльність, процес, фактори та умови, якісну характеристику, сукупність елементів, що ставить складне завдання щодо визначення об'єкта управління. Вважаємо доцільним поєднати частину цих категорій, щоб врахувати і стан, і систему, і процес, і взаємодію, – будемо розглядати економічну безпеку ЗВО як динамічну систему. Відкриті динамічні системи – це системи, які постійно взаємодіють із своїм оточенням, обмінюючись із ним речовиною, енергією або інформацією [23]. Динамічна система є математичною абстракцією для опису і вивчення систем, що взаємодіють з іншими системами та розвиваються. Система освіти за своєю сутністю є відкритою, як і переважна більшість її підсистем [1].

Розділ 4. Безпека підприємств та антикризова система господарювання

2. Основні характеристики економічної безпеки такі: захищеність від загроз (виявлення, оцінка, прогнозування, реагування), забезпечення функціонування, забезпечення стабільності, цілісність, стійкість, репутація, сталий розвиток, адаптація, конкурентоспроможність, здатність досягти мети, виконання місії, незалежність, забезпечення ресурсами, платоспроможність. Тільки двоє авторів звертають увагу на дотримання законодавства. І лише один згадує фінансову безпеку особи, залученої до навчального процесу, і ще один інтереси зацікавлених осіб. І жоден з наведених авторів не згадує саме у тлумаченні (хоча в текстах наукових робіт про це йшлося) інноваційну складову розвитку ЗВО, орієнтовану як на соціальні, так і на економічні цілі, що особливо важливо саме для приватних ЗВО.

Тож, на підставі проведеного аналізу нормативних та наукових джерел можемо запропонувати власне визначення.

Економічна безпека приватного ЗВО – це динамічна система, яка діє в межах відповідного законодавства, спрямована на захищеність ЗВО та усіх його стейкхолдерів від загроз, втілення його місії, інноваційність і адаптацію до мінливого середовища, забезпечення стабільного функціонування, розвитку, конкурентоздатності, незалежності і платоспроможності.

Цікавим є наведене Ситник Г. В. та ін. у своїй монографії виокремлення певних елементів економічної безпеки підприємництва за функціональним напрямом [9]: фінансова, кадрова, інформаційна, енергетична, інвестиційна, інноваційна, правова, технологічна, екологічна.

Майже всі ці складові можна застосувати і до приватного ЗВО як суб'єкта підприємницької діяльності, але для остаточного визначення порівняємо їх з тими, що наведено у нормативних актах та у інших авторів, не забуваючи, що ЗВО має свої особливості [7]: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова.

Кургузенкова Л. А. розглядає основні функціональні цілі економічної безпеки підприємства як гарантії його стабільного й ефективного функціонування і потенціалу розвитку, але якщо ці цілі перефразувати, вони стануть схожими на зазначені вище складові економічної безпеки [24]:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства – фінансова;
- забезпечення технічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу об'єкта господарювання – технічна;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності НДДКР – кадрова й інтелектуальна;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища – екологічна;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації) – правова;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації - інформаційна;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів – захисна.

Ключовими факторами економічної безпеки зарубіжних університетів є [25]: кадрова, матеріально-технічна база, фінансові можливості, організаційні інновації, персонал, його репутація, кваліфікація, ініціативність, уміння застосовувати інноваційні підходи, якість викладання.

Живко З. та ін. в ході аналізу діяльності ЗВО з метою менеджменту їх фінансової безпеки виходять зі “складових оцінки якості освітніх послуг: кадрове, освітньо-методичне, наукове, організаційне, адміністративне, матеріально-технічне, фінансове, інформаційне та соціальне забезпечення навчального процесу, якість підготовки вступників та міжнародне визнання навчального закладу” [18], що також слід взяти до уваги при формулюванні складових економічної безпеки приватного ЗВО.

Гірняк В. В. та ін., Мойсеєнко І. П. та ін., Пузиркова П. та ін. сходяться на тому, що складовими економічної безпеки ЗВО є [22; 2; 17]: фінансова, інтелектуальна і кадрова, технічна, технологічна, нормативно-правова складова, інформаційна.

В цілому можемо з ними погодитися, але вважаємо доцільним відкоригувати назви і уточнити трактування цих складових з метою управління ними, а також доповнити їх перелік (рис. 1).

Першою, звісно, залишається фінансова складова, оскільки вона згадується в усіх досліджених джерелах і є винятково важливою для всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Вона тісно пов'язана з названими вище характеристиками економічної безпеки приватного ЗВО – платоспроможністю, незалежністю, раціональним використанням ресурсів, зокрема фінансових, забезпеченням функціонування.

Економічна безпека приватного закладу вищої освіти																				
складові																				
↓																				↓
фінансова																				якості управління та організації освітнього процесу
	матеріальна																			
		кадрова																		
			регулятивна																	
				демографічна																
					якості викладання															
						інтелектуальна														
							інформаційна													
								соціальна												
									інноваційна											
										фізична										

Рис. 1. Економічна безпека приватного закладу вищої освіти та її складові

Джерело: розроблено авторами

Другу назвемо матеріальною, або складовою оснащення, – це та, яку більшість авторів вважають технічною, а у методичних рекомендаціях міністерства це частково виробнича і енергетична [7]. Це приміщення аудиторій, лабораторій, офісів, бібліотек та ін., які відповідають певним нормативам, комп'ютерна та оргтехніка, меблі, електрика, опалення тощо.

Третя – кадрова. Вона пов'язана із формуванням і розвитком професорсько-викладацького складу, персоналу інших структурних підрозділів ЗВО.

Четверта – регулятивна, оскільки навіть за наявності матеріального оснащення і висококваліфікованих кадрів неможливо провадити освітню діяльність без відповідних ліцензій і поза межами дотримання норм законодавства у сфері освіти та підприємницької діяльності.

П'ята – демографічна, оскільки для підтримання функціонування ЗВО потрібні не лише приміщення та висококваліфікований персонал, а і здобувачі вищої освіти і слухачі, і від коректного прогнозування їхньої кількості залежить стійкість приватного ЗВО, в першу чергу фінансова; сюди можна додати і дисбаланс між ринком освітніх послуг та ринком праці.

Шоста – складова якості викладання (яку деякі автори називають технологічною, і яка, на нашу думку, переплітається з інноваційною складовою, яку також треба додати і охарактеризувати) – це забезпечення освітнього процесу навчально-методичними комплексами дисциплін, розробка освітніх програм, дотримання індивідуальних планів викладачів, підвищення кваліфікації та ін.

Сьома – інтелектуальна, яка пов'язана із захистом прав на інтелектуальну власність (статті, лекції, практикуми, посібники та ін.), а також дотриманням академічної доброчесності в усіх її аспектах.

Восьма – інформаційна, але не в тому сенсі, як її подають деякі автори, це не просто використання інформації із зовнішніх та внутрішніх джерел, це захист інформації від зламу, спотворення, викрадення (бази даних студентів, їх роботи, їх успішність, медичні дані, адреси, телефони тощо).

Дев'ята – соціальна, вона пов'язана із самим значенням вищої освіти в житті людини, оскільки вища освіта розвиває розумові здібності здобувача, вчить відповідальності, самостійності, пунктуальності, креативності, критичному мисленню, допомагає здобувачу визначити, в якій сфері йому розвиватися і працювати, сприяє новим корисним знайомствам.

Десята – інноваційна, пов'язана і з кадровою, і з інтелектуальною, і з соціальною. Це застосування нових методів викладання, створення нових дисциплін з актуальною і корисною в майбутньому інформацією, розробка унікальних робочих програм, захист кваліфікаційних робіт, рекомендації яких втілюються на підприємствах, розвиток креативності у викладачів та здобувачів, конкурентоспроможність випускників з їх здатністю генерувати інновації, засновані на знаннях тощо.

Одинадцята – фізична складова, яка в наших надзвичайних умовах має бути, скоріше, на першому місці. Це захист здобувачів, викладачів, персоналу, майна в умовах військової агресії, стихійних лих, техногенних катастроф, епідемій.

Дванадцята – складова якості управління та організації освітнього процесу, тобто організації і ефективності роботи вищого керівництва, моніторингу і контролю діяльності ЗВО.

Пузирьова П. і Ткаченко О. наголошують на тому, що організатором і керівником системи безпеки ЗВО має бути його перший керівник, а учасниками системи безпеки – весь персонал, стейкхолдери та контрагенти [17]. А Орлик О. В. вважає якість освітніх послуг найвагомим чинником, оскільки вона впливає на конкурентоспроможність ЗВО, на перелік спеціальностей, імідж і рівень акредитації [26].

Отже, для створення ефективної системи економічної безпеки приватного ЗВО необхідно в першу чергу ідентифікувати загрози цій безпеці. Маринович В. В. рекомендує побудувати цей процес таким чином [3]:

- виявлення складу загроз;
- оцінки загроз за важливістю, часом настання;
- визначення очікуваних збитків;
- формулювання способів усунення небезпек;
- оцінки витрат на певні способи мінімізації чи усунення небезпек.

Таким чином, проведений аналіз нормативних та наукових джерел, спрямованих на дослідження економічної безпеки, в тому числі приватних ЗВО, дозволив надати таке її власне трактування: економічна безпека приватного ЗВО – це динамічна система, яка діє в межах відповідного законодавства, спрямована на захищеність ЗВО та усіх його стейкхолдерів від загроз, втілення його місії, інноваційність і адаптацію до мінливого середовища, забезпечення стабільного функціонування, розвитку, конкурентоздатності, незалежності і платоспроможності; яке, на відміну від інших, враховує підходи до економічної безпеки як і як до стану, і як до процесу, і як до системи.

Визначено власний перелік складових економічної безпеки приватного ЗВО з метою управління нею, який, порівняно з існуючими, уточнено і доповнено соціальною, інноваційною, фізичною складовими та складовою якості управління: фінансова, матеріальна, кадрова, регулятивна, демографічна, якості викладання, інтелектуальна, інформаційна, соціальна, інноваційна, фізична складова, складова якості управління.

Напрямки подальших досліджень пов'язані із виявленням загроз складовим економічної безпеки приватного ЗВО, мінімізація яких є частиною менеджменту економічної безпеки, оскільки розвиток вищої освіти може відбуватися лише за умов формулювання стратегій та прийняття зважених управлінських рішень, навіть використання нетрадиційних управлінських технологій в кожному ЗВО.

4.6. Безпечний розвиток транспортної інфраструктури у воєнний і повоєнний період

© Заяць Т. А.

д-р. екон. наук, проф.,

*Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи
Національної академії наук України, м. Київ, Україна*

© Сова О. Ю.

канд. екон. наук, доц.,

*Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи
Національної академії наук України, м. Київ, Україна*

© Краєвська Г. О.

канд. екон. наук,

*Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи
Національної академії наук України, м. Київ, Україна*

© Кравцова Т. Г.

канд. екон. наук,

*Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи
Національної академії наук України, м. Київ, Україна*

Захист об'єктів критичної інфраструктури пов'язаний із підтримкою життєво важливих функцій суспільства, забезпеченням базових потреб громадян і гарантуванням безпеки як населенню, так і суб'єктам підприємництва. Це завдання є актуальним в умовах війни, коли будь-який інфраструктурний об'єкт може стати ціллю терористичної атаки ворога. Дестабілізація функціонування критичної інфраструктури є потенційною загрозою для національної безпеки й оборони держави. Пошкодження, руйнації таких стратегічно важливих об'єктів спричиняють не лише матеріальні збитки та людські жертви, а й погіршують стан довкілля.

Сучасна концепція захисту критичної інфраструктури представлена як в загальноєвропейських нормативно-законодавчих актах, так і в національних законодавствах окремих країн. Україна має активно формувати державну систему захисту критичної інфраструктури, враховуючи досвід країн НАТО та ЄС, поєднуючи протидію війсьній агресії з протидиверсійним захистом об'єктів енергетики, транспорту та інших стратегічно важливих галузей. Пріоритетного значення набуває протидія можливій економічній експансії з боку агресора, упередження ситуацій, коли він використовує економічні інструменти для дестабілізації роботи об'єктів критичної інфраструктури.

В умовах збройного захисту національних інтересів Україна підтвердила свій євроінтеграційний вибір. Розвиток транспортної і транспортно-логістичної системи країни надасть можливість зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках логістичних послуг. Значний транзитний потенціал України обумовлює необхідність модернізації транспортної інфраструктури з урахуванням європейських стандартів безпеки та інноваційних технологій.

Важливим кроком у посиленні інтеграції країни до європейського простору є створення спільних транспортно-логістичних маршрутів між ЄС та його східними сусідами в рамках транспортної секції Східного партнерства. Співробітництво патрує розвиток регіональної транспортної мережі, сумісної з Транс'європейською опорною транспортною мережею (TEN-T). На українському ринку перевезень необхідно впровадити ініціативи, спрямовані на відповідність стандартам і вимогам Європейського Зеленого курсу. Він містить заходи, спрямовані на перетворення Європи на кліматично-нейтральний континент, що, безперечно торкнеться й модернізації транспортного сектору економік країн [2]. Крім удосконалення інституційної системи транспортного коридору, а також підвищення рівня безпеки, інтеграція транспортної інфраструктури відбуватиметься на основі гармонізації правових аспектів її функціонування з транспортно-логістичними проектами ЄС. Усунення вузьких ланок у логістиці з країнами ЄС (збільшення пропускної здатності дунайських портів, будівництво транскордонних з ЄС сільськогосподарських сховищ, мережі інтермодальних і перевантажувальних терміналів) наблизить інфраструктурні показники України до стандартів ЄС. Формуватимуться спільні з країнами-партнерами транспортні коридори із залученням річкових портів, сухопутних маршрутів для збільшення обсягу експорту товарів.

Відновлення стабільного функціонування транспортної системи країни, забезпеченої відповідною транспортно-логістичною регіональною інфраструктурою сприятиме розвитку багатьох галузей економіки та буде підґрунтям зростання економічного добробуту та безпечного розвитку держави. В довгостроковій перспективі конкурентні умови державних і приватних операторів контейнерних терміналів не будуть рівнозначними через обмеженість фінансування. Актуальним стане питання допуску приватного капіталу до контейнерних платформ, що перебувають у державній власності, наприклад шляхом створення партнерства в формі спільного підприємства з Укрзалізницею. Це залучить приватну експертизу в логістичний менеджмент і прискорить діджиталізацію бізнес-процесів. Зацікавленою стороною може бути створена в 2020 р. нова українська мережа інтермодальних терміналів N'UNIT, яка надає повний перелік послуг щодо митного оформлення, перевалки, стафіровки, зберігання, пакування та обслуговування вантажів у Харкові, Києві, Дніпрі та Мостиськах [10, с. 39].

Стамбульський міжнародний центр для розвитку приватного сектора (ICPSD) навесні 2021 р. ініціював розробку "Інвестиційної карти України для Цілей сталого розвитку", де в п'ятірці пріоритетних секторів економіки для інвестування є "інфраструктура" й "транспорт" [6]. Для створення належних умов розвитку транспортної сфери, структурно-інноваційної перебудови її інфраструктури потрібно сформулювати диверсифіковані джерела надходження коштів, щоб профінансувати необхідні зміни. На ринку капіталів зростає увага до зелених, соціальних і стійких облігацій (GSS), які є відносно новим механізмом імпаکت-інвестування в проекти, від яких очікують позитивного соціального чи екологічного ефекту [1]. Процеси реформування мають заручитися потужною державною підтримкою щодо стимулювання довгострокового інвестування в транспортну й транспортно-логістичну систему. На сучасному етапі в якості джерел фінансового забезпечення транспортного сектора можна зазначити міжнародну допомогу та державно-приватне партнерство (ДПП). Іноземні інвестиції дозволяють у режимі реального часу модернізувати транспортну інфраструктуру та реалізовувати проекти під державні гарантії. Актуалізувалися наразі й об'єктивні обставини для запровадження ДПП поміж учасників "держава – орган місцевого самоврядування – суб'єкт господарювання", що прописано в Національній транспортній стратегії України на період до 2030 р.

В умовах неможливості використання повітряного простору через військові дії на території України значно зростає роль технічного потенціалу залізничного транспорту. АТ “Укрзалізниця” щодня забезпечує перевезення вантажів, здійснює евакуаційні рейси, доправляє гуманітарні вантажі, обслуговує релокацію підприємств. Має місце збільшення попиту на контейнерні перевезення та розуміння їхніх переваг з урахуванням існуючої інтенсивності руху потягів і перевантаженості автотранспортних шляхів. Активно формується мережа контейнерних терміналів і приватних компаній-операторів, що мотивує консолідацію ринку та пророкує отримання комплементарного та синергетичного ефектів.

Отже, заради безпечного розвитку логістичної інфраструктури необхідно прискорити процес декарбонізації залізничного транспорту на основі запровадження нових технологій, що суттєво спростить організацію класичних і контейнерних перевезень. На залізничному транспорті від проєктування до випробування новацій проходить не менше десяти років, але попри значний строк впровадження, соціально-економічні ефекти варті такого тривалого очікування.

Екологізація водного транспорту також вартує цієї ініціативи. Україна активізуватиме зусилля щодо його модернізації з метою скорочення викидів, економії споживання палива та підвищення енергоефективності для забезпечення переходу до транспорту з нульовим рівнем забруднення довкілля. В Україні поки не напрацьовано заохочувальних механізмів для застосування альтернативних джерел енергії на об'єктах транспортної інфраструктури. Прямі договори між постачальниками електроенергії та палива з відновлюваних джерел й учасниками ринку перевезень не укладаються. Перешкодою є зависока вартість такої електроенергії порівняно з електроенергією з викопного палива, відсутність преференцій виробникам за доочищення біометану до рівня транспортного палива. В Україні є більше шестидесяти біогазових установок, які виробляють біогаз із концентрацією метану 50 – 55 %, а газорозподільні мережі розраховані на суміші, де вміст кисню в біогазі не перевищує 1 %. Новатором галузі стала компанія “Галс Агро”, яка в квітні 2023 р. на Чернігівщині встановила перший біометановий модуль на своєму біогазовому заводі, який здатен виробляти до 3 млн кубометрів біометану щорічно [4].

Україна розташована на напрямках Пан'європейських транспортних коридорів, що робить нашу країну важливим транспортним вузлом між Європою та Азією. Логістична співпраця із країнами ЄС забезпечить інфраструктурі України значно більшу відповідність європейським стандартам. Кроками щодо досягнення цієї мети можна визначити: збільшення пропускної спроможності портів Дунайського регіону, будівництво транскордонних з ЄС сільськогосподарських сховищ, мережі інтермодальних і перевантажувальних терміналів, об'єктів навігаційно-гідрографічного забезпечення морських шляхів. Розширення міжнародної співпраці й поглиблення інтеграційних процесів сприятиме формуванню міжнародних транспортних коридорів.

Зацікавленість у співробітництві з Україною підтверджується реалізацією Дунайської транснаціональної програми. Її метою є безпечний розвиток транспортного сполучення в 14 країнах Дунайського регіону (Австрія, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Молдова, Німеччина, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Україна, Хорватія, Чеська Республіка, Чорногорія) шляхом зміцнення транскордонного співробітництва. Українська частина Дунайського регіону охопила площу понад 68 тис км² у Закарпатській, Івано-Франківській, Одеській і Чернівецькій областях [8]. Україна в 2022 р. отримала унікальний досвід головування в Стратегії ЄС для Дунайського регіону, чим доведено значення українських територій як потужного комунікаційного хабу з Євросоюзом.

Для такої глобалізованої галузі як водний транспорт, її повоєнний розвиток та інтеграція залежать переважно від правових аспектів, лібералізації ринку перевезень, імплементації спільних регламентів. На основі втілення в життя програм, розроблених спільно з країнами-партнерами, відбуватиметься перехід до європейської моделі управління “порт-лендлорд”, формуватимуться транспортні коридори із залученням річкових терміналів, сухопутних маршрутів сполучення. Все це сприятиме збільшенню обсягу експорту товарів. Для ефективного застосування принципів інтероперабельності виникає необхідність перегляду тарифної політики та сприяння розвитку мультимодального, інтермодального та комбінованого транспорту в Україні з метою вдосконалення організації міжнародних перевезень.

Навіть якщо роль водного транспорту в забрудненні вод і незначна, подальше покращення його природоохоронних характеристик сприятиме досягненню екологічних цілей безпечного розвитку інфраструктури під час використання внутрішніх водних шляхів. Посилення конкурентних позицій у сфері водного транспорту та використання його транзитного потенціалу, підкріплене ізоляцією основного конкурента України (РФ) як на регіональному рівні в Азово-Чорноморському басейні, так і на світовому ринку транспортних послуг, забезпечить досягнення позитивних економічних і соціальних ефектів.

Завданням забезпечення конкурентного потенціалу секторів водного транспорту України має стати зменшення впливу ризиків, здатних радикально та швидко змінювати економічну ситуацію. Це потребує вирішення низки завдань, серед яких розроблення й ухвалення Урядом програми відновлення/розвитку морського і річкового транспорту країни за результатами аналізу наслідків воєнних дій та запровадження санкцій проти країни-агресора, обмеження монополізації транспортних послуг, комплексного розвитку суміжних видів транспорту задля отримання синергетичного ефекту.

Концентрація фінансового та людського капіталів задля реалізації міжнародних проєктів зміцнить позиції України в сфері міжнародних послуг з перевезення і створить нові стимули для безпечного розвитку вітчизняної транспортної системи. Наприклад, запланована заміна вітчизняного залізничного полотна з шириною колії 1,520 м на стандарт колії європейського формату шириною 1,435 м, інтенсифікує міжнародне сполучення та збільшить обсяг транспортних перевезень. Диверсифікація наявних джерел фінансування процесів відновлення та модернізації транспортної інфраструктури, пошук альтернативних джерел відкриватиме нові можливості її безпечного розвитку в повоєнний час, ураховуючи масштаби руйнувань і суми матеріальних збитків.

Буде успішно завершено реформування АТ “Укрзалізниця” в рамках затвердженої Стратегії сталого розвитку України до 2030 р., планів дій Кабінету Міністрів, європейських зобов’язань України. Відбудеться виокремлення з Укрзалізниці компаній за видами діяльності – інфраструктура, вантажні перевезення, пасажирські перевезення, допоміжні напрямки, непрофільні активи. Такий анбандлінг і формування холдингової структури перевізника дозволить урахувати особливості окремих видів діяльності та збільшити конкурентоспроможність відповідних сегментів ринку транспортних послуг.

Відновлення дорожнього будівництва, припиненого внаслідок замороження капітальних витрат державного та місцевих бюджетів у воєнний час, поліпшить доступність транспортних послуг для населення в окремих регіонах країни, передовсім у Луганській, Донецькій, Херсонській, Харківській, Запорізькій, Миколаївській областях. Концентрація ресурсів із різних джерел дасть змогу відновити довоєнну функцію України як своєрідного транспортного вузла, який забезпечував торговельні зв’язки між країнами Європи та Азії. Відновлення логістичних маршрутів по території країни сприятиме зростанню пропускну здатності транспортно-логістичної інфраструктури прикордонних областей.

Повоєнна розбудова транспортної системи України у співпраці з країнами-партнерами посилить її позиції на міжнародному товарному ринку як одного із найбільших експортерів зерна в світі. Вона мінімізуватиме ризики світової продовольчої кризи, створеної країною-агресором для тиску на міжнародне співтовариство. Доречно зазначити, що в ціні зерна, що надходить на світовий ринок, до 30 % становлять витрати на логістику.

Оскільки перевезення зернових вантажів переорієнтувалося на водні маршрути, то швидко виникне потреба в будівництві плавзасобів і вкладенні інвестицій у відповідні об’єкти транспортної інфраструктури. У 2021 р. основний експорт України (80 % за обсягом, близько 70 % за вартістю товарів) і значна частка критичного імпорту проходили через порти [5]. Контрнаступ ЗСУ сприятиме розширенню експортної зернової ініціативи шляхом включення портів Миколаївського регіону. За даними МЗС України, через війну Всесвітня продовольча програма ООН втрачає близько 50 % поставок зерна. За оцінками експертів Integrated Food Security Phase Classification, у 2022 р. чисельність людей у світі, які страждають від недоїдання, збільшилася на 25 % порівняно з 2021 р. Розбудова транспортно-логістичної інфраструктури країни на новій технологічній основі (мультимодальні центри, транспортні коридори відповідного рівня) вирішуватиме цю проблему.

Спільно з країнами-партнерами Україна розпочала розробку проєктної документації для повоєнної розбудови інфраструктури, визначила обсяги робіт, перелік інфраструктурних об’єктів, які підлягають першочерговому відновленню, та необхідні для цього кошти. Зокрема, 25 серпня 2022 р. підписано Спільний План дій між Україною та Великобританією (паке́т фінансової підтримки та інженерної експертизи на транспортні засоби) щодо відновлення вітчизняної транспортної інфраструктури. Передбачено відбудову та нове будівництво 51,2 тис. км автодоріг, 1,4 тис. мостів; модернізацію понад 7 тис. од. залізничного рухомого складу; реконструкцію/будівництво 5 нових аеропортів; модернізацію 3 портів на Дунаї [11].

Нові можливості відкрилися з прийняттям 30 травня 2022 р. Регламенту 2022/870 щодо запровадження ЄС тимчасових торговельних преференцій і призупиненням митних платежів для України, що прискорило вантажопотоки через кордони Україна – ЄС. Важливим етапом у

розбудові транспортної інфраструктури має бути запровадження в пунктах автомобільного та залізничного сполучення спільного контролю за рухом транспорту представниками суміжних країн. Виконання завдань постанови Кабінету Міністрів України від 09.12.2021 р. № 1393 “Питання реалізації експериментального проекту з організації управління чергами перед міжнародними пунктами пропуску через державний кордон України для автомобільного сполучення “Електронна черга перетину кордону” позитивно вплине на відновлювальні процеси в цій сфері.

Україна та Естонія залучені до пілотного проекту з впровадження електронної товарно-транспортної накладної (e-TTN) для автомобільних вантажоперевізників. Це дало старт формуванню цифрового транспортного коридору між Балтикою та Чорним морем і є корисним досвідом для успішної організації перевезень за допомогою автоматизованих систем управління трафіком [3]. Підписана між Україною та ЄС Угода про вантажні перевезення автомобільним транспортом дала можливість перетинати кордон із країнами ЄС без додаткових обмежень по кількості в’їздів і строку перебування. Наступним успішним кроком є відбір України для участі в пілотному проєкті EU4Digital. Він передбачає прислання до єдиної системи електронної товарно-транспортної накладної Європейського Союзу (e-CMR). Протягом 2023 р. буде розроблена дорожня карта щодо запуску електронних супроводжувальних документів перевезення вантажів на території України та ЄС з дотриманням відповідності e-TTN стандартам обміну електронною інформацією про вантажні перевезення (eFTI) [9].

Повоєнна розбудова транспортної і транспортно-логістичної інфраструктури України здійснюватиметься в контексті завдань розвитку співробітництва в рамках транспортної панелі Східного партнерства. У липні 2022 р. Європейська Комісія включила українські екстра логістичні шляхи до індикативних мап цього проєкту. Передбачено, що розвиток транспортної системи відбуватиметься у два етапи: до 2030 р. завершиться побудова “ключової” мережі та до 2050 р. – “загальної” мережі. Вочевидь, що це потребуватиме певного оновлення Генеральної схеми планування територій України та генеральних планів міст з чітким визначенням пріоритетів безпечного розвитку регіонів.

У повоєнний період ефективності логістики транспортних перевезень сприятиме розробка і реалізація державної та регіональних логістичних стратегій щодо організації перевезень різними видами транспорту на засадах ДПП. У процесі відбудови зруйнованих війною об’єктів необхідно ухвалити Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення механізму залучення приватних інвестицій з використанням механізму державно-приватного партнерства для пришвидшення відновлення зруйнованих війною об’єктів та будівництва нових об’єктів, пов’язаних з післявоєнною перебудовою економіки України” (законопроект № 7508 від 01.07.2022 р.), який скоротить строки підготовки цільових конкурсних проєктів.

Державне стимулювання довгострокового інвестування в транспортно-логістичну систему сприятиме декарбонізації транспорту, прискорить впровадження “зелених” технологій у сектор вантажоперевезень. Одночасно запрацюють механізми економічного регулювання й оновлення ринкових інструментів охорони довкілля від негативного впливу джерел забруднення. Це дасть змогу підвищити енергоефективність і безпечність різних видів транспорту. Необхідно зазначити, що залізничні перевезення більш енергоефективні, ніж автомобільні та авіаційні (у середньому в 12 разів – з погляду кінцевої енергії, що припадає на одного пасажера, у 8 разів – на тонну вантажу).

За дослідженням Європейської Бізнес Асоціації, за підсумками 2021 р., інтегральний Інфраструктурний індекс української транспортної галузі становив 2,76 балів із 5-ти можливих. Найвище значення індексу досягнуто в авіаційному транспорті – 3,15 [7, с. 205]. Транспортна стратегія України передбачає оновлення внутрішніх аеропортів і посилення інтеграції країни в систему міжнародного авіасполучення. Але 2022 р. вніс непередбачувані екстрені корективи. Від швидкості повоєнного відновлення роботи авіатранспорту залежить оперативне вантажне та пасажирське сполучення між віддаленими пунктами призначення, доставки пошти та термінових вантажів. При відбудові повітряного транспорту виникають певні кадрові ускладнення, оскільки з початком війни значна частина льотного й інженерно-технічного складу авіації залучена на бойові завдання, гуманітарні й оборонні доставки.

У зв’язку з військовим вторгненням РФ дію ратифікованих угод про повітряне сполучення між Україною й іншими країнами та надання аеронавігаційних послуг у повітряному просторі України призупинено. Зарубіжні авіакомпанії, які працювали з українськими, протягом 2022 р. змінили свої дальномагістральні рейси.

Україні, відновивши контроль над територіями, знадобиться технічне переоснащення вітчизняної авіаційної галузі. Мова йде не лише про створення нових моделей транспортних літаків, гвинтокрилів, безпілотних літальних апаратів, а й про модернізацію вже наявних апаратів, підвищення якості виробництва авіаційної техніки до рівня передових світових аналогів. Приплив інвестицій у вітчизняну транспортну систему певним чином залежатиме від структури повітряного простору, від кількості спеціальних захищених повітряних трас. Цивільний і військовий повітряний флот потребуватиме швидкого відновлення пошкоджених аеродромів, будівництва нових злітно-посадкових смуг.

Запуск регулярного повітряного сполучення в Україні неможливий без гарантування безпечної та ефективної експлуатації повітряних суден, роботи екіпажу, перебування пасажирів у аеропортах (наявність діючих укриттів, вміння працівників діяти за протоколами швидкого реагування, готовність аеропортів функціонувати в умовах надзвичайного стану). За висновками експертів, аеропорт “Ужгород” може бути флагманом, оскільки злітаючий борт одразу потрапляє в небо країни НАТО. Технічно готовий до відкриття міжнародний аеропорт “Львів” імені Данила Галицького. Залишається поки що невирішеним питання страхування літаків власниками-лізингодавцями. На державному рівні доцільно розглянути питання про надання урядових фінансових гарантій страховим компаніям. Адже відкриття повітряного коридору є важливим кроком для реалізації планів розбудови української економіки та безпечного розвитку транспортної інфраструктури країни в повоєнний період.

4.7. Моделювання інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності

© Шпак Н. О.

*д-р. екон. наук, проф.,
Національний університет “Львівська політехніка”,
м. Львів, Україна*

© Колінко Н. О.

*канд. екон. наук, доц.,
Національний університет “Львівська політехніка”,
м. Львів, Україна,*

© Гурський Ю. Я.

*здобувач вищої освіти третього рівня,
Національний університет “Львівська політехніка”,
м. Львів, Україна*

Розвиток інструментів економічного захисту здійснюється у процесі формування системи захисту підприємства, що в умовах міжнародної діяльності має будову функціональних множин системних елементів, які взаємодіють безперервно. Ця взаємодія має циклічний характер, організовується шляхом оптимального підбору засобів, їх впровадження та контролювання, що пов'язане із стратегічним плануванням міжнародної економічної діяльності. Пояснимо це із різних позицій. По-перше, створення системи ефективно економічної захищеності підприємства формується згідно його стратегічних пріоритетів, визначених за результатами стратегічного планування та прогнозування [1, с. 36]. По-друге, вихідною домінантою розвитку інструментів економічного захисту підприємства визначено стратегічні інтереси. У праці Маковоз О. С. вони трактуються як різноманітність стратегічних завдань, які є визначальними у розвитку підприємства та віддзеркалюють характер його економічних відносин та вимоги, які ставляться до його виробничо-господарської діяльності і забезпечують стабільний розвиток у глобальному економічному середовищі [2, с. 82].

Водночас механізм захисту, що приводить у дію описану вище систему має комплексну будову. Він складається із деталей, які регулюють зони відповідальності за окремі напрями економічного захисту підприємства [3, с. 48].

Таким чином, при розвитку інструментів економічного захисту підприємств, зазначені зони відповідальності пропонуємо розглядати залежно від загроз підприємства в умовах міжнародної діяльності, що забезпечить їх результативність. Дослідимо їх ретельно.

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин та пошквалювання євроінтеграційних процесів, економічні загрози національної економіки досліджені у працях Носань Н. С., Радевич Н., Худолій Л. М., Дерій Ж. В., Ткаленко С. І., Чередниченко О. Ю., Козлової А. О. тощо [4 – 15].

Чередниченко О. Ю., Козлова А. О. здійснили поділ загроз національній безпеці у економічній сфері на зовнішні та внутрішні [4]. До зовнішніх загроз, які виникають в умовах міжнародної діяльності віднесено ресурсну та технологічну залежність; втрату ринків збуту; обмеження діяльності грошово-фінансових установ на міжнародному ринку; відсутність повноправного членства у світових фінансово-економічних інституціях, що викликає брак інвестицій; відсутність механізмів взаємовигідної співпраці у сфері міграції робочої сили, що гальмує процеси науково-технічного та інноваційного розвитку тощо. Внутрішні загрози діють на рівні національної економічної системи і нами враховані не були. Іванків О. до зовнішніх загроз зараховано: низький рівень захисту інформації, недобросовісну конкуренцію і шахрайства, макроекономічні потрясіння, політичні обставини тощо [5, с. 47].

До загроз економічної безпеки в контексті євроінтеграції Осаволук Д. П. віднесено: конкурентну інтервенцію, квотування, дефіцит кваліфікованих кадрів та ресурсний дефіцит для певних видів виробників [6].

Демченко І. В. визначив такі загрози європейської інтеграції України: зростання витрат, пов'язаних з дотриманням європейських стандартів; витіснення продукції вітчизняного виробництва із внутрішніх ринків та брак їх фінансування; трансформацію ринків збуту [7, с. 260].

Калініченко Л. Л. вказує на політичні загрози, економічні загрози (можливе переміщення шкідливих виробництв, використання України як сировинного придатку чи джерела дешевої робочої сили) та соціальні загрози (поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція та вплив кадрів) перебігу євроінтеграційних процесів [8].

Шостак Л. Б. та Сігайов А. О. доповнили цей перелік інституційною (суперечливість законодавства, його низька дієвість, корумпованість економіки, бюрократизація), фінансовою (низький рівень капіталізації банків та рівня розвитку фондового ринку, фіскальна спрямованість державних фінансів) і макроекономічною складовою (структурні диспропорції, відсутність стратегії інноваційного розвитку, застарілість виробничої інфраструктури) тощо [9].

Носань Н. С. поділив загрози фінансової безпеки як складові економічної безпеки на дві групи: загрози посткризового та євроінтеграційного періоду. До останніх автором віднесено зменшення числа вітчизняних фінансових посередників, зростання вартості фінансових послуг, розвиток схем відмивання капіталу та роботи в офшорних зонах, вплив міжнародних донорів на основні напрями впровадження фінансової політики [10, с. 36].

Радевич Н. дослідила проблему кібербезпеки та Big Data в умовах євроінтеграції як складової інформаційної безпеки, що призводять до фінансових збитків засобами фінансових махінацій, крадіжки даних тощо [11].

Лічман Т. В. визначено загрози комерційної таємниці підприємства в умовах євроінтеграції: мобільність робочої сили, зворотній інжиніринг, аутсорсинг, законодавчі вимоги щодо розкриття інформації, слабкість законодавчого захисту, висока конкуренція, високотехнологічні стартапи тощо [12, с. 127].

У дослідженнях Худолій Л. М. окрім фінансової та інформаційної складових виділено також техніко-технологічну, кадрову, правову складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності [13]. Загрози інвестиційної безпеки вивчені у [14]. До них зараховано: поглиблення дисбалансів на фінансовому та інвестиційному ринку, збільшення їх залежності від зовнішніх ринків, послаблення регулюючих і контролюючих функцій, зниження темпів відтворення та економічного росту і як наслідок зниження інвестиційної активності тощо.

Водночас більшість учених економістів у своїх працях вивчають складові економічної безпеки, які відповідають Методичним рекомендаціям щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29.10.2013 р. № 1277 (виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпека) [15].

Тож, вихідною точкою для розвитку інструментів економічного захисту підприємства здійснимо узагальнення загроз міжнародного економічного середовища, згрупованих згідно Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (табл. 1) [15].

Для розвитку інструментів економічного захисту підприємства приділимо увагу оптимальному вибору засобів як складових системної взаємодії, для чого слід забезпечити раціональність прийняття раціональних управлінських рішень щодо їх застосування в умовах міжнародної діяльності. Із концептуальної точки зору дане завдання полягає у виборі оптимальної альтернативи чи їх сукупності при виробленні управлінських рішень, пов'язаних із економічним захистом підприємства. Згадані альтернативи визначатимуть стратегічні дії підприємства щодо його економічного захисту в умовах міжнародної діяльності.

Узагальнення загроз економічній безпеці з боку міжнародного середовища

№ з/п	Групи загроз	Сутність
1	Виробнича	Ресурсна та технологічна залежність, ресурсний дефіцит на внутрішньому ринку; зростання витрат, пов'язаних з дотриманням європейських стандартів; можливе переміщення шкідливих виробництв тощо
2	Демографічна	Демографічний спад; відсутність механізмів взаємовигідної співпраці у сфері міграції робочої сили, що гальмує процеси науково-технічного та інноваційного розвитку тощо
3	Енергетична	Залежність від зовнішніх енергоносіїв; значна енергоємність виробничих процесів тощо
4	Зовнішньоекономічна	Втрата ринків збуту, конкурентна інтервенція, квотування тощо
5	Інвестиційно-інноваційна	Обмеження діяльності грошово-фінансових установ на міжнародному ринку; відсутність повноправного членства у світових фінансово-економічних інституціях, що викликає брак інвестицій тощо
6	Макроекономічна	Структурні диспропорції; суперечливість законодавства, макроекономічні потрясіння; зниження рівня захисту інформації; шахрайства тощо
7	Продовольча	Витіснення продукції вітчизняного виробництва із внутрішніх ринків та брак їх фінансування; трансформація ринків збуту тощо
8	Соціальна	Популяризація глобальних мультикультурних цінностей; домінування євроатлантичної культури; послаблення національної культури й ідентичності тощо
9	Фінансова	Зменшення числа вітчизняних фінансових посередників, зростання вартості фінансових послуг; переміщення капіталу в офшорні зони; вплив міжнародних донорів на основні напрями впровадження фінансової політики тощо

Джерело: розроблено авторами за даними [4 – 15]

Для досягнення поставленої мети доцільно використати математичний апарат теорії ігор, що дозволяє розв'язати багатокритеріальні задачі в умовах невизначеності побудованої моделі. У даному випадку пропонуємо процес оптимізації управлінських рішень в умовах міжнародної діяльності представити як багатокритеріальну задачу. При її розв'язанні слід урахувати рівень впливу, характер дії на економічні загрози підприємства (A_i) в умовах міжнародної діяльності кожного із альтернативних інструментів економічного захисту підприємства (B_j). Розв'язок задачі вибору стратегії захисних заходів підприємства (A) передбачає формування платіжної матриці (матриці ефективності) інструментів економічного захисту підприємства:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1i} \\ \dots & \dots & \dots \\ a_{j1} & \dots & a_{jj} \end{pmatrix} \quad (1)$$

де a_{ij} – елементи платіжної матриці інструментів економічного захисту підприємства.

Елементами платіжної матриці інструментів економічного захисту підприємства запропоновано обрати середню оцінку рівня експертного впливу відповідного інструменту економічного захисту підприємства та загрози економічної його системи в умовах міжнародної діяльності. Їх рекомендовано оцінювати у балах в діапазоні [-5; +5], для чого слід залучити експертну групу.

Вибір оптимальних інструментів економічного захисту підприємства рекомендовано здійснювати у процесі рейтингування, розрахувавши критерії Лапласа (D), Вальда (α), Севіджа (r), Гурвіца (S), Байеса (β), Ходжа-Лемана (δ) [16, 17]. При цьому, остаточний рейтинг формується при виконанні умови, за якою відповідний інструмент економічного захисту підприємства (B_j) має перевагу в отриманих бальних критеріальних значеннях за принаймі трьома критеріями:

$$B_j = \max\{D_j, \alpha_j, r_j, S_j, \beta_j, \delta_j\} \quad (2)$$

$$B = \begin{cases} B_j \in B, \text{ якщо } B_j \geq 2 \\ B_j \notin B, \text{ якщо } B_j < 2 \\ |B| = 2 \end{cases} \quad (3)$$

де B – оптимальна множина інструментів економічного захисту підприємства, потужність якої рівна числу критеріїв.

Таким чином, узагальнимо черговість моделювання інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності:

1. Цілепокладання, визначення завдань моделювання інструментів економічного захисту підприємств з метою їх оптимізації в умовах міжнародної діяльності.

2. Інформаційне забезпечення процесів моделювання.

3. Вибір методів моделювання інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності, які би забезпечили формування сукупності стратегічних захисних заходів підприємства на підставі встановлених при використанні пріоритетів.

Розділ 4. Безпека підприємств та антикризова система господарювання

4. Побудова та аналізування моделей відповідно до обраних методів.

5. Узагальнення результатів та формування управлінських рішень щодо розвитку інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності (рис. 1).

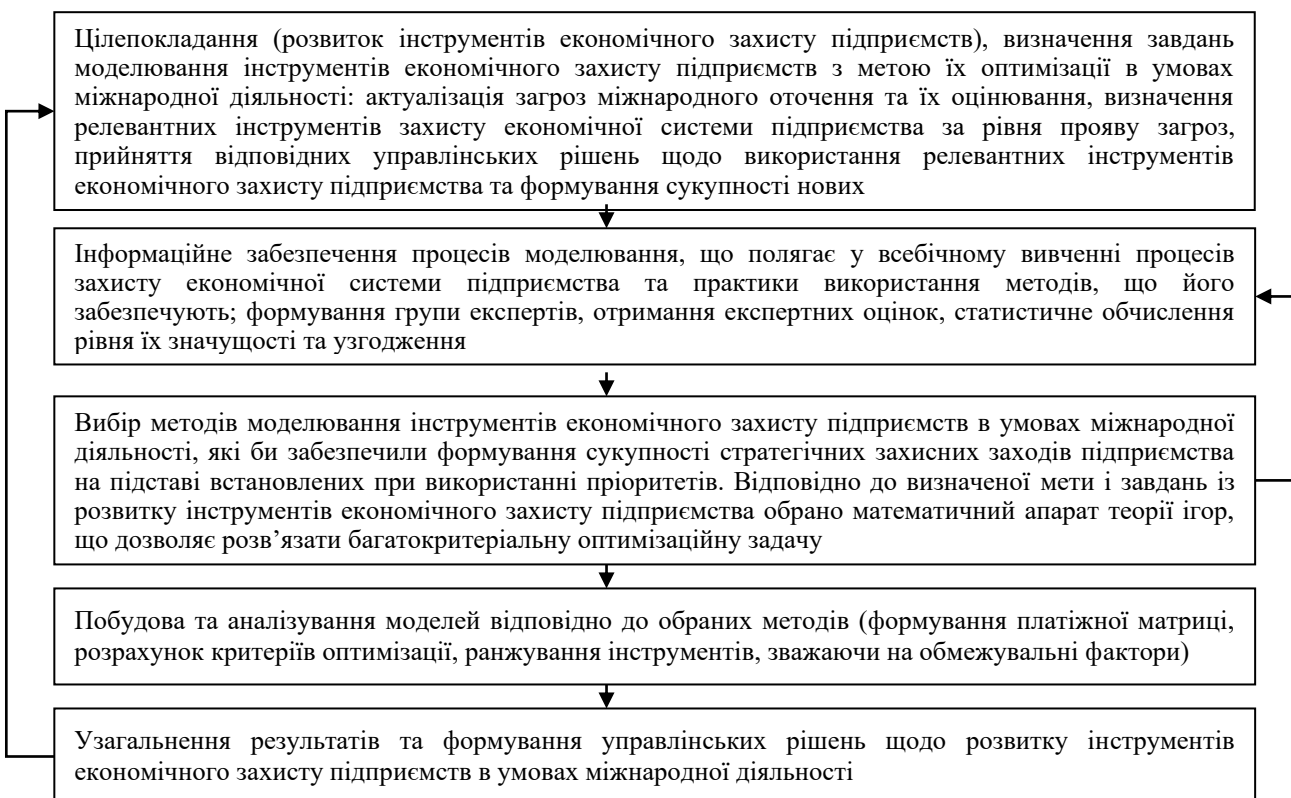


Рис. 1. Черговість моделювання інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності

Джерело: розроблено авторами

Використаємо узагальнені етапи для розвитку інструментів економічного захисту ТОВ “Євро форвардінг”. З цією метою сформуємо експертну групу працівників підприємства та фахівців львівської обласної державної адміністрації, Національного університету “Львівська політехніка”. Чисельність експертної групи, необхідна для отримання експертних оцінок із заданих рівнем точності (95 %) склала 21 особу.

ТОВ “Євро форвардінг” – це група компаній з представництвами в Україні, Польщі, Словенії та Італії, що надає широкий спектр логістичних послуг і забезпечує сервіс на рівні європейських логістичних стандартів. Вичерпна інформація про компанію та види її послуг надана на сайті за покликанням (<https://euro-forwarding.com/uk/about>). У процесі виробничо-господарської та міжнародної економічної діяльності ТОВ “Євро форвардінг” найбільш поширеними інструментами економічного захисту підприємства є: PR-кампанії (1), контроль за кредиторською заборгованістю (2), стимулювання працівників (3), страхування вантажів (4), страхування зовнішньоекономічних ризиків (5), валютні застереження (6), цифрові підписи (7) та системи захисту інформації (8), трекінг вантажів (9), сертифікація DF Alliance by DP World (10), цілодобова інформаційна підтримка (11), CMR-страхування (12).

При формуванні платіжної матриці інструменти економічного захисту ТОВ “Євро форвардінг” оцінено експертно, зважаючи на їх здатність протидіяти загрозам міжнародного економічного середовища (табл. 2).

При цьому у процесі оцінювання враховані такі види загроз: виробнича (1), демографічна (2), енергетична (3), зовнішньоекономічна (4), інвестиційно-інноваційна (5), макроекономічна (6), продовольчо-соціальна (7), фінансова складові (8) [15]. Зважаючи на специфіку міжнародної економічної діяльності ТОВ “Євро форвардінг”, експертами поєднано продовольчі і соціальні загрози в одну групу (табл. 1).

Платіжну матрицю інструментів економічного захисту ТОВ “Євро форвардінг” використаємо для розрахунку критеріїв їх оптимальності (Лапласа (D), Вальда (α), Севіджа (r), Гурвіца (S), Байєса (β), Ходжа-Лемана (δ)) в умовах протидії загрозам міжнародного економічного середовища (табл. 3).

Таблиця 2

Платіжна матриця інструментів економічного захисту ТОВ “Євро форвардінг” в умовах протидії загрозам міжнародного економічного середовища та імовірність їх прояву

Інструменти	Загрози							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2,5	3,2	1,6	2,02	2,3	2,5	3	3,6
2	1,8	1,6	1,9	1	2,6	2,4	2,6	2,9
3	3,6	3,4	4,2	4,6	1,8	2,6	3,2	3,6
4	4	4,2	4,3	4,4	4,3	4,1	4,2	4,3
5	3,6	3,2	3,6	3,9	2,8	2,1	4	4,2
6	4,2	4,6	4	1,9	1,6	2,3	2,8	3,1
7	1,2	1,6	1,8	1,9	1	0,8	2,1	2,6
8	1,8	1,6	1,2	1	1,6	1,8	0,9	1,2
9	2,3	2,6	2,8	3,1	3,2	3,3	3,6	3,8
10	4	4,2	4,3	3,8	3,5	3,4	3,6	3,7
11	4,02	4,3	4,4	3,8	3,6	2,05	2,6	2,5
12	2,8	2,6	2,05	2,6	2,8	2,5	2,9	1,5
Імовірності	0,1	0,2	0,3	0,05	0,1	0,05	0,02	0,18

Джерело: складено авторами за результатами розрахунків

Виходячи із отриманих результатів, найбільш релевантними інструментами економічного захисту є в умовах протидії загрозам міжнародного економічного середовища: страхування вантажів (4), сертифікація DF Alliance by DP World (10), цілодобова інформаційна підтримка (11) (рис. 2).

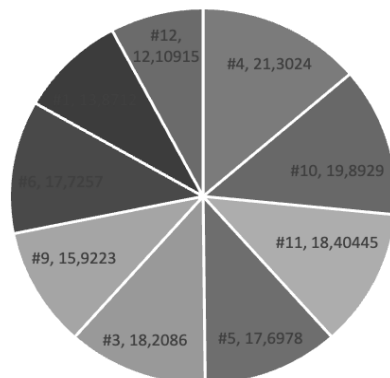
Таблиця 3

Критерії оптимальності інструментів економічного захисту ТОВ “Євро форвардінг” в умовах протидії загрозам міжнародного економічного середовища

Інструменти	Критерії					
	β	D	α	S	δ	r
1	2,534	2,59	1,6	2,4	2,7472	2
2	2,074	2,1	1	1,76	2,2392	1,9
3	3,552	3,375	1,8	2,92	3,7616	2,8
4	4,243	4,225	4	4,16	4,2744	0,4
5	3,496	3,425	2,1	2,94	3,6368	2,1
6	3,524	3,0625	1,6	2,8	3,7392	3
7	1,725	1,625	0,8	1,52	1,9	1,8
8	1,394	1,3875	0,9	1,26	1,4752	0,9
9	2,986	3,0875	2,3	2,9	3,1488	1,5
10	3,978	3,8125	3,4	3,76	4,0424	0,9
11	3,7365	3,40875	2,05	2,99	3,8692	2,35
12	2,278	2,46875	1,5	2,06	2,4024	1,4

Джерело: складено авторами за результатами розрахунків

Використавши критерії оптимізації та рівняння множин (2) та (3), сформовано рейтинг інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності (рис. 2).



■ #4 ■ #10 ■ #11 ■ #5 ■ #3 ■ #9 ■ #6 ■ #1 ■ #12

Рис. 2. Рейтинг інструментів економічного захисту підприємств в умовах міжнародної діяльності за критеріями оцінювання

Джерело: складено авторами за результатами розрахунків

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Список використаних джерел до розділу 1.

Підрозділ 1.1.

1. Вагонова О. Г., Госалова С. В., Терехов Є. В. Сучасний стан інноваційної діяльності на промислових підприємствах України. *Економічний вісник*. 2020. № 3. С. 189 – 196.
2. Даниленко Ю. А. Характеристики та класифікації інновацій та інноваційного процесу. *Наука та інновації*. 2018. 14 (3). С. 15 – 30.
3. Довгаль О. А., Фоміна Є. В. Інтелектуалізація глобального економічного розвитку : монографія. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. 192 с.
4. Заяць Т. А. Ціннісні орієнтири інноваційного розвитку в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2021, № 2 (44). С. 3 – 21.
5. Інноваційні технології в готельному господарстві: основи теорії: навч. посіб. / [Т. В. Капліна, В. М. Столярчук, Л. П. Малюк та ін.]. Полтава: ПУЕТ, 2018. 357 с.
6. Калініченко О. В., Плотник О. Д. Економіка підприємства. Практикум : навчальний посібник. К. : Кондор, 2012. 600 с.
7. Концептуальні засади становлення інноваційного суспільства в Україні : монографія / Г. П. Клімова, С. М. Іванов, Л. С. Шевченко та ін.; за ред. Ю. Є. Атаманової, Г. П. Клімової. Х. : Право, 2015. 452 с.
8. Крилов Д. Інноваційна діяльність підприємства: місія, завдання та особливості організації. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 1 (33). С. 7 – 14.
9. Луцків О. М. Програмно-стратегічне забезпечення реалізації інноваційної політики ЄС. *Регіональна економіка*. 2017. № 2. С. 132 – 141.
10. Маматова Л. Ш. Розвиток інноваційної діяльності України в міжнародному контексті. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Серія : Економічні науки. 2018. Вип. 36. С. 279 – 291.
11. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочилас С. М. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. Тернопіль : ПП “Принтер Інформ”, 2015. 224 с.
12. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність: навч. пос. К. : Центр учбової літератури, 2009. 392 с.
13. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.
14. Романова Т. В., Іванець Л. О. Шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств України. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3732>.
15. Сільченко І. А. Теоретичні основи інноваційної діяльності підприємств. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012 № 2 (18). С. 112 – 115.
16. Соколюк С. Ю., Соколюк К. Ю., Непочатенко О. А. Фінансування інноваційної діяльності та аналіз ефективності використання фінансових ресурсів аграрних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/34>.
17. Ткачук О. М., Германюк Н. В. Сучасне удосконалення інноваційної діяльності підприємства. *Економіка і організація управління*. 2020. № 4. С. 90 – 99.
18. Чайковська І. І. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України в контексті успішної реалізації інноваційних проєктів. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія : Економічні науки. 2022. № 1. С. 154 – 160.

Підрозділ 1.2.

1. Будник М. М., Тур О. Ю. Теоретичні підходи до управління стратегічними змінами на підприємстві. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*. 2014. № 2 (2). С. 123 – 127.
2. Кройтору А., Шумпетер Я. А. Бізнес-цикли: теоретичний, історичний та статистичний аналіз капіталістичного процесу. *Журнал порівняльних досліджень в антропології та соціології*. 2017. № 8 (1). С. 67 – 80. URL: https://www.researchgate.net/publication/319503069_Schumpeter_Joseph_Alois_1939_Business_Cycles_A_Theoretical_Historical_and_Statistical_Analysis_of_the_Capitalist_Process.
3. Кузнецова М. Наукова та інноваційна діяльність в Україні – 2020. К. : Держстат України. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/10/zb_Nauka_2020.pdf.
4. Курилова Н. М. Обґрунтування методики формування стратегії управління змінами на підприємстві. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*. 2017. № 2. С. 85 – 90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2017_2_17.
5. Наука, технології та інновації – 2020. Київ: Статистичні відомості. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
6. Петруня Ю. С., Разживін В. М. Індикатори стану інвестиційно-інноваційної діяльності: методичні підходи до визначення в контексті забезпечення регуляторної діяльності. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 7. С. 66 – 70. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-7-66-70>.
7. Плещу Г., Шаповал С. С., Фоменко Г. С. Управлінські інновації як основний чинник реструктуризації підприємств-суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності. *Збірник наукових праць Одеського політехнічного університету*. 2009. № 1 (31). С. 193 – 198.
8. Федулова Л. І., Марченко О. С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні принципи формування. *Економічна теорія і право*. 2015. № 2 (21). С. 21 – 33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2015_2_4.
9. Яремчук Р. Є., Коломієць О. Г. Формування інституційного середовища розвитку інноваційної екосистеми України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. № 3. С. 9 – 14.

10. European Business Statistics – 2022. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=European_Business_Statistics.
11. Innovation statistics – 2020. *Eurostat Statistics Explained*. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics.
12. Oslo M. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Paris: OECD and Statistical Office of the European Communities. 2005. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en.
13. Trusova N. V., Hryvkivska O. V., Kotvytska N. M., Nesterenko S. A., Yavorska T. I., Kotyk O. V. Determinants of the innovative and investment development of agriculture. *International Journal of Agricultural Extension*. 2021. Vol. 8. P. 81 – 100.
14. Trusova N., Hryvkivska O., Kukina N., Kotvytska N., Makarenko P., Pilyavsky V. Optimal Criteria of Investment Potential in Innovation Cycles of the Economic System of Agro-Industrial Enterprises. *Economic Affairs*. 2023. Vol. 68(s). P. 869 – 880.

Підрозділ 1.3.

1. БлагоДІМ. URL: <https://blagodim.info>.
2. Бочарнікова А. В. #SimpleSE. Про соціальне підприємництво – просто!. К.: СТ – ДРУК, 2020. 68 с.
3. Коваль К., Денисенко Т. Інноваційні аспекти трансформації системи надання послуг населенню в умовах військового стану. *Науковий вісник Полісся*. 2023. 1 (26). С. 36 – 47. URL: [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2023-1\(26\)-36-47](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2023-1(26)-36-47).
4. Коваль В. П., Коваль К. П. Особливості імпаکت бізнес-моделі підприємництва. *Юність науки – 2023: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства*: збірник тез доповідей XIII Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Чернігів, 26 – 7 квітня 2023 р.). Чернігів : НУ “Чернігівська політехніка”. 2023. С. 281 – 283.
5. Нове щомісячне опитування підприємств. *Український бізнес під час війни*. Випуск 16 (08.2023). URL: https://business.diia.gov.ua/uploads/6/33859-rezul_tati_sistnadcatogo_somiscanogo_opituvanna_pidpriemstv_ukrains_kij_biznes_pid_cas_vijni.pdf.
6. Оцінка умов повернення. *Інформаційний бюлетень, раунду 2*. (квітень 2023 р.). URL: <https://dtm.iom.int/reports/ocinka-umov-povernennya-informaciyuy-byulet-en-raundu-2-kviten-2023-roku?close=true>.
7. Що таке імпакт-інвестування? URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/impact-investment/so-take-impact-investuvanna>.
9. Як вимірювати вплив і навіщо це потрібно? URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/impact-investment/ak-vimiruvati-vpliv-i-naviso-ce-potribno>.
10. Bread With a Soul – a bakery that provides the community with bread. URL: <https://siplatform.com.ua/en/stories/xlib-z-duseyu-pekarnya-zabezpecuje-gromadu-xlibom>.
11. Impact Business. URL: <https://business.diia.gov.ua/impact-business>.
12. IRIS+ AND THE FIVE DIMENSIONS OF IMPACT. URL: https://s3.amazonaws.com/giin-web-assets/iris/assets/files/guidance/IRIS-five-dimensions_June-2020.
13. Reconstructing the economy for the 21st century. *Vision paper of the Impact Economy Foundation*. URL: <https://impacteconomyfoundation.org/wp-content/uploads/2020/08/Vision-Impact-Economy-Foundation.pdf>.
14. Theory of change. URL: <https://www.bcorporation.net/en-us/movement/theory-of-change>.
15. 5 steps to measure and manage company impact. URL: <https://www.bcorporation.net/en-us/news/blog/5-steps-to-measure-and-manage-impact>.

Підрозділ 1.4.

1. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. 397 с.
3. Лукашова Л. В. Мале підприємництво: методологія та практика фасилітації розвитку: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 448 с.
4. Офіційний сайт статистики Європейського союзу. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>.
5. Стан та тенденції розвитку сучасного підприємництва: монографія / [М. П. Денисенко, О. В. Ольшанська, А. О. Мельник та ін.]; за ред. М. П. Денисенка. Київ : ТОВ “ДКС центр”, 2019. 464 с.
6. Теорія та практика управління суб’єктами підприємництва : колект. моногр. / за заг. ред. Т. В. Гринько. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2020. 440 с.
7. Управління розвитком суб’єктів підприємництва в умовах викликів XXI століття : колект. моногр. / за заг. ред. Т. В. Гринько. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2019. 420 с.

Список використаних джерел до розділу 2.

Підрозділ 2.1.

1. Бачинський В. І., Помулева В. М. Спрощений облік на малих підприємствах: реалії сьогодення. *Інноваційна економіка*. 2021. Вип. 3 – 4. С. 152 – 158.
2. Васюта В., Путря А., Пивоваров В. Стан розвитку малого підприємництва в Україні. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. № 6. Т. 1. С. 160 – 164.
3. Державної служби статистики України: офіційний сайт URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 12.09.2023 р.)
4. Ініціатива для відновлення економіки, розвитку підприємництва та експорту України: офіційний сайт URL: <https://business.diia.gov.ua/economic-recovery> (дата звернення 14.09.2023 р.).
5. Крутова А. С. Внутрішня регалментація облікових процедур в інформаційній системі малого підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. № 5 (84). С. 18 – 27.

Список використаних джерел

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 22.07.2023 р.).
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 06.09.2023 р.).
8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану. Закон України від 15.03.2022 № 2120-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (дата звернення 19.09.2023 р.).
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану. Закон України від 30.06.2023 № 3219-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3219-20> (дата звернення 14.09.2023 р.).
10. Тарасовський Ю. Бізнес не бачить перспектив покращення економічної ситуації найближчим часом – дослідження. *Forbes Ukraine*. 2023. Лютий. URL: <https://forbes.ua/news/biznes-poki-ne-bachit-perspektiv-pokrashchennya-ekonomichnoi-situatsii-doslidzhennya-16022023-11771> (дата звернення 14.09.2023 р.).
11. Akpan I. J., Udoh E. A. P., Adebisi B. Small business awareness and adoption of state-of-the-art technologies in emerging and developing markets, and lessons from the COVID-19 pandemic. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*. 2022. № 34. Vol. 2. P. 123 – 140.
12. Garcia F. T., ten Caten C. Sch., de Campos E. A. R., Callegaro A. M., de Jesus Pacheco D. A. Mortality Risk Factors in Micro and Small Businesses: Systematic Literature Review and Research Agenda. *Sustainability*. 2022. 14(5). P. 25 – 27. <https://doi.org/10.3390/su14052725>.
13. Keep going: нагальні потреби підприємців під час війни: офіційний сайт URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/doslidzenna-keep-going-nagalni-potrebi-pidpriemciv-pid-cas-vijni> (дата звернення 14.09.2023 р.).
14. Number of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the European Union (EU27) from 2008 to 2022, by size URL: <https://www.statista.com/statistics/878412/number-of-smes-in-europe-by-size/> (дата звернення 17.09.2023 р.).

Підрозділ 2.2.

1. Ділові очікування підприємств України. III квартал 2023 року. Випуск № 3 (71). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BOS_2023-Q3.pdf?v=4.
2. Козирев О. Депозити дешевшають: що краще – купити валюту чи нести гроші до банку. 19 жовтня 2023. URL: <https://minfin.com.ua/ua/deposits/articles/depozity-dshevshayut-cho-luchshe--kupit-valyutu-ili-nesiti-dengi-v-bank/>
3. Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про внесення зміни до підрозділу 4 розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування банків” реєстр. № 9656д. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/2007178>.
4. Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про внесення зміни до підрозділу 4 розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування чистого процентного доходу банків” реєстр. № 9656. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1947714>.
5. Про внесення зміни до підрозділу 4 розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування чистого процентного доходу банків. Проект Закону України реєстр. № 9656. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1947712>.
6. Про внесення зміни до підрозділу 4 розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування чистого процентного доходу банків. Проект Закону України реєстр. № 9656-1. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1961536>.
7. Про внесення зміни до підрозділу 4 розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування чистого процентного доходу банків. Проект Закону України реєстр. № 9656-2. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1973295>.
8. Про внесення зміни до підрозділу 4 розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування чистого процентного доходу банків. Проект Закону України реєстр. № 9656-3. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1977027>.
9. Щомісячний макроекономічний та монетарний огляд. Жовтень 2023 року. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MMR_2023-10.pdf?v=4.
10. Що НБУ планує робити з курсом та валютними обмеженнями? 27 вересня 2023 р.. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/scho-nbu-planuye-robiti-z-kursom-ta-valyutnimi-obmejenniyami>.

Підрозділ 2.3.

1. Єфімов В. І. (2011) Напрями гармонізації бухгалтерського обліку та звітності в Україні . Фінанси, облік і аудит. №18. С. 278 – 284.
2. Голов С. Ф. (2013) Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами : метод. посіб. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, О. М. Кулага; Федер. проф. бухгалтерів і аудиторів України. – Вид. 4-те. К. : ФПБАУ, 2013. 267 с.
3. Шкуліпа Л. В. (2020) Розвиток бухгалтерського обліку у вимірі міжнародних стандартів фінансової звітності та інноваційних технологій: методологія та практика: монографія. URL: https://www.zbw.eu/econis-archiv/bitstream/11159/468389/1/EBP078221013_0.pdf.
4. Мазіна О., Зубілевич С., Рогозний С., Дядюн О., Карпачова О. (2020) МСФЗ: короткий курс для практиків. Вид-во ТОВ Мік, 2020, 364 с. ISBN 978-966-97766-1-7.
5. Кулик В. А., Левченко З. М., Єрмолаєва М. В. (2021) Таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами. URL: <https://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/711/696>.
6. Сас, Л., Баланик, І., Шеленко, Д., Василюк, М., Матковський, П., & Гнатишин, Л. (2023) МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 1(48), 78 – 90. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.48.2023.3952>.

7. Müller, W., Kuznetsova, A., Khrystoforova, O., Karpachova O., & Sulyma, M. (2021). Accounting and Auditing According to International Standards as a Management Function. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 4(35), 60–68. URL: <https://doi.org/10.18371/fcapt.v4i35.221787>.
8. Pasko, O. (2022) “Institutionally Speaking, are Global Standards Adoptable in a Given Jurisdiction? A Critical Analysis of the IFRS’s Use in Ukraine through the Lens of New Institutional Accounting”, *Periodica Polytechnica Social and Management Sciences*, 30(1), pp. 36–48. URL: <https://doi.org/10.3311/PPso.17262>.
9. Sadaka, S. F. (2022). Challenges of IFRS implementation in emerging economies: The case of Lebanon. *Accounting History*, 27(4), 497-523. URL: <https://doi.org/10.1177/10323732221093820>.
10. Кузуб М. В. Інструменти стандартизації фінансових даних. Обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління підприємством / Збірник матеріалів науково-практичної конференції. – К. : КНТЕУ, 04/2016, С. 13 – 17.
11. Переклад міжнародних стандартів фінансової звітності 2022 року та Концептуальної основи фінансової звітності URL: https://mof.gov.ua/uk/translation_of_international_financial_reporting_standards_2022_updated-576.
12. AICPA IFRS Resources. INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS. FAQs // http://www.ifrs.com/ifrs_faqs.html.
13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.
14. Fernando G., Kindnes D., Kwilnaug S. (2023) GAAP: understanding it and the 10 key principles URL: <https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>.
15. Національне положення (стандарт) 1 бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17>.
16. Directive 2013/34/EU of the European parliament and the council of 26 june 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. Current consolidated version: 05/01/2023 URL: <http://data.europa.eu/eli/dir/2013/34/oj>.
17. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <http://data.europa.eu/eli/dir/2014/95/oj>.
18. УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
19. Про затвердження перекладу Таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0595201-21#Text>.
20. Марченко А. С, Кузуб М. В. Фінансова звітність за міжнародними стандартами, особливості складання в зарубіжних країнах. URL: er3.nuwm.edu.ua/15315/1/Збірник%20тез%20облік%202019_vипр_1%285%29.pdf#page=73.
21. Kuzub, M., Zadniproviskyi, O., Romashko, O., Avhustova, O., Shushakova, I. (2022). Comparative analysis of Ukrainian and European accounting standards. *Scientific Horizons*, 25(1), 96-103. DOI: 10.48077/scihor.25(1).2022.96-103.

Список використаних джерел до розділу 3.

Підрозділ 3.1.

1. Балан В. Г. Стратегічне управління. Практикум. 2- ге вид., перероб. і доп. К. : Наукова столиця, 2018. 524 с.
2. Ємельянова І. Ф. Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Схід*. 2010. № 2. С. 20 – 23.
3. Журба І. О., Коляденко Ю. М. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
4. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 р. № 2210–14. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. с. 64.
5. Рибаківа О. В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
6. Конкурентна стійкість та ринок: Оцінка конкурентоспроможності як чинник визначення стійкості підприємства на ринку *Легка промисловість*. 2003. № 3. С. 37.
7. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за ред. О. Г. Янкового. Одеса Атлант, 2013. 470 с.
8. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. К.: Основи, 2009. 390 с.
9. Стратегічне управління: Підручник. Шершньова З. Є. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2004. 699 с.
10. Суханова А. В. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та суспільство*, (26). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-62>.
11. Такамацу К. Методи управління конкурентоспроможністю японських виробників: монографія. К. : Білиц-Інформ. 2004. 398 с.
12. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.

Підрозділ 3.2.

1. Аванесова Н. Е., Марченко О. В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом: теоретико-методичні засади: монографія. Харків, 2015. С. 7 – 47.
2. Баюра Д. О., Петрук В. В. Теоретичні аспекти розвитку стратегічного планування на підприємствах в умовах ринкової нестабільності. *Наукові праці НДФІ*. 2014. Вип. 2. С. 153 – 158.
3. Воронько-Невідича Т., Коваль О., Колода О. Управління розвитком підприємства як необхідна умова досягнення цілей сталого розвитку. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25.

4. Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Гуренко Т. О. Теоретико-методологічні засади результативного управління розвитком підприємств: монографія. Київ: ЦП “Компринт”, 2017. 411 с.
5. Довбня С. Б., Письменна О. О. Еволюція стратегічного управління підприємством в контексті розвитку маркетингових концепцій. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2017. № 1. С. 115 – 128.
6. Дуднева Ю. Е., Кір’ян І. С. Система стратегічного управління компанією в умовах нестабільності середовища. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2015. Вип. 161. С. 145 – 152.
7. Дунська А., Бондаренко О. Управління сталим розвитком підприємств оборонно-промислового комплексу України. *Економіка і держава*. 2021. № 12. С. 23 – 29.
8. Жовковська Т. Т. Системно-рефлексивне управління розвитком промислових підприємств: теорія, методологія та практика: монографія. Тернопіль: Паляниця В. А., 2018. 264 с.
9. Заїка О., Ткаченко В. Управління розвитком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43.
10. Ілляшенко Н. С., Шипуліна Ю. С., Мельник Ю. М. Формування “системної карти” стратегічного управління розвитком підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 119 – 128.
11. Кириченко О. Сучасні аспекти та технології управління розвитком підприємств. *Вчені записки Університету “КРОК”*. 2022. № 2. С. 107 – 115.
12. Кокоць Л. Ю. Стратегічне управління як фактор сталого розвитку підприємства. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки України: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (19 листоп. 2014 р.)*. Луцьк, 2014. С. 365 – 367.
13. Легомінова С. В. Концептуальні засади стратегічного управління конкурентними перевагами підприємств. *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського*. 2017. № 18. С. 250 – 255.
14. Мала Н. Т., Грабельська О. В. Стратегічне планування економічного розвитку підприємства. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2015. № 767. С. 45 – 51.
15. Мірошник М. В., Кітченко О. М., Олійник І. С. Стратегічне планування: генезис, сучасність, перспективи. *Вісник Національного технічного університету “ХПІ”*. Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 34. С. 3 – 10.
16. Міщирікова А. К. Стратегічне планування на підприємстві. *Управління розвитком*. 2014. № 13. С. 60 – 62.
17. Москаленко В. В., Годлевський М. Д. Моделі та методи стратегічного управління розвитком підприємства: монографія. Харків: “Точка”, 2018. 207 с.
18. Паламаренко Я. В. Сучасні підходи до оцінювання рівня стратегічного розвитку підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7902>.
19. Попрозман О. І. Стратегія діяльності підприємств в умовах монополізації ринку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. № 1. С. 61 – 66.
20. Сидоренко Ю. В. Методологічні аспекти оцінки стійкого розвитку підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. Т. 33. С. 137 – 140.
21. Соколенко В. А. Сутність та види стратегії розвитку. *Вісник Нац. техн. ун-ту “ХПІ”: зб. наук. пр.* Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Харків: НТУ “ХПІ”. 2015. № 53 (1162). С. 70 – 74.
22. Ходирева О. О. Дослідження наукових підходів до аналізу розвитку промислових підприємств. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку: матеріали IV Міжнар. науково-практ. конф., м. Херсон, 28 – 29 квіт. 2022 р.* Херсон, 2022. С. 41 – 44.
23. Холява І. П., Олійник А. М., Цьвок Д. Р. Стратегічне планування в управлінні діяльністю підприємства. *Вісник Національного технічного університету “ХПІ”*. Сер.: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. 2015. № 2. С. 107 – 112.
24. Хоменко О. І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства. *Управління розвитком*. 2015. № 3. С. 131 – 137.

Підрозділ 3.3.

1. Baur D. G., Hong K. (2018). Bitcoin: medium of exchange or speculative assets? *J. Int. Financ. Mark. Inst. Money* 54, pp. 177 – 189. (in Germany).
2. Dowling M. (2021). Fertile land: pricing non-fungible tokens. *Finance Res.* [Electronic resource]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102096> (Accessed: 28.09.2023) (in Ukrainian).
3. Khuntia S., Pattanayak J. (2018). Adaptive market hypothesis and evolving predictability of bitcoin. *Econ. Lett.* 167, pp. 26 – 28 (in England).
4. Манн Р. В., Данилевський В. В., Баранов Г. О. Тенденції розвитку NFT-ринку і криптомистецтва як складові розбудови економіки країни. *Економіка і організація управління (ECONOMICS AND ORGANIZATION OF MANAGEMENT)*. Вінниця 2022. Випуск № 2 (46). С. 190 – 202. (in Ukrainian).
5. Moratis G. (2021). Quantifying the spillover effect in the cryptocurrency market. *Finance Res. Lett.* 38. (in Germany).
6. Morkunas V. J., Paschen J. (2019). How blockchain technologies impact your business model. *Bus. Horizons* 62 (3), pp. 295 – 306. (in USA).
7. Nadini M., Alessandretti L., Di Giacinto F., Martino M., Aiello L. M., & Baronchelli A. (2021). Mapping the NFT Revolution: Market Trends, Trade Networks, and Visual Features. *Scientific Reports*, 11(1), 20902. <https://doi.org/10.1038/s41598-021-00053-8>.
8. The NFT boom, when collectors fork out for “Their Own” digital art. [Electronic resource]. URL: <https://www.wired.com/story/nfts-boom-collectors-shell-out-crypto/> (Accessed: 28.08.2022) (in Ukrainian).
9. Wang, Q., & Li, R. (2021). A Weak Consensus Algorithm and Its Application to High-Performance Blockchain. In *Proceedings of the IEEE INFOCOM 2021 Conference on Computer Communications*. <https://arxiv.org/pdf/2102.00872.pdf> (in USA).

Підрозділ 3.4.

1. Breznitz D. (2007). *Innovation and the State : Political Choice and Strategies for Growth in Israel, Taiwan, and Ireland*. New Haven and London, Yale University Press.
2. Freeman C. (1987). *Technical Innovation, Diffusion and Long Cycles of Economic Development The LongH Wave Debate*. Berlin.
3. Mensh G. (1979). *Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression*. Cambridge : Mass.
4. MEE SIMON Joseph schumpeter and the business cycle: an historical synthesis. 1987. URL: https://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/SER/2009/simon_mee.pdf.
5. EIB Investment Survey 2023: European Union overview. URL: https://www.eib.org/en/publications/online/all/eib-investment-survey-2023?utm_source=google&utm_medium=SearchAd&utm_campaign=2023_EIBIS_EU&utm_content=na&utm_term=na_na&utm_id=2023-10-16_01_en&gclid=CjwKCAjwKNOpBhBEEiwAb3MvvSNVTN5TQgN2KzdblZdy0SRTgY5Tw5JNmJjES57myRgqFE6jhxCi5hoCYD4QAvD_BwE.
6. 2023 GLOBAL DEBT MONITOR. URL: <file:///C:/Users/Olga/Downloads/2023-09-2023-global-debt-monitor.pdf>.
7. Competition, Disruption, and Deception Global Trends 2018 – 2023. URL: <https://www.kearney.com/service/global-business-policy-council/global-trends/2018-2023>.
8. Market research industry – statistics & facts. URL: <https://www.statista.com/topics/1293/market-research/#topicOverview>.
9. World direct investment patterns. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=World_direct_investment_patterns.
10. Corporate strategy. URL: <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023/corporate-strategy>.
11. Extending the firm vs. industry debate: Does industry life cycle stage matter? URL: https://www.researchgate.net/publication/255712387_Extending_the_firm_vs_industry_debate_Does_industry_life_cycle_stage.
12. Agarwal R, Sarkar MB, Echambadi R. 2002. The conditioning effect of time on firm survival: an industry life cycle approach. *Academy of Management Journal* 45: 971–994.
13. Tesla Financial Statements 2009 – 2023. URL: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/TSLA/tesla/financial-statements>.
14. Long-term interest rate statistics for EU Member States. URL: https://www.ecb.europa.eu/stats/financial_markets_and_interest_rates/long_term_interest_rates/html/index.en.html.
15. Top Technology Companies from Poland as of Jan. 01, 2023. URL: <https://disfold.com/poland/sector/technology/companies>.
16. INVESTMENT REPORT 2022/2023. URL: <https://www.eib.org/attachments/lucalli/20220211>.
17. Mnykh Olga, Kostyuk Olha, Dalyk Volodymyr, Zaitseva Anna. Digitalization of economy and assessment of opportunities and implementation // *International Journal of Advanced Science and Technology*. 2020. Vol. 29, № 8s. P. 2470 – 2476.
18. Innovation in the crisis and beyond. URL: <https://www.oecd.org/sti/sti-outlook-2012-chapter-1-innovation-in-the-crisis-and-beyond.pdf>.
19. European Data Cooperative (EDC). URL: <https://www.investeurope.eu/research/about-research/data-collection>.

Список використаних джерел до розділу 4.

Підрозділ 4.1.

1. Бакулев Г. Д. Развитие угольной промышленности Донецкого бассейна. М. : Гостехиздат, 1955. С. 150.
2. Бельгийские капиталы в России. *Киевлянин*. 1899. № 329. С. 3. Кол. 5 – 6.
3. Бельгийский капитал в России. *Финансовое обозрение*. 1912. № 15. С. 11.
4. Биржа. *Торгово-промышленная газета*. 1899. № 209. 24 сент. С. 3.
5. Брандт Б. Ф. Иностранные капиталы. *Россия в конце XIX века* / под ред. В. И. Ковалевского. СПб.: Тип. Акц. о-ва Брокгауз-Ефрон, 1900. С. 618, 620.
6. Брюссель. *Биржа*. 1913. № 41. С. 22.
7. Былим-Колосовский Н. Развитие донецкой каменноугольной промышленности. *Вестник финансов, промышленности и торговли*. 1901. № 47. С. 346.
8. Внутреннее обозрение. *Народное хозяйство*. 1901. Кн. 5. С. 137.
9. Войнаровский Т. Вплив Польщі на економічний розвій України-Руси. Львів: Друкарня НТШ, 1910. С. 42.
10. Гиляровский В. Железная горячка. *Трущобные люди. Очерки, рассказы, репортажи*. М.: Правда, 1989. С. 155.
11. Грушевський М. Світлотіні галицького життя. Михайло Яцків. “Танець тіней”. *Твори у 50 т. Т. 11*. Львів: Видавництво “Світ”, 2008. С. 199 – 212.
12. Дніпропетровськ: віхи історії / Ред. С. А. Квітка. Дніпропетровськ: Грані, 2001. С. 49 – 83.
13. Домонтович В. Без ґрунту. Регенсбург: Вид. Михайла Борецького, 1948. С. 15.
14. Егоров Т. Бельгийцы и электрические трамваи в Одессе. *Народное хозяйство*. 1902. Кн. 7. Сент.-окт. С. 142 – 143.
15. За границей. Брюссель. *Биржа*. 1913. № 41. С. 22.
16. Історія міста Дніпропетровська / Ред. А. Г. Болебрух. Дніпропетровськ: Грані, 2006. С. 77 – 128.
17. К денежному вопросу Часть 2. *Киевлянин*. 1899. № 311. С. 1. Кол. 5 – 6.
18. Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). К.: Ін-т історії України, 1999. С. 86.

Список використаних джерел

19. Леруа-Болье П. Падение русских промышленных ценностей и кризис железной и угольной промышленности в России. *Вестник финансов, промышленности и торговли*. 1901. № 41. С. 57.
20. Манус И. Политические, экономические и финансовые вопросы последнего времени. СПб.: Тип “Энергия”, 1905. С. 14, 47–48.
21. Металлургические ценности на Парижской бирже. *Биржа*. 1913. № 5. С. 6.
22. Мигулин П. П. Промышленный кризис в России в 1899–1901 гг. *Народное хозяйство*. 1902. Кн. 3. С. 17–18, 20–21, 40, 51.
23. Невідомі документи про Миколу Міхновського. *Українські проблеми*. 1994. № 2. С. 95.
24. Нестеренко О. О. Развитие промышленности на Украине. У 3 ч. Ч. 2. Фабрично-заводское производство. К.: Вид-во АН УРСР, 1962. С. 83, 315, 317–318.
25. Обзор деятельности акционерных предприятий. *Вестник финансов, промышленности и торговли*. 1900. № 29. С. 107.
26. Обращение Министерства финансов. *Новое время*. 1899. № 8416. 3 авг.
27. Озеров И. Х. Экономическая Россия и её финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века. М.: Изд. Д. С. Горшкова, 1905. С. 67, 80–81, 122.
28. Оль П. В. Иностранные капиталы в народном хозяйстве довоенной России. Ленинград: Всесоюзная Академия наук, 1925. С. 11–12, 15, 23–24;
29. Пажитнов К. А. Развитие каменноугольной и металлургической промышленности на юге России (Очерк из новейшей истории русской промышленности). *Народное хозяйство*. 1905. № 3. С. 43–44.
30. Парижская биржа. *Финансовое обозрение*. 1912. № 15. С. 14.
31. Пеетерс В. Сталь у степу. К.: Посольство Бельгії, 2010. С. 23, 61–62.
32. Подъём промышленности и его последствия – финансовые и экономические. *Вестник финансов, промышленности и торговли*. 1899. № 33. С. 255.
33. Промышленные затруднения в России. *Киевлянин*. 1901. № 302. С. 2. Кол. 4–5.
34. Старый профессор. Кризис денежного рынка 1899 года. *Народное хозяйство*. 1900. № 3. С. 21.
35. Туган-Барановский М. И. Русская фабрика в прошлом и настоящем: историко-экономическое исследование. В 2 т. Т. 1. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. СПб., 1900. С. 261, 338, 359.
36. Україна. Статистичний щорічник за 1928 р. Х.: ДВУ, 1928. С. 230.
37. Фенин А. И. Воспоминания инженера. К истории общественного и хозяйственного развития России (1883–1906 гг.). Прага: Русский институт в Праге, 1938. С. 97, 100.
38. Финансовые итоги южно-русских металлургических заводов. *Биржа*. 1913. № 1. С. 4.
39. Хроника. Рост акционерного дела в России. *Биржа*. 1913. № 2. 13 янв. С. 7.
40. Хрулёв С. С. Финансы России в связи с экономическим положением её населения. СПб.: Тип. Акц. о-ва Брокгауз-Ефрон, 1909. С. 150.
41. Эвентов Л. Я. Иностранные капиталы в русской промышленности. М.–Л.: Гос. социально-экон. изд-во, 1931. С. 62–63.
42. Экономический обзор 1899 г. *Вестник финансов, промышленности и торговли*. 1900. № 2. С. 43–46.
43. Buszko J. Zum Wandel der Gesellschaftsstruktur in Galizien und in der Bukowine. *Wienna: Verlag d. Österr. Akad. d. Wiss.*, 1978. P. 14.
44. Claeys T. La société des sels gemmes et soudes naturelles de la Russie méridionale, de 1882 à 1918. Un exemple d’une réussite industrielle. *Revue française d’histoire économique*. 2017. № 7–8. P. 120–159.
45. Girault R. Emprunts russes et investissements français en Russie. 1887–1914. Paris: Comité pour l’histoire Economique et financière de la France, 1999. P. 85.
46. McKay J. P. *Pioneers for Profit. Foreign Entrepreneurship and Russian Industrialization. 1885–1913.* Chicago and London, 1970. – P. 111.
47. Raffalovich A. Le marché financier en 1901–1902. Paris: Librairie Guillaumin et C^{ie}, 1902. P. 717–718.
48. Rymar L. *Galicyski przemysl naftowy.* Krakow, 1915. S. 118.
49. Szczyński A. Stan wytworczosci przemyslowej i gorniczej Galicji w roku 1910. Lwow, 1912. S. 187.
50. Szczepanowski S. О вплиwie таных комунікацй на розвој економічны крају. Lwov: Nakladom “Economisty Polskiego”, 1890. S. 32.

Підрозділ 4.2.

1. Борзенко В. І. Антикризове управління: навч. посібник. Х.: Видавництво Іванченка, 2016. 232 с.
2. Коляденко І. І., Кавтиш О. П. Наукові підходи до сутності антикризового управління. *Науково-виробничий журнал “Бізнес-навігатор”*. Херсон, 2018. № 2-2 (45). С. 7–10.
3. Морозов Є. Ю. Антикризіві заходи в системі управління підприємством. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 3. С. 114–120.
4. Онісіфорова В. Ю., Болотова Т. М. Алгоритм реалізації та заходи антикризового управління підприємством. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2020. № 2 (25). С. 119–127.
5. Онісіфорова В. Ю., Сідельнікова В. К. Актуальні аспекти антикризового управління підприємством. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2020. № 2 (25). С. 137–145.

Підрозділ 4.3.

1. Коваленко В. В. Ризики в системі економічної безпеки підприємства та засоби їх нейтралізації. *Вчені записки Університету “КРОК”*. 2018. № 3 (51). С. 175–180.
2. Лощенко О. В., Мурована Т. О. Ризики ведення бізнесу в умовах воєнного стану та шляхи їх подолання. *Ефективна економіка*. 2023. № 2. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1166>.

3. Семенова С. М. Класифікація ризиків: систематизований підхід з метою управління. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 4. Том 2. С. 42 – 51.
4. Співак С. М. Оцінка та управління ризиками як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 4. Том 3. С. 159 – 162.
5. Білорус Т. В., Бурмістрова О. О. Ризики при прийнятті кадрових управлінських рішень: теоретико-методичний підхід. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8499>.
6. Мішина С. В., Мішин О. Ю. Класифікація кадрових ризиків підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. Вип. 53. С. 87 – 92.
7. Проскура В. Ф., Білак Р. Г. Методологічні підходи до управління ризиками. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 599 – 607.
8. Єфіфанова І. Ю., Ткачук Л. М. Стратегічне управління ризиками і системі управління персоналом. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 6. Том 1. С. 12 – 15.
9. Курепін В. М. Систематизація ризиків та загроз кадрової безпеки підприємств. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Том 5. № 4. С. 170 – 176.
10. Дискіна А. А. Кадровий потенціал – важливий чинник економічного розвитку підприємства. *Інтелект XXI*. 2018. № 2. С. 67 – 71. URL: http://intellect21.nuft.org.ua/journal/2018/2018_2/13.pdf.
11. Білявський В. М. Методичні підходи до оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. Т. 4. С. 15 – 22.
12. Верхоглядова Н. І., Макарова Г. С. Методики оцінювання економічного потенціалу підприємства. URL: <http://www.nbuu.gov.ua>.
13. Краснокутська Н. С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 1. С. 136 – 144.
14. Кобець С. П., Вашенко О. М. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8968>.
15. Гармідер Л. Д. Розвиток кадрового потенціалу торговельних підприємств: концепція та методологія: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Полтава, 2015. 380 с.
16. Zelentsov D. G., Korotkaya L. I. (2018) *Tehnologii vyichislitel'nogo intellekta v zadachah modelirovaniya dinamicheskikh sistem: monografiya [Technologies of Computational Intelligence in Tasks of Dynamic Systems Modeling: Monograph]*, Balans-Klub, Dnepr, 178 pp. URL: <http://dx.doi.org/10.32434/mono-1-ZDG-KLI>.
17. Per Hilletoft, Movin Sequeira Anders Adlemo (2019) Three novel fuzzy logic concepts applied to reshoring decision-making. *Expert Systems with Applications*. 2019. Volume 126. P. 133 – 143.
18. Parpiyeva Almahon, Nurmuxamad Duisenov (2022) Ensuring the Accuracy and Transparency of the Mamdani Fuzzy Model when Training Experimental Data. *International Journal of Innovative Research in Science Engineering and Technology*. 2022, 11(2). P. 1664-1675. URL: <http://doi: 10.15680/IJRSET.2022.1102120>.
19. Терновой М. Ю., Штогрин Е. С. Формальная спецификация свойств баз нечетких знаний Мамдани на основе мета графа. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2015. С. 157 – 171.
20. Korotka L. (2020). The use of fuzzy clustering in solving problem in predicting the durability of corrosive structures. *Mathematical modeling. № 2 (43)*, 44 – 54. URL: [https://doi.org/10.31319/2519-8106.2\(43\)2020.219266](https://doi.org/10.31319/2519-8106.2(43)2020.219266).
21. Korotka L. The use of unclear conclusion in the tasks of forecasting of the durability of corrosive constructions. *International Journal of Computing Science and Mathematics*, 2021, vol. 14, no. 3, pp. 263 – 273. doi: 10.1504/IJCSM.2021.119901.
22. Harmider L., Taranenko I., Korotka L., Begma P. (2019). Methodological approach to labor potential assessment based on the use of fuzzy sets theory. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, № 6, 144 – 149. URL: <https://doi.org/10.29202/nvngu/2019-6/21>.

Підрозділ 4.4.

1. Буркова Л. А. Оцінка ймовірності настання банкрутства підприємств металургійної галузі як складова визначення їх інвестиційної привабливості. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 8.
2. Гриценко Л. Л., Боярко І. М., Васильєва Т. А. Пріоритети розвитку фінансової системи України в умовах євроінтеграційних процесів : монографія. Суми: Сумський державний університет, 2021. 379 с.
3. Козьменко О. В., Кузьменко О. В. Економіко-математичні методи і моделі: економетрика: Навч. посібник. Київ: Університетська книга, 2023. 406 с.
4. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз : Навч. посібник. Тернопіль, ТНЕУ, 2016. 304 с.
5. Шавурська О. В. Оцінка ймовірності банкрутства як метод прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 4 (94). С. 22 – 28.
6. Altman E. I., Iwanicz-Drozdowska M., Laitinen E. K., Suvas A. Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model. *Journal of International Financial Management & Accounting*. 2017. Issue 28. P. 131 – 171.
7. Barboza F., Kimura H., Altman E. Machine learning models and bankruptcy prediction. *Expert System Apple*. 2017. Issue 83. P. 405 – 417.
8. Charraud J., Saez A. G. Bankruptcy prediction models on Swedish companies: Analysis of the performance of the Altman, Ohlson and Zmijewski bankruptcy prediction models in Sweden. Stockholm, 2021. 84 P.
9. Gnip P., Drotár P. Ensemble methods for strongly imbalanced data: bankruptcy prediction. *IEEE 17th International Symposium on Intelligent Systems and Informatics (SISY)*. 2019. P. 155 – 160.
10. Hafiz A. A., Lukumon O. O., Hakeem A. O., Vikas K., Saheed O. A., Olugbenga O. A., Muhammad B. Systematic review of bankruptcy prediction models: Towards a framework for tool selection. *Expert Systems with Applications*. 2018. Issue 94. P. 164 – 184.
11. Imelda E., Ignacia-Alodia C. The Analysis of Altman Model and Ohlson Model in Predicting Financial Distress of Manufacturing Companies in the Indonesia Stock Exchange. *Indian-Pacific Journal of Accounting and Finance*. 2017. Issue 1. P. 51 – 63.

12. Kuběnka M., Čapek J., Sejkora F. A new look at bankruptcy models. *Technická Univerzita v Liberci*. 2021. Volume 3. P. 167 – 185.
13. Kuběnka M., Myšková R. Obvious and Hidden Features of Corporate Default in Bankruptcy Models. *Journal of Business Economics and Management*. 2019. Volume 20(2). P. 368 – 383. <https://doi.org/10.3846/jbem.2019.9612>
14. Mai F., Tian S., Lee C., Ma L. Deep learning models for bankruptcy prediction using textual disclosures. *European Journal of Operational Research*. 2019. Issue 274(2). P. 743 – 758.
15. Mancisidor R. A. Using multimodal learning and deep generative models for corporate bankruptcy prediction. *Quantitative Finance*. 2023. P. 1 – 23.
16. Narvekar A., Guha D. Bankruptcy prediction using machine learning and an application to the case of the COVID-19 recession. *Data Science in Finance and Economics*. 2021. Volume 1. Issue 2. P. 180 – 195.
17. Oloruntoba P. B. Bankruptcy prediction models: A comparative analysis. Master's thesis in Business Administration. Tallinn: UMEA University, 2019. 58 P.
18. Onakoya A. B., Olotu A. E. Bankruptcy and Insolvency: An Exploration of Relevant Theories. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2017. Issue 7(3). P. 706 – 712.
19. Perboli G., Arabnezhad E. A. Machine Learning-based DSS for mid and long-term company crisis prediction. *Expert System Appl.* 2021. Volume 174. P. 114 – 148.
20. Putri D. P. Comparison of bankruptcy prediction models (Altman, Springate, Grover, Ohlson and Zmiejewski) on PT. Asuransi Harta Aman Pratama. *Economics and Accounting Journal*. 2018. Issue 1 (2). P. 156 – 165. DOI: 10.32493/eaj.v1i2.y2018.
21. Saunders M., Lewis P., Thornhill A. Research methods for business students. London, Financial Times/Prentice Hall, 2019. 594 P.
22. Shi Y., Li X. An overview of bankruptcy prediction models for corporate firms: A systematic literature review. *Intangible Capital*. 2019. Issue 15 (2). P. 114 – 127. <https://doi.org/10.3926/ic.1354>.
23. Бухгалтерська та бюджетна звітність українських підприємств та організацій, фінансовий аналіз звітності. URL: www.zvitnist.com (дата звернення: 18.09.2023 р.).

Підрозділ 4.5.

1. Гаман П. І., Гаман Н. О. Економічна безпека навчального закладу як складова процесу державного управління освітою. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2018. № 2. URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/download/39/59>.
2. Мойсеєнко І. П., Когут А. І. Формування економічної безпеки закладів вищої освіти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2018. № 2. URL: https://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/library/visnyku/nvse/nvse_02_2018/19.pdf.
3. Маринович В. В. Особливості забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти приватної форми власності в Україні. *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences*. 2019. VII (35). <https://doi.org/10.31174/SEND-HS2019-213VII35-04>. URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/marynovych_0002.pdf.
4. Закон України Про Бюро економічної безпеки України. ВВР, 2021, № 23, ст. 197. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>.
5. Закон України Про національну безпеку України. ВВР, 2018, № 31, ст. 241. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>.
6. Указ Президента України Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14.09.2020 “Про Стратегію національної безпеки України”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#n12>.
7. Наказ міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277 Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>.
8. Закон України Про вищу освіту. ВВР, 2014, № 37 – 38, ст. 2004. Редакція від 28.05.2023 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>.
9. Економічна безпека підприємництва в Україні: монографія / Г. В. Ситник, Г. В. Блакита, Н. М. Гуляєва та ін. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 284 с. DOI <http://doi.org/10.31617/m.knute.2020-216>. URL: <https://knute.edu.ua/file/MjkwMjQ=5a209ea36441d3c8a61de7c747ac385b.pdf>.
10. Погорелов Ю. С., Тюленев Г. Д. Економічна безпека вищого навчального закладу: підґрунтя забезпечення. *Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід*: монографія. Х. : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. URL: <http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2018/66/page.php?id=abstract/ukr/85-98>.
11. Маринович В. Вища освіта в умовах збройної агресії з боку РФ та сучасних геополітичних викликів. *Europejskie studia humanistyczne: Państwo i Społeczeństwo*. 2022. Issue 2. DOI: <https://doi.org/10.38014/ehs-ss.2022.2.04>. URL: <https://ehs.eeipsy.org/index.php/ehs/article/download/347/338>.
12. Munteanu C., Munteanu A. Education as a Tool to Enhance Economic Security. URL: http://www.cewse.pl/sites/default/files/materials/education_as_a_tool_to_enhance_economic_security_-_a_montenua.pdf.
13. Правдивець О. М. Економічна безпека, як найвища функція держави. *Вчені записки Університету “КРОК”*. 2022. № 2 (66). DOI: 10.31732/2663-2209-2022-66-40-43. URL: <https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/502>.
14. Буркальцева Д. Д. Економічна безпека підприємництва в системі безпеки національної економіки. *Вісник АПСВТ*. 2016. № 1-2. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=VAPSV_2016_1-2_11.
15. Veshapidze S., Zoidze G., Zubiashvili T., Chiabrishvili K. On the relationship between education and economic security. *Ecoforum*. Vol. 10, Is. 3 (26), 2021. DOI: 10.5281/zenodo.5806515. URL: <http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/rt/captureCite/1246/766>.

16. Tarasenko I., Bondarchuk J., Verhun A., Tarasenko O. Modernization of the higher education system in the context of increasing the economic security level. *International Journal of Management (IJM)*. V. 11, Is. 9, September 2020, pp. 595 – 606. DOI: 10.34218/IJM.11.9.2020.055. URL: <http://www.iaeme.com/IJM/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=9>.
17. Пузирьова П., Ткаченко О. Фінансово-економічна безпека вищих навчальних закладів в умовах глобалізації. URL: https://er.knuid.edu.ua/bitstream/123456789/16919/1/PIONBUG_2020_P171-173.pdf.
18. Zhuyko Z., Senyshyn O., Rushchyshyn N., Kukharska L., Drymalovka Kh. Mechanism for neutralizing internal and external threats to the financial security. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021 № 4 (39). URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/4141/1/Mechanism%20for%20neutralizing%20internal%20and%20external%20threats%20to%20the%20financial%20security.pdf>.
19. Кремень О. Шляхи підвищення рівня економічної безпеки закладів вищої освіти України в умовах глобалізації. URL: https://er.knuid.edu.ua/bitstream/123456789/14496/1/PIONBUG_20191004_P121-122.pdf.
20. Цимбаленко Н. В. Принципи управління економічною безпекою закладів вищої освіти. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2019. № 19. DOI: 10.33813/2224-1213.19.2019.14. URL: https://er.knuid.edu.ua/bitstream/123456789/14710/1/20191211_302.pdf.
21. Снігир Л. П. Фактори загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/110.pdf.
22. Гіряк В. В., Козьмук Н. І., Лук'янська О. В. Фінансово-економічна безпека вищих навчальних закладів в умовах євроінтеграції вищої освіти України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. 2014. Вип. 2. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/214.pdf>.
23. Різник О. М. Концепція відкритої динамічної системи. *Математичні машини і системи*. 2020. № 3. URL: http://www.immsp.kiev.ua/publications/articles/2020/2020_3/03_Reznik_20.pdf.
24. Кургузенкова Л. А. Економічна безпека підприємства: сутність та чинники формування її відповідного рівня. *Економіка і суспільство*. 2015. Вип. 1. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/1_ukr/06.pdf.
25. Kasych A., Breus S., Khaustova Ye. The economic security of higher education institutions from the perspective of international competition. *Baltic JoUrnal of Economic StUdies*. Vol. 4, № 5, 2018. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-1-9>. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/527>.
26. Орлик О. В. Взаємодія ринків праці та освітніх послуг в контексті забезпечення економічної безпеки. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 2 (66). URL: <http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2018/66/pdf/85-98.pdf>.

Підрозділ 4.6.

1. McCallum S., Viviers S. Exploring key barriers and opportunities in impact investing in an emerging market setting. *South African Journal of Business Management*. 2020. Vol. 51. № 1. DOI: <https://doi.org/10.4102/sajbm.v51i1.1601>.
2. Pianta M., Lucchese M. Rethinking the European Green Deal: an industrial policy for a just transition in Europe. *Review of Radical Political Economics*. 2020. Vol. 52. № 4. DOI: <https://doi.org/10.1177/0486613420938207>.
3. Бикова А. Україна та Естонія реалізують спільний пілотний проект е-ТТН. 03.09.2022. URL: https://logist.today/uk/dnevnik_logista/2022-09-03/ukraina-i-estoniya-realizuyut-sovmestnyj-pilotnyj-proekt-e-ttn.
4. Вперше в Україні біогазовий завод вироблятиме біометан. 12.04.2023. URL: https://www.rada.gov.ua/news/news_kom/235404.html.
5. Гвоздьова О. Експорт з України. 24.10.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959>.
6. Інвестиційна карта України для Цілей сталого розвитку. 14.07.2021. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/investytsiyna-karta-ukrayiny-dlya-tsiley-staloho-rozvytku>.
7. Лоза С. Інвестування транспортної галузі – як основа відновлення економіки країни. Modeling the development of the economic systems. 2023. № 1. С. 200 – 211. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2023-7-28>.
8. Маслов Ю. Головування України в Дунайській стратегії ЄС. 21.11.2022. URL: https://lb.ua/blog/yurii_maslov/536563_golovuvannya_ukraini_dunayskiy.html.
9. Мигаль М. Україна успішно пройшла відбір для участі у пілотному проекті EU4Digital. 19.04.2023. URL: <https://iaa.org.ua/articles/ukrayina-uspishno-proyshla-vidbir-dlya-uchasti-u-pilotnomu-proyektii-eu4digital>.
10. Розвиток логістично-транспортної інфраструктури прикордонних областей Західного регіону України: науково-аналітична доповідь / наук. ред. Х. М. Притула; ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України”. Львів, 2023. 87 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20230031.pdf>.
11. Україна та Велика Британія підписали історичний Спільний план дій. 25.08.2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ministry-ukrainy-ta-velykoi-brytanii-pidpysaly-istorychniy-spilnyi-plan-dii-shchodo-dopomohy-u-vidnovlenni-transportnoi-merezhi-ukrainy>.

Підрозділ 4.7.

1. Галицький О. М. Імперативи діагностування інноваційного потенціалу у напрямі захисту економічних інтересів переробних підприємств аграрної сфери. *Агросвіт*. 2017. № 4. С. 35 – 39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2017_4_5.
2. Маковоз О. С. Стратегічне управління у процесі побудови систем економічного захисту результатів діяльності суб'єктів агробізнесу. *Інноваційна економіка = Innovative economy*. 2019. № 5-6 (80). С. 80 – 85.
3. Ілляшенко О. В. Механізм захисту економічної діяльності підприємства. *Економіка і регіон*. 2015. № 5. С. 47 – 52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_5_10.
4. Чередниченко О. Ю., Козлова А. О. Загрози економічній безпеці держави в умовах євроінтеграції. *Світ економічної науки. Випуск 1: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування (м. Тернопіль, 27 лютого 2018 р.)*. С. 68 – 70. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/25706/1/3бiрник.pdf#page=68>.

-
5. Ivankiv O. Діагностика загрози економічній безпеці підприємства й напрями їх нівелювання в умовах євроінтеграційних процесів. *Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*. 2016. 1 (5). С. 40 – 45.
 6. Осаволук Д. П. Основні засади економічної безпеки України в контексті євроінтеграції. 2019. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/27485/6562.pdf?sequence=3>.
 7. Демченко І. В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. *Стратегічний потенціал державного та територіального розвитку: Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.)*. 2019. С. 260 – 261.
 8. Калініченко Л. Л. Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних викликів. *Scinces of Europe*. 2016. № 2 (2). С. 13 – 17.
 9. Шостак Л. Б., Сігайов А. О. Економічна безпека України в контексті євроінтеграційних процесів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017 (4). С. 3 – 14.
 10. Носань Н. С. Актуальні загрози та ризики фінансової безпеки України на межі посткризового та євроінтеграційного періодів. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 40. С. 35 – 39.
 11. Радевич Н. Інформаційна безпека України в контексті євроінтеграції. *Міжнародний науковий вісник*. 2021. № 1-2 (23 – 24). С. 133 – 145.
 12. Лічман Т. В. Окремі аспекти захисту комерційної таємниці вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. *Вчені записки університету КРОК. Серія: Економіка*. 2014. № 37. С. 126 – 134.
 13. Худолій Л. М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. *Ефективна економіка*. 2011. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=455>.
 14. Дерій Ж. В., Ткаленко С. І. Модель інвестиційної безпеки України в умовах євроінтеграції. *Фінансові дослідження*. 2018. № 5. URL: <http://ir.stu.cn.ua/bitstream/handle/123456789/17989/7.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
 15. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29.10.2013 р. № 1277.
 16. Свида І. Ю., Потьомкін М. М., Хомчак Р. Б. Метод трикритеріального ранжування та його використання для багатокритеріального порівняння альтернатив. *Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони*. 2017. № 30.3. С. 88 – 92.
 17. Шарко О. В., Степанчиков Д. М. Використання апарату нечіткої логіки при виборі стратегії енергозберігаючих заходів у житлово-комунальному господарстві. *Науковий вісник Херсонської державної морської академії*. 2015. № 2. С. 346 – 352
 18. Шарко О. В., Степанчиков Д. М. Використання апарату нечіткої логіки при виборі стратегії енергозберігаючих заходів у житлово-комунальному господарстві. *Науковий вісник Херсонської державної морської академії*. 2015. № 2. С. 346 – 352.

Наукове видання

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА

Колективна монографія

Надруковано у ПП “Астроя”
Свідоцтво про державну реєстрацію
серія ДК № 5599 від 19.09.2017 р.
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б, кв. 4
Підписано до друку 20.12.2023 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура ШРИФТ.
Друк різнографічний. Умовн. друк. арк. 12,82
Наклад 500 шт. Замовлення 2024-03

Видавництво ПП “Астроя”
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
E-mail: astraya.pl.ua@gmail.com, веб-сайт: astraya.pl.ua
Свідоцтво суб’єкта видавничої справи ДК № 5599 від 19.09.2017 р.

Друк ПП “Астроя”
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
Дата державної реєстрації та номер запису в ЄДР
14.12.1999 р. № 1 588 120 0000 010089

