

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 74



Видавничий дім
«Гельветика»
2022

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор, начальник відділу науково-дослідної роботи та атестації наукових кадрів ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти» Міністерства освіти і науки України (Київ, Україна).

Члени редакційної колегії:

Вербівська Людмила Василівна – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (Чернівці, Україна).

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (Харків, Україна).

Гальцова Ольга Леонідівна – доктор економічних наук, професор, Класичний приватний університет (Запоріжжя, Україна).

Дименко Руслан Анатолійович – доктор економічних наук, доцент, ДВНЗ Університет банківської справи (Львів, Україна).

Дука Анастасія Петрівна – доктор економічних наук, професор, професор, Національний університет "Чернігівська політехніка" (Чернігів, Україна).

Іртищева Інна Олександрівна – доктор економічних наук, професор, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова (Миколаїв, Україна).

Коваль Віктор Васильович – доктор економічних наук, професор, Південний науковий центр НАН України та МОН України (Одеса, Україна).

Кудлаєва Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (Чернівці, Україна).

Лопашук Інна Афанасіївна – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (Чернівці, Україна).

Марич Максим Григорович – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (Чернівці, Україна).

Морозова (Селіверстова) Людмила Сергіївна – доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно-економічний університет (Київ, Україна).

Новикова Іннола Вікторівна – доктор економічних наук, професор, ВСП "Інститут інноваційної освіти Київського національного університету будівництва" (Київ, Україна).

Островська Наталія Степанівна – доктор економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (Чернівці, Україна).

Пономаренко Тетяна Вадимівна – доктор економічних наук, професор, Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Бугая (Київ, Україна).

Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, професор, Заклад вищої освіти «Міжнародний університет бізнесу і права» (Херсон, Україна).

Роговий Андрій Віталійович – доктор економічних наук, професор, Навчально-науковий інститут бізнесу, природокористування і туризму, Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна).

Сафонов Юрій Миколайович – доктор економічних наук, професор, ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України (Київ, Україна).

Стеблянко Ірина Олегівна – доктор економічних наук, професор, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Дніпро, Україна).

Ткачук Ірина Ярославівна – доктор економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (Чернівці, Україна).

Федишин Майя Пилипівна – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (Чернівці, Україна).

Цвірко Олена Олександрівна – доктор економічних наук, професор, ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій» (Одеса, Україна).

Велькі Януш – доктор економічних наук, професор, Університет «Опольська політехніка» (Ополе, Польща).

Гросу Вероніка – доктор економічних наук, професор, Сучавський університет імені Штефана чел Маре (Сучава, Румунія).

Дзієканські Павел – доктор економічних наук, професор, Університет імені Яна Кохановського (Кельце, Польща).

Космулес Крістіна Габріела – кандидат економічних наук, асистент професора, Сучавський університет імені Штефана чел Маре (Сучава, Румунія).

Міхальчук Камелія-Каталіна – кандидат економічних наук, доцент, Сучавський університет імені Штефана чел Маре (Сучава, Румунія).

Піллелієне Ліна – доктор економіки, професор маркетингу, Університет Вітаутаса Великого (Каунас, Литва).

Ситнік Інесса Василівна – доктор економічних наук, професор, Університет «Політехніка Опольська» (Ополе, Польща).

Соколюк Маріан – кандидат економічних наук, доцент, Сучавський університет імені Штефана чел Маре (Сучава, Румунія).

Хлачук Елена – доктор економічних наук, професор, Сучавський університет імені Штефана чел Маре (Сучава, Румунія).

Чоботару Маріус-Сорін – кандидат економічних наук, лектор, Сучавський університет імені Штефана чел Маре (Сучава, Румунія).

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу: <https://doi.org/10.32843/bses>

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2019 року № 1643 (Додаток 4)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;

072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг;

076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 241 – Готельно-ресторанна справа;

242 – Туризм; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення вченої ради Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (від 25 квітня 2022 року протокол № 4)

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2022

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Луньова Т.С. НЕДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ.....	9
---	----------

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Ніколаєв Ю.О., Карапетян А.Б. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ФОНДОВІ РИНКИ.....	15
Павлов О.І. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК ГЛОБАЛІЗОВАНА СИСТЕМА.....	20
Ніколаєв Ю.О., Філак В.Ю. ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ.....	27
Ярема Т.В. ДИСКУРС РОЗВИТКУ АСИНХРОННОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ СИЛИ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС.....	32

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Балдинюк В.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ	36
Галанець В.В., Колодій А.В. ДЕРЖАВНІ ЗАХОДИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОВИРОБНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	44
Крилов Д.В. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	50
Назаренко І.Ф. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ.....	56
Овсак О.П., Садловська І.П. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ УГОДИ МІЖ УКРАЇНОЮ, ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ТА ЇЇГО ДЕРЖАВАМИ – ЧЛЕНАМИ «ПРО СПІЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ ПРОСТІР».....	65
Рябоволик Т.Ф., Андрощук І.О., Горпинченко О.В. СУЧАСНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	71
Швець А.І. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ В УКРАЇНІ.....	83
Яремчук Н.В., Гонтарук Я.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ ЗЕРНА В УКРАЇНІ.....	88

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Адлер О.О., Лесько О.Й., Долгій Л.М. ЗАСТОСУВАННЯ LEAN-ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КОНЦЕРН ХЛІБПРОМ»).....	98
Дідківський А.О., Богма О.С. ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА».....	106
Залуцька Х.Я., Кособуцький М.О. СВОЄРІДНІСТЬ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	110
Ільченко С.В., Яцкевич І.В., Костюк Ю.Д. ПАРАДИГМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МІСЬКИМИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ.....	118

Канцедал Н.А., Лега О.В. ІНСТИТУЦІЙНІ ІНДИКАТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	126
Клорон Іван, Shapurov Olexandr BLOCKCHANE TECHNOLOGY: ESSENCE, BENEFITS AND PROSPECTS OF USE.....	135
Ощепков О.П., Магденко С.О. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ОЦІНКА ЗНАЧУЩОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СТВОРЕННІ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	142
Постова В.В. КЕЙТЕРИНГ ЯК НОВИЙ ТРЕНД В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....	147
Швед В.В., Прибега Н.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СИСТЕМИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	151
Штанова А.Л. НАПРЯМ РОЗВИТКУ МЕРЕЖ КІНОТЕАТРІВ ПІД ВПЛИВОМ КРИЗОВИХ УМОВ.....	157
Яковенко О.І. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	163
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Хомюк Н.Л., Антонюк Д.А., Карлін М.І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	168
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Лазарєва О.В., Горгоц А.О., Гориславська В.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНІ.....	175
РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Гавадзин Н.О., Кріцак Ю.О. ФАНДРЕЙЗИНГ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ.....	182
Ситник Н.С., Гаврецька І.І. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	187
Коцюрубенко Г.М., Логвіновська С.І., Маринов Д.М. ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ПОТЕНЦІАЛ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ ТЕРИТОРІЇ.....	194
Ткачик Ф.П. ПОДАТКОВІ ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	203
Чубка О.М., Ливдар М.В., Климко А.Р. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ КОРОНОВІРУСУ COVID-19 НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	210
РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Долішня Т.І., Озар Т.С. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	216
Поліщук О.М., Мельник В.В. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	221

Яловега Л.В., Лега О.В., Прийдак Т.Б.

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ:

АНАЛІЗ РЕЛЕВАНТНОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....227

Ярема Я.Р.

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....234

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Койбічук В.В., Дрозд С.А.

ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

В КОНТЕКСТІ ЗМЕНШЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЛЮДСЬКОЇ НЕРВНОСТІ.....240

РОЗДІЛ 10. ТУРИЗМ

Власенко Л.В.

ЗАЛУЧЕННЯ КИТАЙСЬКИХ ТУРИСТІВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК

ВІДНОВЛЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....249

Кізюн А.Г.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ В ЕПОХУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....256

Шапошников К.С., Незвещук-Когут Т.С.

ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ:

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....261

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMICS

AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Lunova Tetiana

IMPERFECT COMPETITION: ISSUES OF THEORY AND PRACTICE..... 9

SECTION 2. WORLD ECONOMY

AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Nikolayev Yuriy, Karapetyan Ani

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON STOCK MARKETS..... 15

Pavlov Oleksandr

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS AS A GLOBALIZED SYSTEM..... 20

Nikolayev Yuriy, Filak Valeriia

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

IN THE CONTEXT OF BUSINESS TRANSNATIONALIZATION 27

Yarema Tomash

THE DISCOURSE OF THE DEVELOPMENT

OF INNOVATION POWER'S ASYNCHRONY OF THE EU MEMBER STATES..... 32

SECTION 3. ECONOMY

AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Baldinyuk Vasyl

STATE REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE..... 36

Halanets Volodymyr, Kolodiy Andriy

STATE MEASURES OF FINANCIAL SUPPORT

OF DOMESTIC AGRICULTURAL PRODUCERS IN MODERN CONDITIONS..... 44

Krylov Denys

PROBLEMS OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE..... 50

Nazarenko Iryna

FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE:

ESSENCE AND ECONOMIC ANALYSIS 56

Ovsak Oksana, Sadlovska Iryna

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF THE AGREEMENT

BETWEEN UKRAINE, THE EUROPEAN UNION AND ITS MEMBER STATES

ON THE COMMON AVIATION AREA..... 65

Riabovolyk Tetiana, Androshchuk Ilona, Horpynchenko Olha

MODERN MIGRATION PROCESSES AND THEIR IMPACT

ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY..... 71

Shvets Anzhela

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A TOOL FOR SOLVING

SOCIAL PROBLEMS IN UKRAINE..... 83

Yaremchuk Natalia, Gontaruk Yaroslav

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION

AND PROCESSING IN UKRAINE..... 88

SECTION 4. ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Adler Oksana, Lesko Oleksandr, Dolgiy Liza

APPLICATION OF LEAN TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF BUSINESS PLANNING

AND ECONOMIC ANALYSIS OF A MODERN ENTERPRISE

(ON THE EXAMPLE OF CONCERN HLIBPROM)..... 98

Didkivskyi Andrii, Bogma Olena

CONTENTS OF THE CONCEPT «POTENTIAL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT»..... 106

Zalutska Khrystyna, Kosobutsky Mykola THE VARIABILITY OF WAYS TO REDUCE COSTS OF MODERN ENTERPRISES.....	110
Ilchenko Svitlana, Yatskevych Inna, Kostiuk Yurii THE PARADIGM OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF URBAN TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEMS.....	118
Kantsedal Nataliya, Leha Olha INSTITUTIONAL INDICATORS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN WAR CONDITIONS.....	126
Klopov Ivan, Shapurov Olexandr BLOCKCHANE TECHNOLOGY: ESSENCE, BENEFITS AND PROSPECTS OF USE.....	135
Oshchepkov Oleksander, Mahdenko Svitlana ANALYSIS OF TRENDS AND ASSESSMENT OF THE IMPORTANCE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN CREATING ADDED VALUE OF EFFICIENCY OF ENTERPRISES.....	142
Postova Valentyna CATERING AS A NEW TREND IN RESTAURANT BUSINESS.....	147
Shved Vadym, Prybega Natalya THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF THE INTELLECTUAL SYSTEM OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT.....	151
Shtanova Alona THE WAY OF DEVELOPMENT OF CINEMA CHAINS IN IMPACT OF CRISES.....	157
Yakovenko Olena ANTI-CRISIS ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE COVID-19 PANDEMIC.....	163
SECTION 5. PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	
Khomiuk Nataliia, Antoniuk Dmytro, Karlin Mykola MODERN TRENDS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN RURAL AREAS	168
SECTION 6. ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL DEFENCE	
Lazarieva Olena, Gorgots Alina, Horyslavska Victoria FEATURES OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF LAND USE IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES AND UKRAINE.....	175
SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Havadzyn Nataliia, Kritsak Yurii FUNDRAISING IN WAR-TIME CONDITIONS.....	182
Sytnyk Nataliia, Havretska Iryna FINANCIAL SECURITY OF TRADE ENTITIES AS AN IMPORTANT COMPONENT OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINIAN ENTITIES.....	187
Kotsiurubenko Ganna, Lohvinovska Svitlana, Marynov Dmytro FINANCIAL CAPACITY OF LOCAL BUDGETS AS A POTENTIAL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND WELFARE OF THE POPULATION.....	194
Tkachyk Fedir THE TAX DOMINANTS OF FINANCIAL EQUALIZATION OF DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF MILITARY STATUS.....	203
Chubka Olha, Lyvdar Marta, Klymko Anzhelika THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE ACTIVITIES OF BUSINESS ENTITIES.....	210

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Dolishnia Tetiana, Ozar Tetiana
ORGANIZATION OF RECEIVABLES ACCOUNTING216

Polishchuk Oleh, Melnyk Viacheslav
INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT
OF ACCOUNTING AND FINANCIAL COMPONENTS
OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES' ECONOMIC SECURITY SYSTEM.....221

Yaloveha Liudmyla, Leha Olha, Priydak Tetiana
MANAGEMENT DECISIONS: RELEVANCE ANALYSIS
OF ACCOUNTING INFORMATION.....227

Yarema Yaroslav
STRATEGIC ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....234

**SECTION 9. MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Vitaliia Koibichuk, Drozd Serhii
INTENSIFICATION OF ECONOMIC GROWTH
IN THE CONTEXT OF REDUCING HUMAN INEQUALITY DIFFERENTIATION.....240

SECTION 10. TOURISM

Vlasenko Lev
ATTRACTING CHINESE TOURISTS AS A PRIORITY AREA
FOR THE RESTORATION OF UKRAINE'S TOURISM INDUSTRY.....249

Kiziun Alla
TRENDS IN THE DEVELOPMENT
OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN INTERNATIONAL TOURISM
IN THE ERA OF INTEGRATION PROCESSES.....256

Shaposhnykov Kostiantyn, Nezveshchuk-Kohut Tetiana
HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN UKRAINE:
CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....261

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

НЕДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ IMPERFECT COMPETITION: ISSUES OF THEORY AND PRACTICE

У статті досліджено теоретичні та прикладні аспекти недосконалої конкуренції. Проведено порівняльний аналіз основних типів ринкових структур, розглянуто характерні ознаки досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Визначено вклад у розвиток теорії недосконалої конкуренції Е. Чемберліна, Дж. Робінсона та Й. Шумпетера. Звернено увагу на застосування учасниками олігопольного ринку різних механізмів узгоджених дій. Охарактеризовано негативні та позитивні наслідки діяльності монополій. Наведено приклади присутності на ринках України всіх типів ринкових структур, що мають ознаки недосконалої конкуренції. Уточнено сфери діяльності суб'єктів природних монополій в Україні. Охарактеризовано основні завдання та напрями діяльності Антимонопольного комітету України. Зроблено висновок про необхідність підвищення ефективності захисту конкуренції в країні, зниження рівня монополізації та концентрації товарних ринків.

Ключові слова: конкуренція, досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія.

The aim of the article is to study the theoretical and applied aspects of imperfect competition. For this purpose the comparative analysis of the basic types of market structures is carried out: perfect competition, monopolistic competition, oligopoly and monopoly, their characteristic features are considered. The contribution to the development of the theory of imperfect competition by E. Chamberlin, J. Robinson and J. Schumpeter is determined. It is concluded that in modern conditions one of the most effective market structures is oligopoly, but the attractiveness of oligopolistic markets for the implementation of various mechanisms of concerted action, including open collusion (cartels), covert agreements (price leadership, producer conventions), cooperation. The negative features of monopolies are characterized. Among the positive consequences of their activities is the introduction of innovations, which is unrealistic for small firms. It is concluded that the predominance of negative features of monopolization requires active action of the state in the field of competition protection. Examples of the presence in the markets of Ukraine of all types of market structures that have signs of imperfect competition are given. The activity of restaurant establishments is named as an example of monopolistic competition. The oligopolistic markets in Ukraine are the mobile market, the sugar market, the chicken market, and the refined bottled sunflower oil market. The spheres of activity of the subjects of natural monopolies in Ukraine are specified, among them: transportation of natural and oil gas and its distribution; transportation of oil and oil products; ammonia transportation; transmission and distribution of electricity; centralized water supply and sewerage; transportation of thermal energy. The domestic legislation, which is the basis of the state's competition policy, tasks and activities of the Antimonopoly Committee of Ukraine, is described. Examples of measures taken by this body in 2021 to detect and stop violations of competition laws are given. It is noted that the practice confirms the conclusions of the theory on the possibility of implementing in conditions of imperfect competition of various mechanisms of concerted action that adversely affect competition and harm consumers.

Key words: competition, perfect competition, monopolistic competition, oligopoly, monopoly.

УДК 330.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-1>

Луньова Т.С.

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національна академія статистики, обліку та аудиту

Lunova Tetiana

National Academy of Statistics,
Accounting and Audit

Постановка проблеми. Необхідною передумовою успішного функціонування та сталого розвитку економіки країни є створення умов для ефективної конкуренції між суб'єктами господарювання. Прибутковість та ефективність використання ресурсів підприємствами у різних секторах економіки є різними, що залежить від форми здійснення конкуренції. Досконала конкуренція в її класичному вигляді припинила своє існування ще в кінці XIX століття, їй на зміну прийшли такі типи ринкових структур, як монополістична конкуренція, олігополія, монополія, що відрізняються за кількістю учасників, характером продукції, умовами виходу на ринок. Постійна зміна конкурентних відносин потребує дослідження характерних ознак цих ринкових структур з метою розуміння проблеми ефективності ринків, що монополюють

конкурують, а також визначення напрямів державного захисту економічної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних основ недосконалої конкуренції присвячені наукові праці таких дослідників, як В. Венгер, В. Єременко, К. Захарова, С. Микуланинець, В. Оверченко, Г. Філюк, М. Філон та ін. Проте більш глибокого дослідження потребує прикладний аспект функціонування в Україні типів ринкових структур, що мають ознаки недосконалої конкуренції.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні теоретичних та прикладних аспектів недосконалої конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній теорії до середини XX ст. сформувався уявлення щодо чотирьох класичних моделей

ринку: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії і чистої монополії. Класифікація ринкових структур (табл. 1) – це результат напрацювань представників неокласичної теорії та неолібералізму, серед яких Ф. Еджуорт, А. Маршалл, Е. Чемберлін, Дж. Робінсон, Й. Шумпетер та інші.

Згідно теорії досконалої конкуренції А. Маршалла, конкурентні відносини на ринку існують тоді, коли там стикається велика кількість продавців і покупців, кожен з яких не здатний диктувати власні ціни, а може лише пристосуватись до існуючих. «Ринок досконалої конкуренції передбачає відсутність влади виробника над ринком і встановлення ціни не виробником, а через функцію попиту і пропозиції» [2, с. 155].

Для досконалої конкуренції характерні такі ознаки [3, с. 41]:

- велика кількість продавців і покупців, жоден з яких не має помітного впливу на ринкову ціну і кількість товару;
- кожен продавець виробляє однорідний продукт, який у жодному відношенні не відрізняється від продукту інших продавців;
- бар'єри для входу на ринок у довгостроковому аспекті або мінімальні, або взагалі відсутні;
- жодних штучних обмежень попиту, пропозиції або ціни не існує і ресурси – змінні фактори виробництва – мобільні;
- кожен продавець і покупець мають повну і правильну інформацію про ціну, кількість продукту, витрати й попит на ринку.

Досконала конкуренція виконує низку функцій, зокрема: «утворює та врівноважує ціни; стимулює скорочення граничних витрат виробництва; раціоналізує структуру виробництва (завдяки безперебійному руху капіталів сприяє їхньому переливанню з галузі в галузь), врівноважує й регулює (самонастроює) розвиток усієї соціально-економічної системи» [4, с. 250]. Разом з тим, для неї характерні і певні недоліки, наприклад:

- вона не передбачає виробництва суспільних благ;
- не здатна забезпечити прискорення науково-технічного прогресу шляхом впровадження наукомістких та капіталомістких технологій;
- за умов досконалої конкуренції фірми виробляють стандартизовану (однорідну) продукцію, практично не враховуючи широкий спектр споживчого вибору.

Процес становлення та розвитку монополій, який почався в кінці XIX ст., привів до появи теорій недосконалої конкуренції, автори яких до цього типу ринкових структур віднесли монополістичну конкуренцію, олігополію та монополію. Зокрема, розробниця економічної теорії недосконалої конкуренції Дж. Робінсон розглядала різні видозміни конкуренції за умов монополізації виробництва. Дослідниця вивчала ситуації олігополії, монополії, чистої монополії і прийшла до висновку, що конкуренція за умов монополізації виробництва зберігається, але стає недосконалою, а монополія, впливаючи на ринкове середовище попиту і пропозиції, не в силі зупинити дію ринкових механізмів. Е. Чемберлін ввів поняття монополістичної конкуренції, стверджуючи, що типовим для сучасного ринку є поєднання конкуренції і монополії. «Якщо продукт і ринок диференційовані, то кожний продавець одночасно є і монополістом, і конкурентом» [4, с. 254].

Монополістична конкуренція – це така ринкова ситуація, за якої відносно багато невеликих виробників пропонує схожу, але не ідентичну продукцію [2, с. 200]. Монополістичній конкуренції властиві риси як монополії, так і досконалої конкуренції. Схожість з монополією обумовлена здатністю фірм контролювати ціни на товари, а із досконалою конкуренцією – великою кількістю фірм та незначними бар'єрами входження на ринок. Характерними ознаками монополістичної конкуренції є наступні:

Таблиця 1

Основні типи ринкових структур

Типи ринкових структур		Характерні риси			
		Кількість фірм	Умови виходу на ринок	Диференціація продукту	Доступність інформації на ринку
Досконала конкуренція		Багато	Бар'єри входження відсутні	Відсутня	Вільний доступ до інформації
Недосконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Багато	Бар'єри входження незначні	Наявна	Вільний доступ до інформації
	Олігополія	Незначна	Бар'єри входження високі	Як однорідна, так і диференційована продукція	Доступність лише для великих фірм
	Монополія	Одна фірма	Вхід для інших виробників заблоковано	Відсутня (один продукт)	Інформація закрита

Джерело: складено за [1; 2; 3]

– на ринку існує відносно велика кількість продавців, кожний з яких задовольняє незначну частку попиту (від 1% до 10%);

– конкуренти на ринку торгують диференційованими товарами, однак вони не є абсолютними замінниками; диференціація будується на реальних та вдаваних відмінностях;

– при встановленні ціни чи обсягів продажу не враховуються реакції конкурентів;

– бар'єри входження на ринок є незначними, але складнішими, ніж за умов досконалої конкуренції.

Дослідники зазначають, що «монопольність у такій моделі полягає в тому, що кожна фірма за умов диференціації продукції має певною мірою монопольну владу над своїм товаром; вона може підвищувати і знижувати ціну на нього незалежно від дій конкурентів, хоч ця влада й обмежується наявністю виробників аналогічних товарів» [3, с. 42].

Олігополія – це ситуація, в якій більшу частину продажу здійснює кілька великих фірм, кожна з яких спроможна впливати на ринкову ціну власними діями [2, с. 211]. Олігополія виділяється такими характерними ознаками:

– незначна кількість фірм у галузі;

– виробництво ними як однорідної, так і диференційованої продукції;

– високі бар'єри для входження на ринок;

– загальна взаємозалежність фірм як за ціною, так і за випуском продукції;

– залежність діапазону цін від рівня узгодженості дій конкурентів;

– наявність тенденції до стійкої фіксації цін;

– доступність інформації на ринку лише для великих фірм.

На думку дослідників, «олігополія являє собою одну із найефективніших ринкових структур. З одного боку, вона дозволяє сконцентрувати під контролем одного підприємства достатню для ефективного господарювання кількість ресурсів, з другого – зберігає конкуренцію між олігополістами» [5, с. 166]. Проте варто розуміти, що олігопольні ринки є досить привабливими для реалізації різних змов та узгоджених дій, які негативно впливають на конкуренцію. Пояснюється це тим, що олігополістичний ринок повсякчас перебуває під впливом двох різноспрямованих сил: зацікавленості кожної фірми у максимізації сукупної маси прибутку для всієї галузі та прагнення до максимізації власного прибутку. Для досягнення максимізації прибутку галузі учасники ринку застосовують різні механізми узгоджених дій: відкриті змови (картельні угоди), приховані угоди (цінове лідерство, конвенції виробників), кооперативна співпраця (сигналізування, евристичне ціноутворення) [6, с. 38].

Монополія – це така ринкова ситуація, коли окрема фірма або об'єднання декількох фірм

виробляють переважну кількість певної продукції, завдяки чому впливають на процес ціноутворення і привласнюють високі (монопольні) прибутки. При цьому не слід думати, що йдеться лише виключно про 100%-ну частку фірми на ринку, але і про відносне домінування, коли «її конкурентне оточення є настільки слабким, що не може вплинути на загальні умови функціонування ринку» [7]. Г. М. Филук справедливо зазначає, що «суб'єктом монополії може бути не тільки велике, але й незначне за розмірами підприємство, особливо, якщо воно випускає унікальну продукцію. Монополія може існувати і в масштабах світового господарства, і в межах національних кордонів, і на локальних ринках» [7].

Ринок чистої монополії (один виробник) характеризується такими рисами: самостійне встановлення виробником ціни на свій товар; відсутність близьких замінників товару; заблокований вхід на ринок для інших виробників. Більшість поглядів теоретиків на сутність монополізації мають негативний відтінок, тоді як Й. Шумпетер називав монополію двигуном економічного розвитку. Адже, володіючи значними фінансовими ресурсами, монополісти мають можливість проводити дослідницькі роботи, впроваджувати нову техніку і технології, що нереально для невеликих фірм. І все ж, переважаючі негативні рис монополізації потребують активних дій держави у сфері захисту конкуренції.

На ринках України присутні всі три типи ринкових структур, що мають ознаки недосконалої конкуренції.

Прикладом монополістичної конкуренції є діяльність закладів ресторанного господарства. У січні 2022 р. їх кількість в Україні склала

15,8 тисяч. При ємності ринку в 15,0 млрд. грн. середня частка закладу становить менше 1%.

Яскравим прикладом олігопольного ринку в Україні є ринок мобільного зв'язку, на якому функціонують три оператори – Київстар, Vodafone Україна та Lifecell.

У 2020 р. АМКУ олігопольним назвав ринок цукру, найбільші частки основних учасників якого наступні: Група «Astarta» – 19%,

ТЗОВ «Радехівський цукор» – 19%, Група компанії «Укрпромінвест» – 10%. Ринок характеризується високими бар'єрами входження нових виробників, зокрема значною вартістю необхідних переробних потужностей для здійснення діяльності з виробництва цукру [8].

До олігопольного типу слід також віднести ринок курячого м'яса, більше половини якого займають три виробники – ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (38%), ТОВ «Комплекс Агромарс» (12%), ТОВ «Агро-Овен» (6%) [9].

Олігопольним є вітчизняний ринок олії соняшникової рафінованої бутильованої. АМКУ трива-

лий час досліджується ситуація на цьому ринку щодо його обсягу, структури, часток учасників, можливих порушень конкурентного законодавства. Це пов'язано із різким зростанням ціни на олію соняшникову на внутрішньому ринку у 2021 р. (більше, ніж на 80%). Ринок олії є експортно-орієнтованим, його основна проблема полягає в залежності збалансованості внутрішнього попиту та пропозиції від світової ринкової кон'юнктури. Основними учасниками ринку є дві компанії, сукупна частка виробництва яких складає понад 50%: ДП «Сантрейд» та ТОВ «Кернел-Трейд».

На думку експертів, у цих виробників відбувалося синхронне зростання цін на олію на внутрішньому ринку при одночасному зниженні цін експорту, що могло свідчити про субсидування дешевої експортної олії на конкурентних іноземних ринках за рахунок дорогої для внутрішнього споживача [10].

До сфери діяльності суб'єктів природних монополій в Україні належать [11]:

- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл;
- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування аміаку трубопроводами;
- передача та розподіл електричної енергії;
- централізоване водопостачання та водовідведення;
- транспортування теплової енергії магістральними та місцевими (розподільчими) тепловими мережами.

На сьогоднішній день в Україні створені та діють система державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, система державного регулювання природних монополій, національна система контролю державної допомоги суб'єктам господарювання. Підґрунтям конкурентної політики держави є комплекс Законів України «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про державну допомогу суб'єктам господарювання».

Згідно статті 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III, «суб'єкт господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо: на цьому ринку у нього немає жодного конкурента; він не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин» [12]. Монопольним (домінуючим) в Україні вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35%, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції.

Для забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері публічних закупівель у 1993 р. був створений Антимонопольний комітет України (АМКУ) як державний орган із спеціальним статусом. Основні завдання цього органу наступні [13]:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
- контроль за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції під час регулювання цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- сприяння розвитку добросовісної конкуренції;
- методичне забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції;
- здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері публічних закупівель;
- проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання та здійснення контролю за допустимістю такої допомоги для конкуренції.

Варто навести декілька прикладів заходів щодо виявлення та припинення порушень вітчизняного законодавства, проведених АМКУ у 2021 р. [11]:

- відкриття справи проти ТОВ «ГК «Нафтогаз Трейдинг» щодо зловживання монопольним становищем на ринку оптової реалізації природного газу;
- відкриття справи проти 169 компаній, що торгують паливом через АЗС (у тому числі ПАТ «Укрнафта» та ПАТ «Укртатнафта»), за антиконкурентні узгоджені дії на ринку світлих нафтопродуктів. В межах цієї справи виявлено випадки одночасного встановлення на автозаправних станціях однакових цін на пальне, незалежно від бренду АЗС та регіону;
- визнання неправомірними дій ДП «Держвуглепостач», ПАТ «Центренерго», ТОВ «ДТЕК Трейдинг», АТ «ДТЕК Дніпроенерго», АТ «ДТЕК Західенерго», ТОВ «ДТЕК Східенерго» щодо завищення граничних цін на енергетичне вугілля для потреб ТЕС і ТЕЦ, що призвело до обмеження конкуренції на ринку генерації електроенергії;
- накладення штрафу за зловживання монопольним становищем на загальнодержавному ринку первинної реалізації патоки крохмальної кукурудзяної та глюкозних сиропів на групу компаній - ТОВ «Інтерстарч Україна», ПрАТ «Дніпровський КПК» та ПрАТ «Інтеркорн», підпорядкованих групі Roshen Europe BV;
- накладення штрафу на оператора телекомунікацій «Лайфселл» за поширення неправдивої

та неточної інформації щодо лідерства у наданні послуг, що могло надати йому неправомірних переваг та поставити компанію у більш вигідне становище у порівнянні з конкурентами;

– накладення штрафу та позбавлення права участі в публічних закупівлях на три роки компаній ТОВ «Форма» та ТОВ «Еко-буд-трейд» через змову на тендері щодо будівництва Подільського моста у Києві.

Отже, наведені приклади практичної діяльності АМКУ підтверджують висновки теорії про можливість реалізації в умовах недосконалої конкуренції різних механізмів узгоджених дій, які негативно впливають на конкуренцію та наносять шкоду споживачам.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило здійснити порівняльний аналіз теоретичних характеристик основних типів ринкових структур: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Огляд різних типів вітчизняних ринків показав, що монополістична конкуренція характерна для діяльності закладів ресторанного господарства, олігопольними в Україні є ринок мобільного зв'язку, ринки цукру, курячого м'яса, олії соняшникової рафінованої бутильованої. Застосування в умовах недосконалої конкуренції різних механізмів узгоджених дій потребує підвищення ефективності захисту конкуренції в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Микуланинець С. І. Порівняльний аналіз типів ринкових структур. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск 31. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/688/661>
2. Оверченко В. І., Мажак З. М., Софій М. І. Мікроекономіка: Навчальний посібник / за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ : «Лілея_НВ», 2015. 348 с.
3. Філон М. М. Дослідження економічної сутності конкуренції, її вплив на формування структури ринку в національній економіці. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Випуск 17. Частина 4. С. 40–43.
4. Єременко В. Історія економічної науки (короткий огляд нової ери): науково-навчальне видання. Київ : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2002. 553 с.
5. Венгер В. В. Ринкова влада та картельні змови на олігопольних ринках. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Випуск 6. Частина 1. С. 165–168.
6. Захарова К. Ф. Державне регулювання картелізації національної економіки: дис. ... канд. екон. наук. 08.00.03. Київ, 2016. 249 с.
7. Филук Г. М. Методологічні передумови сучасного дослідження монополії. URL: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_20/Zb20_09.pdf.

8. Звіт Антимонопольного комітету України за 2020 рік. URL: <https://amcu.gov.ua/storage/app/uploads/public/605/4a0/e26/6054a0e268fc0702551413.pdf>.

9. Половину ринку курячого м'яса в Україні тримають кілька компаній. URL: <https://agropolit.com/news/7261-polovina-rinku-kuryachogo-myasa-v-ukraini-trimayut-kilka-kompaniy>.

10. Москаленко Ю. Ціна на соняшникову олію зростає через олігополію на ринку. URL: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/tsina-na-sonyashnikovu-oliju-zrostaє-cherez-olihopoliju-na-rinku.html>.

11. Антимонопольний комітет України: офіційний вебпортал. URL: <https://amcu.gov.ua>.

12. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III (у ред. від 6.10.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

13. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-XII (у ред. від 5.08.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>.

REFERENCES:

1. Mykulanynets S. I. (2021) Porivnialnyi analiz typiv rynkovykh struktur [Comparative analysis of types of market structures] *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and society], 31. Available at: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/688/661>. (in Ukrainian)
2. Overchenko V. I., Mazhak Z. M., Sofii M. I. (2015) Mikroekonomika: Navchalnyi posibnyk [Microeconomics: A Textbook] / za nauk. red. O. L. Anufrievoi. Ivano-Frankivsk: «Lileia_NV». (in Ukrainian)
3. Filon M. M. (2016) Doslidzhennia ekonomichnoi sutnosti konkurentsii, yii vplyv na formuvannia ekonomichnoi struktury rynku v natsionalnii ekonomitsi [Research of the economic essence of competition, its influence on the formation of the market structure in the national economy] *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, 17 (vol. 4), pp. 40–43. (in Ukrainian)
4. Yeremenko V. (2002) Istoriia ekonomichnoi nauky (korotkyi ohliad novoi ery): naukovo-navchalne vydannia [History of economic science (a brief overview of the new era): scientific and educational publication]. Kyiv: Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhkomstatu. (in Ukrainian)
5. Venher V. V. (2014) Rynkova vlada ta kartelni zmovy na olihopolnykh rynkakh [Market power and cartels in oligopolistic markets]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, 6 (vol. 1), pp. 165–168. (in Ukrainian)
6. Zakharova K. F. (2016) Derzhavne rehuliuвання kartelizatsii natsionalnoi ekonomiky [State regulation of cartelization of the national economy] (PhD Thesis), Kyiv. (in Ukrainian)
7. Fylyuk H. M. (2009) Metodolohichni peredumovy suchasnoho doslidzhennia monopolii [Methodological preconditions of modern research of monopoly]. Available at: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_20/Zb20_09.pdf. (in Ukrainian)
8. Zvit Antymonopolnoho komitetu Ukrainy za 2020 rik [Report of the Antimonopoly Com-

mittee of Ukraine for 2020]. Retrieved from <https://amcu.gov.ua/storage/app/uploads/public/605/4a0/e26/6054a0e268fc0702551413.pdf>. (in Ukrainian)

9. Polovynu rynku kuriachoho miasa v Ukraini try-maiut kilka kompanii [Half of the chicken market in Ukraine is held by several companies]. Available at: <https://agropolit.com/news/7261-polovina-rinku-kuryachogo-myasa-v-ukrayini-trimayut-kilka-kompaniy>. (in Ukrainian)

10. Moskalenko Yu. (2021) Tsina na soniashnykovu oliiu zrostaie cherez olihopoliiu na rynku [The price of sunflower oil is rising due to the oligopoly on the market]. Available at: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/tsina-na-sonjashnikovu-oliju-zrostaje-cherez-olihopoliju-na-rinku.html>. (in Ukrainian)

11. Antymonopolnyi komitet Ukrainy: ofitsiyni veb-portal [Antimonopoly Committee of Ukraine: official website]. Available at: <https://amcu.gov.ua>. (in Ukrainian)

12. Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii: Zakon Ukrainy vid 11.01.2001 r. № 2210-III (u red. vid 6.10.2021 r.) [On protection of economic competition: Law of Ukraine from 11.01.2001 No 2210-III]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>. (in Ukrainian)

13. Pro Antymonopolnyi komitet Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 26.11.1993 r. № 3659-XII (u red. vid 5.08.2021 r.) [On the Antimonopoly Committee of Ukraine: Law of Ukraine from 26.11.1993 No 3659-XII]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>. (in Ukrainian)

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ФОНДОВІ РИНКИ

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON STOCK MARKETS

Складні часи для світової економіки розпочалися з поширення нового типу коронавірусу, який прийшов з Китаю у грудні 2019 року і з того часу охопив усі континенти. Цей період характеризується високою невизначеністю фінансових ринків, особливо фондових бірж, які стали свідками зниження двозначних цифр за дуже короткий час. Тому дана стаття спрямована на дослідження впливу пандемії COVID-19 на фондові ринки двох серйозно постраждалих європейських країн - Італії та Німеччини. Для проведення аналізу був обраний індекс Італії (FTSE MIB) та індекс Німеччини (DAX) та кількість нових випадків COVID-19. Період дослідження охоплює дату з 20 березня 2020 року до 18 вересня 2020 року. У дослідженні застосовується методологія аналізу подій з використанням щоденних рядів даних індексів цін на акції та щоденних випадків COVID-19. Для досягнення мети дослідження використовуються регресійна модель OLS. Результати аналізу показали, що між німецьким індексом DAX, італійським індексом FTSE MIB та щоденними випадками COVID-19 є негативна кореляція, тобто зі збільшенням випадків COVID-19, фондові індекси обох країн зменшуються.

Ключові слова: ВООЗ, пандемія, інвестори, фондові ринки, COVID-19, індекси, Італія, Німеччина.

Since mid-February 2020, global financial markets have witnessed the start of an intensification of participant fears regarding the widespread COVID-19, which has resulted in a notable correction from the highs of most company stock prices and a marked increase in credit spreads of debt financial instruments, especially for bonds of lower-rated companies (while yields on safe bonds have fallen sharply). In addition, the depreciation of commodities, namely the sharp decline in the value of oil, has further reduced investors' appetite for risky assets. Thus, for 2020, the COVID-19 pandemic proved to be a black swan, which has already had an enormous impact on the global stock market and created widespread capital market effects. This article therefore aims to investigate the impact of the COVID-19 pandemic on the stock markets of two severely affected European countries, Italy and Germany. The choice of these countries for the study is based on the fact that both countries had a huge financial and economic impact due to the virus pandemic. The COVID-19 pandemic led to a significant fall in share prices, so the Italian FTSE MIB and German DAX stock indices also fell in response to such events. The choice of two individual countries instead of a broader sample is based on the need to analyse the response of individual stock markets instead of a cumulative global or regional response, as the response of individual countries within a cumulative sample may be of the opposite nature. The Italian index (FTSE MIB) and the German index (DAX) and the number of new cases of COVID-19 were chosen for the analysis. The study period includes the date from 20 March 2020 to 18 September 2020. The study uses an event analysis methodology using daily series of stock price index data and daily COVID-19 cases. A simple OLS (bivariate) regression method was chosen in the study as it can effectively investigate the relationship between stock indices and confirmed COVID-19 cases. We constructed simple OLS bivariate regression models for each country. The results of the analysis show that there is a negative correlation between the German DAX index, the Italian FTSE MIB index and the daily COVID-19 cases, i.e. the stock indices of both countries decrease as the COVID-19 cases increase.

Key words: WHO, pandemic, investors, fund markets, COVID-19, index, Italy, Germany.

УДК 339.7

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-2>

Ніколаєв Ю.О.

к.е.н., доцент кафедри
світового господарства і МEB
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Карапетян А.Б.

студентка
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Nikolayev Yuriy

Odessa I.I. Mechnikov National University

Karapetyan Ani

Odessa I.I. Mechnikov National University

Постановка проблеми. 11 березня 2020 року Всесвітня організація охорони здоров'я офіційно оголосила спалах коронавірусу (COVID-19) глобальною пандемією. Швидке поширення коронавірусу (COVID-19) мало сильний вплив на фінансові ринки у всьому світі, що призвело до високого рівня ризику, внаслідок чого інвестори зазнали значних збитків за короткий період часу. Також багато підприємств некритичних галузей були закриті в період пандемії, що згодом призвело до погіршення економічного стану всього світу. Такі індустрії як туризм, готельний бізнес та послуги були зруйновані. Багато країн протягом 2020 року зафіксували падіння біржових індексів. Деякі країни, такі як США, зафіксували найвище падіння фондового індексу в 21 столітті, тоді як

такі країни, як Нова Зеландія, не зазнали такого зниження. Фінансові ринки США та Європи були більш зачеплені пандемією COVID-19 порівняно з азіатськими фінансовими ринками, азіатські фінансові ринки надають великі можливості для диверсифікації фінансових ризиків [12].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З появою пандемії COVID-19 світові фондові ринки зіткнулися з невизначеністю. Таким чином, більшість індексів фондових ринків по всьому світу зареєстрували свої найбільші одноденні падіння за всю історію, тоді як жоден сектор не залишився неушкодженим. У статті «Міжнародне розповсюдження обвалів фондового ринку COVID-19» автори представили статистичні докази передачі нестабільності з китайського фондового ринку на

всі інші ринки, особливо в період з кінця лютого до початку квітня 2020 року [5].

У статті Фернандес Н. «Економічні наслідки спалаху коронавірусу (COVID-19) для світової економіки», автор, аналізуючи тенденцію фондового ринку США, показав, що він впав нижче 30% свого піку в березні 2020 року. Також автор, аналізуючи фондовий ринок США, вивчив еволюцію інших великих економік світу і показав, що показники фондового ринку Великобританії, Німеччини, Бразилії та Колумбії були навіть гіршими, ніж показники, зареєстровані на фондовому ринку США, зі зниженням на 37%, 33%, 48% та 47% відповідно [7].

Автори статті «Реакція фондових ринків на COVID-19: випадки чи летальні випадки?» прийшли до висновку, що фондові ринки реагують на нові випадки COVID-19, але не реагують на летальні випадки. Відповідно до об'єднаних панелей звичайних результатів регресії найменших квадратів, збільшення змінної підтверджених випадків є негативним і більш значущим порівняно зі зростанням змінної смертності, і воно втрачає значущість, коли до моделі додаються фіктивні змінні щоденних фіксованих ефектів. Таким чином, автор підтверджує, що щоденне зростання кількості підтверджених випадків COVID-19 має сильну негативну кореляцію з прибутковістю фондового ринку в 64 розглянутих авторами статті країнах вибірки. Проте зростання змінної смертей також має негативний вплив на індекси фондових ринків, але реакція фондових ринків на кількість смертей є відносно низькою. Результати показують, що ціни на фондових ринках сильно реагують на перші дні підтверджених випадків COVID-19 і менше, коли у підтверджених випадках факти смерті людей настають пізніше [1].

Рамеллі та Вагнер у своїй роботі проаналізували, як міжнародні компанії відреагували на перші місяці спалаху пандемії COVID-19. Дослідники обрали для аналізу три періоди з початку січня до кінця березня 2020 року. Результати дослідження свідчать про те, що проблема пандемії COVID-19 частіше з'являлася у компаній, які мають тісніший зв'язок з міжнародною торгівлею, а також у компаній, які мають підвищені ризики ліквідності. Поділ об'єкта дослідження на три періоди його розвитку забезпечив отримання відповідних результатів для кожного періоду, які відрізняються один від одного. Наприклад, проблеми міжнародної торгівлі були найбільш важкими в період самого початку пандемії, тоді як проблеми ліквідності постали на перший план в останній досліджений період часу. Таким чином, фінансовий стан та проблеми міжнародної торгівлі в компаніях автори статті досліджували в різні часові періоди та дійшли висновку щодо факторів, які мають важливий вплив на реакцію фондового ринку [10].

Нарешті, важливо зазначити, що вплив пандемії COVID-19 на фінансові ринки призвів до зміни ефективності стандартних заходів економічної політики. Наприклад, використовуючи метод панельного аналізу для країн ЄС, Клозе та Тільманн у своїй роботі «COVID-19 і фінансові ринки: панельний аналіз для європейських країн» визначили, що: оголошення про політичні ініціативи та коригування регулювання позитивно допомогли деяким країнам і призвели до невеликого зростання цін на акції; збільшення кількості випадків COVID-19 підвищило прибутковість облігацій, що свідчить про погіршення очікувань інвесторів; оголошення про національні програми сприяння ліквідності та національні фіскальні політики додають внесок у підвищення прибутковості облігацій; програми закупівлі центральних банків призвели до підвищення цін на акції та зниження прибутковості облігацій; та країни, які найбільше постраждали від зростання кількості випадків COVID-19, зіткнулися з підвищенням прибутковості облігацій в дні оголошення щодо змін у фіскальній політиці, тоді як подібні оголошення в менш постраждалих країнах залишають прибутковість облігацій без змін [9].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз впливу пандемії COVID-19 на індекси фондового ринку обраних двох європейських країн, на економіку яких мала значний вплив пандемія COVID-19.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перший випадок COVID-19 був зареєстрований 1 грудня 2019 року, і причиною був новий коронавірус, пізніше названий SARS-CoV-2. Вірус COVID-19 поширився по всьому світу більш ніж за кілька місяців, паралізувавши повсякденне економічне та соціальне життя. Зміни у фінансових структурах країн були викликані «ефектом доміно», який створений інвесторами у багатьох країнах [8]. Цей ефект зараження на світовому ринку привів до панічних ефектів у різних економіках. Станом на 13 березня 2022 року у всьому світі було зареєстровано понад 455 мільйонів підтверджених випадків захворювання та понад 6 мільйонів смертей [13]. Метою даної роботи є дослідження впливу пандемії COVID-19 на біржові індекси Італії та Німеччини в період з 20 березня 2020 до 18 вересня 2020 року.

Вибір цих країн для дослідження ґрунтується на тому факті, що обидві країни мали величезні фінансові та економічні наслідки у зв'язку з пандемією вірусу. Пандемія призвела до значного падіння цін на акції, тому у відповідь на такі події знизилися і італійські фондові індекси FTSE MIB та німецький DAX. Вибір двох окремих країн замість більш широкої вибірки заснований на необхідності аналізу реакції окремих фондових ринків (замість кумулятивної глобальної або регіональної

реакції), оскільки реакція окремих країн всередині кумулятивної виборки може мати протилежний характер.

Італія вважається однією з перших європейських економік, уражених пандемією COVID-19, а також однією з найбільш потерпілих. Криза в галузі охорони здоров'я, суворе блокування та несподіване поширення вірусу протягом 4 місяців – призвели до економічних та фінансових проблем. Фондові ринки впали, по-перше, приблизно на 35% в Італії та далі – у решті Єврозони [4].

Економіка Німеччини зазнала глибокої рецесії в 2020 році, тобто в році, затьмареному COVID-19, що завершило десятирічний період зростання. Ця ситуація була схожою на фінансово-економічну кризу 2008–2009 років. Однак попередні розрахунки Федерального статистичного управління показують, що економічний спад у 2020 році був дещо менш серйозним, ніж у 2009 році, коли економічне виробництво скоротилося на 5,7%. У 2019 році ВВП зріс на 0,6% [11]. Витрати Німеччини в боротьбі з коронавірусною кризою призвели до того, що федеральний уряд отримав перший фінансовий дефіцит (чисті запозичення) з 2011 року.

Розглянемо динаміку щоденних підтверджених випадків COVID-19 в Італії та Німеччині за період 20.03.2020–18.09.2020 (див. рис. 1 та рис. 2). Горизонтальні осі обох рисунків – номери місяців 2020 року. Вертикальні осі – кількість щоденних офіційно підтверджених випадків COVID-19.

Розглядаючи рис. 1 та рис. 2, можемо прийти до висновку, що поширення пандемії COVID-19 мало великий вплив як на Італію, так і на Німеччину, особливо це можна помітити протягом трьох місяців (с березня по травень). Далі ми спостерігаємо зменшення щоденних підтверджених випадків. В період з липня по вересень 2020 року динаміка мала тенденцію до збільшення. Фінансовий сектор та сектор охорони здоров'я Італії були не

готові до такої катастрофи. В Німеччині неконтрольоване поширення вірусу COVID-19 почалося пізніше. У цьому випадку дуже цікаво проаналізувати та порівняти, як італійські та німецькі фондові індекси відреагували на пандемію.

Проведемо аналіз, щоб виявити вплив пандемії COVID-19 на італійські та німецькі фондові індекси. В якості незалежної змінної було обрано кількість підтверджених випадків зараження COVID-19, а індекси FTSE MIB та DAX обрані як залежні змінні. Використовується регресійна модель для дослідження можливого впливу поширення пандемії COVID-19 на фондові ринки Італії та Німеччини. У дослідженні був обраний метод простої OLS (двовимірної) регресії, оскільки він може ефективно досліджувати взаємозв'язок між фондовими індексами та підтвердженими випадками COVID-19. Прості моделі OLS двовимірної регресії нами були побудовані для кожної країни.

FTSE MIB 40 (Milano Indice di Borsa) був обраний тому, що це національний індекс італійської фондової біржі, який складається з 40 найкращих класів акцій, що торгуються. Крім того, це волатильний індекс, який часто демонструє великі рухи та двозначні річні зміни. FTSE MIB 40 включає потужні багатонаціональні компанії, такі як ENI Group, STMicroelectronics і Fiat Chrysler, а також вітчизняні італійські компанії. Таким чином, індекс може бути використаний як оцінка загальної економіки Італії [12].

DAX був обраний, оскільки він включає 30 найбільших компаній Франкфуртської фондової біржі і ґрунтується на їх капіталізації та ліквідності. Таким чином, індекс DAX можна розглядати як один із індикаторів загального уявлення про стан німецького фондового ринку.

Для побудови моделі були використані наступні показники: німецький індекс DAX, в якості залежної змінної; та щоденні підтверджені випадки COVID-19 у Німеччині, в якості незалеж-

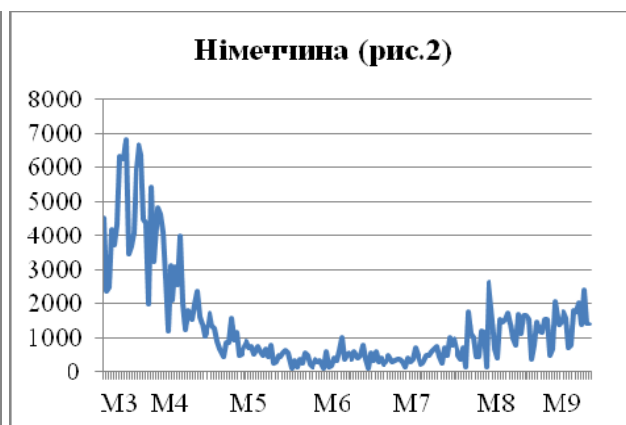
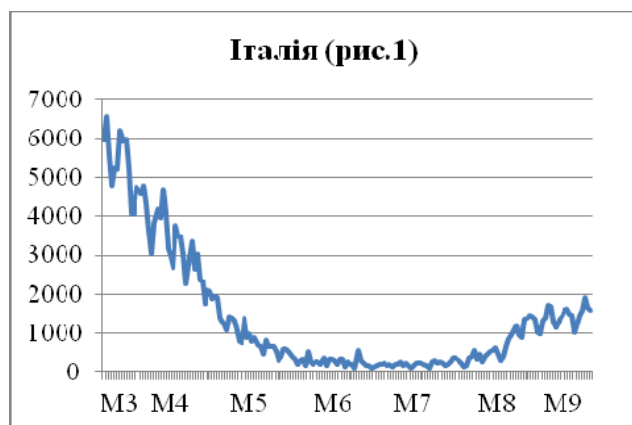


Рис. 1, 2. Кількість щоденних офіційно підтверджених випадків COVID-19 в Італії (рис. 1) та в Німеччині (рис. 2) за період 20.03.20–18.09.20

Джерело: складено авторами на основі бази [6].

Таблиця 1

Регресійна модель впливу підтверджених випадків COVID-19 в Німеччині на індекс DAX

Коефіцієнти ^а						
Модель		Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	Т	Значимість
		В	Стандартна похибка	Бета		
1	(Константа)	12566,36	121,183		103,697	***
	підтверджені випадки COVID-19	-0,484	0,059	-0,587	-8,24	***

а. Залежна змінна: DAX

Джерело: складено авторами на основі даних [2; 3]

Таблиця 2

Регресійна модель впливу підтверджених випадків COVID-19 в Італії на індекс FTSE MIB

Коефіцієнти ^а						
Модель		Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	Т	Значимість
		В	Стандартна похибка	Бета		
1	(Константа)	19598,81	110,914		176,703	***
	підтверджені випадки COVID-19	-0,629	0,055	-0,708	-11,385	***

а. Залежна змінна: FTSE MIB

Джерело: складено авторами на основі даних [2; 3]

ної змінної – за період 20.03.2020–18.09.2020. У табл. 1 наведена модель регресійного аналізу.

За допомогою стандартизованого бета-коефіцієнта можна визначати, чи є вплив на залежну змінну. За даними у таблиці 1, можемо прийти до висновку, що темпи зростання щоденних нових випадків негативно пов'язані з динамікою індексу DAX. Це свідчить про те, що один відсотковий приріст у щоденних нових випадках COVID-19 знижує німецький індекс DAX на 0,59%. Коефіцієнти цієї моделі мають значимість 1% (***), тобто існує лише один відсоткова ймовірність того, що коефіцієнт змінної дорівнює нулю, а 99% – що він статистично відрізняється від 0 (тобто впливає на залежну змінну).

Далі розглянемо регресійну модель впливу підтверджених випадків COVID-19 в Італії на індекс FTSE MIB (див. табл. 2).

За даними у таблиці 2, можемо прийти до висновку, що темпи зростання щоденних нових випадків негативно пов'язані з динамікою індексу FTSE MIB. Це свідчить про те, що один відсотковий приріст у щоденних нових випадках COVID-19 знижує італійський індекс FTSE MIB на 0,71%. Можемо зазначити, що коефіцієнти даної моделі мають значимість 1% (***), тобто існує лише один відсоткова ймовірність того, що коефіцієнт змінної дорівнює нулю, а 99% – що він статистично відрізняється від 0 (тобто впливає на залежну змінну).

Висновки з проведеного дослідження. У цьому дослідженні був проаналізований вплив пандемії COVID-19 на фондові ринки Італії та

Німеччини. Для аналізу були обрані індекси цих країн, які мають значимий вплив на фондовий ринок, – це індекс Італії FTSE MIB та індекс Німеччини DAX. Одночасно була розглянута динаміка поширення пандемії COVID-19 за період 20.03.202–18.09.2020. Аналізуючи побудовані нами регресійні моделі, ми можемо прийти до висновку, що поширення пандемії COVID-19 мало суттєвий вплив на фондові індекси як Італії, так і Німеччини. Особливо це можна помітити в період з березня по травень 2020 року; у подальшому динаміка мала тенденцію до зменшення темпів її приросту. Нами була побудована регресійна модель OLS, де визначився вплив щоденних підтверджених випадків COVID-19 на індекси цін. Дослідження показало, що пандемія COVID-19 негативно вплинула на основні фондові індекси репрезентативних країн у цьому дослідженні. Об'єднаний результат OLS показує, що темпи зростання щоденних нових випадків значно знизили прибутковість акцій. Слід зазначити, що це дослідження ґрунтується на відносно коротких серіях даних, що належать до шести місяців 2020 року. Короткі серії даних було обрано з метою зосередитись на аналізі короткострокової реакції фондового ринку.

REFERENCES:

1. Ashraf, Badar Nadeem. 2020. Stock markets' reaction to covid-19: Cases or fatalities? *Research in International Business and Finance* 54: 6–10.

Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0275531920304141> (accessed 29 March 2022).

2. AvaTrade. 2021. Ftse mib 40 Trading: Why Trade FTSE CFD? July 6. Available at: <https://www.avatrade.co.uk/trading-info/financial-instruments-index/indices/ftsemib> (accessed 29 March 2022).

3. Bloomberg. Covid-19 pandemic statistics. Available at: <https://www.bloomberg.com/coronavirus> (accessed 29 March 2022).

4. Borri, Nicola. 2020. The COVID-19 challenge to European financial markets. lessons from Italy. *SSRN Electronic Journal*, 137–47. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3664749 (accessed 29 March 2022).

5. Contessi S., De Pace P. The international spread of COVID-19 stock market collapses *Financ. Res. Lett.* 2020:101894. DOI: 10.1016/j.frl.2020.101894. (accessed 29 March 2022).

6. Coronavirus Pandemic (COVID-19) – Our World in Data. Available at: <https://ourworldindata.org/coronavirus> (accessed 29 March 2022).

7. Fernandes, Nuno, Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on the World Economy (March 22, 2020). *IESE Business School Working Paper* No. WP-1240-E. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3557504> (accessed 29 March 2022).

8. Kenourgios, D., Samitas, A., & Paltalidis, N. (2011). Financial crises and stock market contagion in a

multivariate time-varying asymmetric framework. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 21(1), 92–106. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2010.08.005> (accessed 29 March 2022).

9. Klose, Jens, and Peter Tillmann. 2021. COVID-19 and Financial Markets: A Panel analysis for European countries. *Jahrbücher Für Nationalökonomie Und Statistik* 241: 10–16.

Available at: <https://ideas.repec.org/a/jns/jbstat/v241y2021i3p297-347n5.html> (accessed: 29.03.2022).

10. Ramelli, Stefano, and Alexander F. Wagner. 2020. Feverish stock price reactions to COVID-19. *The Review of Corporate Finance Studies* 9: 622–55. Available at: <https://academic.oup.com/rcfs/article/9/3/622/5868420?login=true> (accessed 29 March 2022).

11. Statistisches Bundesamt. Available at: https://www.destatis.de/DE/Home/_inhalt.html (accessed 29 March 2022).

12. Wei, Xiaojun, and Liyan Han. 2021. The impact of COVID-19 pandemic on transmission of monetary policy to financial markets. *International Review of Financial Analysis*, no. 74, pp. 4–9. Available at: <https://ideas.repec.org/a/eee/finana/v74y2021ics105752192100048x.html> (accessed 29 March 2022).

13. WHO. (2020). Coronavirus disease (COVID-19), situation report 152. Available at: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/situation-reports> (accessed 29 March 2022).

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК ГЛОБАЛІЗОВАНА СИСТЕМА INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS AS A GLOBALIZED SYSTEM

На основі критичного аналізу новітніх українських та зарубіжних наукових джерел визначено сутність та зміст міжнародних економічних відносин (МЕВ) як глобалізованої системи, виявлено чинники, суб'єкти управлінського впливу, механізми і інструменти регулювання МЕВ. Використання системного підходу дало можливість врахувати вплив процесів інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції на формування сучасної системи МЕВ. При характеристиці МЕВ також враховано дію на їх становлення таких суспільних феноменів як світова торгівля, рух прямих іноземних інвестицій, які сприяють фрагментації глобальних виробничо-збутових ланцюгів створення вартості, поглибленню спеціалізації та посиленню конкуренції. За результатами дослідження зроблено висновки, накреслено перспективи подальших наукових розвідок за зазначеним напрямом, які пов'язані з об'рунтуванням дієвих правових засад регулювання МЕВ в умовах наявних загроз та викликів, які постають останнім часом перед світовим співтовариством.

Ключові слова: глобалізація, глобалізована система, економічна інтеграція, інтернаціоналізація, міжнародна торгівля, міжнародний поділ праці, міжнародні економічні відносини, регулювання міжнародних економічних відносин.

Based on a critical analysis of the latest Ukrainian and foreign scientific sources determined the nature and content of IER as a globalized system, identified factors, subjects of managerial influence, mechanisms and tools for regulating IER. The using a systematic approach made it possible to take into account the impact of internationalization, globalization and integration on the formation of a modern system of IER. It was also found that IER are developing under the influence of such internal factors as the intensive development of world trade, foreign direct investment movement, which contribute to the fragmentation of global value chains, deepen specialization and increase competition. Under such conditions, the requirements for the level of regulation of relations between active participants in IER increase. This, in turn, requires to the identification of economic and political interests and motives for management decisions by the main actors in IER, which is possible only on the basis of a systematic view of the structural structure of this social phenomenon. It is proved that the formation of current trends in IER is significantly influenced not only by globalized firms, but also leading countries and international organizations, which shows the unconvincing conclusions of domestic experts on the declining role of national governments as influential economic actors. Leaders of developed countries, as well as the owners of globalized companies, successfully using modern information and communication technologies, international organizations and the system of artificial ratings, make decisions in their favor, carry out global governance in the interests of the «golden billion». Despite the spread of openness and transparency in trade and financial and economic transactions, influential actors in international relations prefer not so much economic as political influence. The scientific novelty and practical value of this research lies in the substantiation of the listed scientific propositions and generalizations. According to its results, the prospects of further scientific research in this area are outlined, which are related to development the effective legal framework for regulating international economic relations in the face of current threats and challenges facing the world community.

Key words: globalization, globalized system, economic integration, internationalization, international trade, international division of labor, international economic relations, regulation of international economic relations.

УДК 339.9.012

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-3>

Павлов О.І.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри
економіки промисловості
Одеський національний технологічний
університет

Pavlov Oleksandr

Odesa National Technological University

Постановка проблеми. МЕВ розвиваються під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, серед яких ключова роль належить процесам інтернаціоналізації, глобалізації і інтеграції, а також інтенсивному розвитку світової торгівлі, прискореному руху прямих іноземних інвестицій, які сприяють фрагментації глобальних виробничо-збутових ланцюгів створення вартості, поглибленню спеціалізації та посиленню конкуренції.

За таких умов зростають вимоги до рівня регулювання взаємозв'язків між активними учасниками МЕВ. А це в свою чергу потребує виявлення економічних і політичних інтересів та мотивів прийняття управлінських рішень основними акторами МЕВ, що представляється можливим лише на засадах системного уявлення про структурну будову цього суспільного феномену. Звідси постає завдання розкриття сутності та змісту МЕВ як глобалізованої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи міждисциплінарний характер обраної

теми дослідження, її зв'язок з доволі суперечливими процесами глобалізації та міжнародної економічної інтеграції, переконаність наукової спільноти щодо її теоретичної й практичної значущості, виглядає цілком виправданою. Свідченням цього є наявність широкої тематичної палітри фахових публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Їх аналіз переконує в тому, що найбільш дослідженою є проблематика, що пов'язана з визначенням місця та ролі міжнародної торгівлі в системі МЕВ, які розкриті у статтях П. Б. Турнеса і Р. Ернста [1], Е. В. Пахучої [2], Л. С. Ринейської [3]. Цілком прогнозовано виглядає наявність значної кількості наукових праць, присвячених висвітленню зв'язку МЕВ з економічною глобалізацією, представлених колективними монографіями за редакцією А. П. Голікова і О. А. Довгаль [4], О. А. Довгаль і Н. А. Казакової [5], статтями Ф. Еріксона [6], І. В. Томашук, О. Ф. Томчук і Ю. В. Гиренко [7], Л. Мицик [8], Б. І. Дяченко і Д. І. Стець [9] досліджують питання лідерства США та інших провід-

них країн світу в системі МЕВ. Проблеми міжнародної трудової міграції розглядаються О. Д. Дон [10], стану ринку інформаційно-комунікаційних технологій – Л. О. Чернишовою і Л. В. Новіковою [11], фінансування ланцюга поставок – Ш. Чакуу, Д. Масі і Д. Годселлем [12], корпоративного управління в умовах глобалізації МЕВ – Н. О. Волошко [13], щодо значення міжнародних організацій як суб'єктів глобального управління – С. О. Кравченко і В. В. Кравченко [14], ролі міжнародних рейтингів у становленні глобального управління міжнародною економікою – М. Ніколич [15]. Різні аспекти перспектив розвитку МЕВ проаналізовані В. М. Торяником і О. В. Приз [16].

Враховуючи різноманіття публікацій з зазначеної проблематики за тими чи іншими напрямками розвитку сучасних МЕВ, виникає потреба в узагальненні наукових уявлень про сутність та зміст цього складного суспільного феномену. Реалізувати це завдання, на наше переконання, можливе на засадах системного підходу. Виходячи з цього й було обрано саме таку тему статті.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності та змісту МЕВ як глобалізованої системи. У відповідності до мети сформульовані наступні завдання: виявлення чинників, суб'єктів управлінського впливу та механізмів і інструментів регулювання МЕВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи назву теми дослідження спочатку визначимося з його понятійним апаратом. Отже, система – це впорядкована безліч взаємопов'язаних елементів, що становлять цілісну єдність, а самі ці елементи знаходять своє

пояснення лише через систему як ціле, до якого вони належать. Таким чином система як певна цілісність набуває нових властивостей та якісних характеристик, які не притаманні кожному з її елементів окремо.

Для розуміння МЕВ як системи важлива не тільки їх атрибутивна характеристика, тобто уявлення про відносини складових частин системи між собою, а й відносини цієї системи з іншими об'єктами з точки зору релятивізму (від лат. *relativus* – відносний). В цьому сенсі МЕВ, так само як, наприклад, і відповідні політичні відносини є підсистемою відповідної глобальної системи. З метою отримання цілісного уявлення про МЕВ як глобалізованої системи, доцільно розглянути їх в контексті глобалізації як суспільного феномена, який характеризується сукупністю певних вимірів (рис. 1).

Поняття «глобалізація» (від лат. *globus*; франц. *global* – загальний) – це процес, тенденція, функція історичного розвитку, що характеризуються цілісністю та всеосяжністю. Саме ці риси виявляють сутнісну характеристику глобалізації.

Просторовий вимір показує масштаб глобалізаційного процесу. Змістовий вимір фіксує сутність та домінуючу тенденцію цього процесу. Об'єктний вимір демонструє сфери та напрями, що охоплені глобалізацією. Комунікаційний вимір розкриває засоби зв'язку та носіїв розповсюдження інформації, за якими визначається динаміка глобалізаційного процесу. Суб'єктний вимір констатує кількісний та якісний склад учасників процесу глобалізації.

Кожний з перелічених вимірів глобалізації має певне компонентне наповнення:

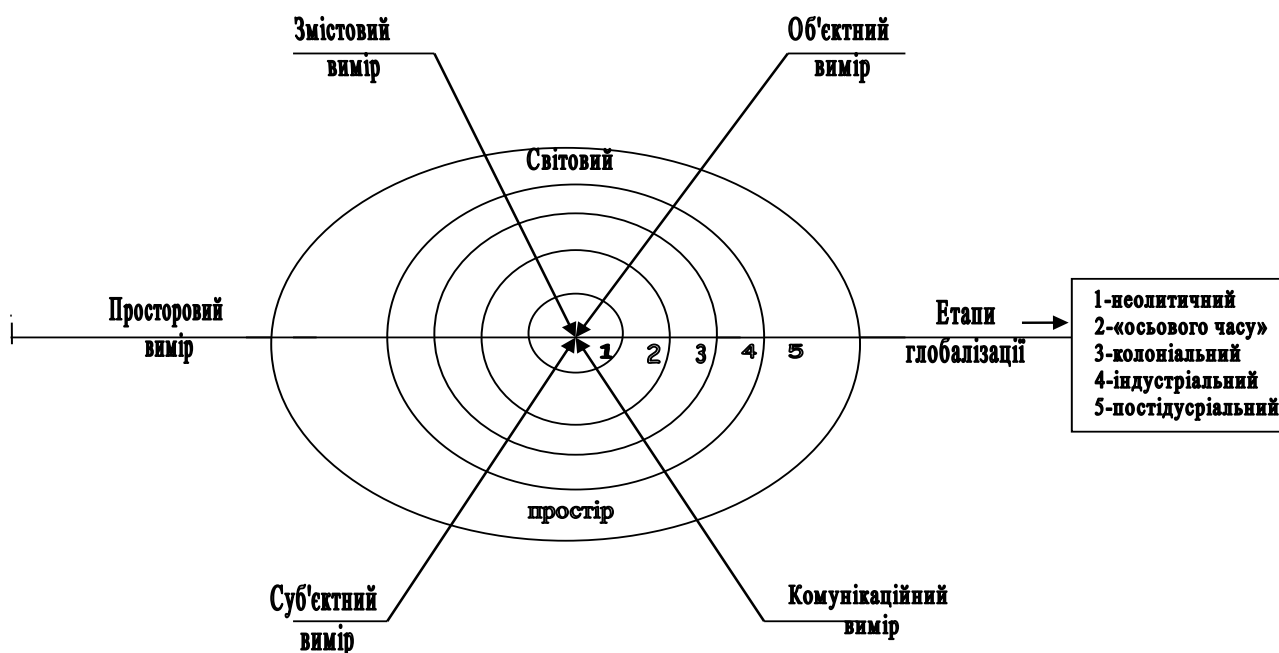


Рис. 1. Виміри глобалізації

Джерело: розробка автора

– просторовий представлений наступними рівнями: адміністративно-територіальних одиниць, субрегіональним, міжрегіональним, національним, континентальним, світовим;

– змістовий – віртуальним простором, глобальними ринками, домінуванням глобалізованих фірм, взаємозалежністю та співробітництвом між суб'єктами глобалізації, політичною та економічною інтеграцією, посиленням зовнішньої міграції;

– об'єктний – економічною сферою, політичною сферою, соціальною сферою, духовною сферою, екологічною сферою, науково-технічною сферою, сферою інформаційно-комунікаційних технологій, різними галузями господарського комплексу;

– комунікаційний – мережею теле-, радіо, цифрових комунікацій, мережею інтелектуальних засобів комунікації, мережею послуг, мережею транспортних засобів, виробничими технологіями;

– суб'єктний – глобалізованими фірмами, міжнародними організаціями, неурядовими організаціями, національними урядами, міжнародними об'єднаннями та союзами.

Використання системного підходу до визначення сутності та змісту МЄВ потребує врахування комплексу чинників, які впливають на процес їх формування. Результуюча їх взаємодії представлена на рисунку 2.

Відправним пунктом формування міжнародних відносин, включаючи й їх економічну складову, є процес інтернаціоналізації стану суспільного життя у його різних вимірах.

Глобалізація, як тенденція руху людської спільноти до цілісності та всеосяжності супроводжується зустрічним процесом до локалізації життєвого простору, інтеграції соціально-просторових локусів за певними ознаками, наслідком яких є формування системи міжнародних відносин.

Економічні відносини як більш динамічна їх складова, у порівнянні з політичними відносинами, мають певну структурну будову, сформо-

вану в результаті взаємодії та взаємозв'язків між суб'єктами міжнародної економічної діяльності.

В таблиці 1 представлено компоненти системи МЄВ.

Кожному з зазначених компонентів властиві певні характеристики. В процесі їх взаємодії, як складових функціонуючої світової економіки, формуються певні відносини, які виступають системоформуючим елементом МЄВ як глобалізованої системи. Їх системна характеристика забезпечується взаємодією та взаємозв'язками як всередині системи, так і поза її межами між об'єктами, суб'єктами, формами, рівнями, механізмами та інструментами цієї системи. Метою функціонування МЄВ як глобалізованої системи є регулювання процесу суспільного відтворення в межах світового простору, що відбувається в умовах міжнародного поділу праці, фрагментації глобальних виробничо-збутових ланцюгів створення вартості, спеціалізації, прискореного руху прямих іноземних інвестицій та посилення конкуренції.

Роль та значення кожного з компонентів МЄВ в розвитку глобальної економіки доцільно простежити в їх динаміці, яка проявляється через певні тенденції.

Беззаперечно, провідною формою розвитку міжнародних відносин, економічної інтеграції в умовах глобалізації є міжнародна торгівля. Саме глобалізація, на думку Н. А. Пологеоргіса [17], спонукає кожну країну спеціалізуватися на тому, що вона виробляє найкраще, використовуючи найменшу кількість ресурсів. Вона забезпечує компаніям вищу конкурентну позицію з нижчими операційними витратами, дає можливість отримати більшу кількість продуктів, послуг і споживачів. Це досягається шляхом диверсифікації ресурсів, створення та розвитку нових інвестиційних можливостей, відкриття додаткових ринків та доступу до нової сировини та ресурсів. А диверсифікація ресурсів знижує організаційні фактори ризику.

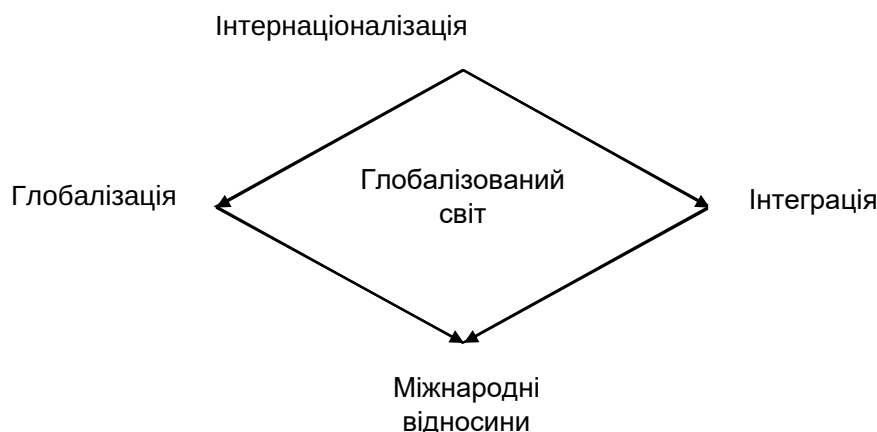


Рис. 2. Міжнародні відносини як результуюча процесу взаємодії інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції

Джерело: розробка автора

Компоненти МЕВ як глобалізованої системи

Об'єкт МЕВ	Суб'єкт МЕВ	Форма МЕВ	Рівень МЕВ	Механізми та інструменти регулювання МЕВ
<ul style="list-style-type: none"> – Товар – Послуга – Капітал – Робоча сила – Інвестиції – Технології – Інформація – Інновації 	<ul style="list-style-type: none"> – Фірма – Національна держава – Неурядова організація – Міжнародна організація – Міждержавне об'єднання – Країни «Великої сімки» (7G) – Глобальний уряд 	<ul style="list-style-type: none"> – Міжнародний рух капіталу – Міжнародна торгівля – Трансфер технологій та інформації – Фінансово-кредитні відносини – Валютні відносини – Міжнародна міграція робочої сили – Міжнародне виробниче та науково-технічне співробітництво – Міжнародна економічна інтеграція 	<ul style="list-style-type: none"> – Фірми – Галузевий – Міжгалузевий – Регіональний – Мегарегіональний – Національний – Світовий 	<ul style="list-style-type: none"> – Міжнародні нормативно-правові акти – Ринкові механізми – Економічні інститути – Міжнародне регуляторне співробітництво – Міжнародні рейтинги – Міжнародні угоди – Міжнародні ліміти, квоти, тарифи, валютні курси, сертифікати, стандарти – Міжнародні санкції

Джерело: складено автором

За рахунок цього світова торгівля між 1980 і 2010 роками зростає в 35 разів. Це був період піку в розвитку світової торгівлі. Зменшення її обертів в наступний період пояснюється трьома причинами: слабким зростанням попиту на промислові товари; впровадженням національними урядами протекціоністських заходів; збільшенням витрат на регулювання торгівлі [6].

Попри це, лідируючі позиції у світовій торгівлі країн «Великої сімки» залишаються незмінними, що досягається за рахунок капіталовкладення в провідні галузі промисловості, впровадження інновацій, вкладання інвестицій в людський капітал, удосконалення сфери соціального обслуговування та забезпечення [9, с. 76].

На переконання М. Ніколич [15, с. 33] економічні групи саме цих країн беруть на себе регулюючі та інші функції не лише у світовій економіці, а й у всьому суспільстві, що де-факто призводить до розмивання суверенітету сучасної держави. Спільним знаменником і рушійною силою цих процесів є принцип інтересу тих, хто складає ядро глобальної капіталістичної системи, членів так званого транснаціонального капіталістичного класу (термін Л. Склера). У подібного роду політиці завжди діяла мантра: «Не важливо, чия це територія, важливо хто її економічно експлуатує».

Для цього широко і активно використовується індустрія композитних індексів, тобто комплексних індексів, на яких базуються міжнародні рейтинги країн, які виробляються, розповсюджуються через розгалужену і складну мережу широкополосних каналів зв'язку. Посилаючись на ці міжнародні рейтинги, представники ядра капіталістичної системи здійснюють глобальне управління. Категорію «керованих» складають юридичні особи, посадові особи та державні установи менш розвинених країн, тоді як термін «громадськість» означає широку громадськість та засоби масової інформа-

ції. Між цими групами існує ієрархічно влаштований зв'язок [15, с. 26, 34].

Таким чином, міжнародні рейтинги країн є одним із дієвих способів, який глобальна капіталістична еліта використовує, як інформаційний інструмент так званої м'якої сили, з метою формування потоків розвитку світової економіки відповідно до власних потреб та інтересів.

Зазначена тенденція спростовує поширену у сучасній вітчизняній економічній думці точку зору щодо нівелювання ролі національних держав як активних суб'єктів МЕВ.

Така позиція виглядає ще більш уразливою на тлі концептуальної та емпіричної хибності наукового погляду щодо нібито позитивного зв'язку між багатонаціональністю на рівні фірми (або рівнем глобальної диверсифікації) та продуктивністю. Насправді лише небагато найбільших світових фірм володіють можливостями для досягнення та підтримки протягом тривалих періодів часу збалансованого глобального географічного розподілу своєї діяльності та продажів. А саме лише дев'ять «глобальних фірм» у списку Fortune Global 500, визначених як фірми зі збалансованим розподілом продажів у всьому світі (тобто, що мають менше 50% продажів у своєму рідному регіоні і принаймні 20% у кожному з двох приймаючих регіонів тріади Північної Америки, Європи та Азії) [18, с. 1103].

Досліджуючи засади прозорості в міжнародній торгівлі, П. Б. Турнес і Р. Ернст [1] відзначають, що у найближчі роки всі країни зіткнуться з багатьма проблемами щодо умов спрощення торгівлі. Митниця буде глобальною мережею, митні процедури будуть зведені до мінімуму і стандартизовані, навантаженням процедур буде здійснюватися в електронному вигляді, а взаємосумісність серед трейдерів значно зростає. Ці зміни, що наближаються, базуються на основному принципі прозорості правил надання інформації та чіткості про-

цедур оскарження (митниці, національні органи та суди).

Сприяння торгівлі охоплює дії у двох основних сферах: жорсткої і м'якої інфраструктури. Зокрема, перша, що стосується сприяння торгівлі, складається з трьох основних частин. По-перше, сприяння торгівлі включає фізичну інфраструктуру, таку як порти, аеропорти та дороги. По-друге, сприяння торгівлі стосується митних та прикордонних адміністративних процесів, транспортних формальностей, тарифів, законів та правил. І по-третє, сприяння торгівлі передбачає використання інформаційно-комунікаційних технологій для гармонізації та стандартизації торговельних процедур між країнами, а також серед усіх зацікавлених сторін, які беруть участь у міжнародній торгівлі. М'яка інфраструктура, особливо нетарифні заходи, вважаються найважливішими методами сприяння торгівлі в усьому світі після того, як Уругвайський раунд знизив тарифні бар'єри. Покращення всесвітньої координації та співпраці в міжнародній торгівлі знизить транзакційні витрати, сприятиме зростанню глобальних транзакцій.

На підставі аналізу тенденцій розвитку МЕВ доцільно наголосити на необхідності врахування значення суб'єктного виміру їх розвитку. А це означає підвищення ролі та відповідальності національних урядів та міжнародних організацій та об'єднань за майбутнє міжнародного економічного порядку.

В цьому сенсі цілком актуальними є занепокоєння щодо виникнення ризиків, пов'язаних з популізмом, націоналізмом, зростанням ролі Китаю, російською агресією проти України та її наслідками, які разом, за висловом А. С. Позена [19], роз'їдають глобалізацію.

Звісно, мова має йти не про «роз'їдання глобалізації», а про деформацію системи МЕВ, що склалася історично. Хоча щодо власне економічної глобалізації, то слід визнати, що виклики, що спричинені російською агресією проти України, створюють проблеми, яких сучасна цивілізація ніяк не очікувала.

В світлі зазначеної проблеми постає головна проблема, яка стосується використання такого інструменту регулювання міжнародних відносин як міжнародні санкції. Важко прогнозованими виглядають наслідки їх реалізації: світова спільнота має розуміти, що «мавпа», що перебуває біля пульту з ядерною кнопкою, доведена до існування на межі між життям і небуттям, є загрозою для всесвіту. Звідси постають проблеми пошуку адекватної відповіді на цей виклик.

Насамкінець зазначимо, що інструментами регулювання МЕВ мали б більшою мірою виступати економічні інститути, а також міжнародні організації, які відображають спільні інтереси бізнесового середовища та світового співтовариства.

Висновки з проведеного дослідження. Для реалізації мети дослідження, пов'язаної з визначенням сутності та змісту МЕВ як глобалізованої системи, здійснено аналіз процесу її формування та функціонування в контексті інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції.

Розгляд МЕВ в контексті зазначених тенденцій світового розвитку дозволив визначити їх структурну будову, яка складається з об'єктів, суб'єктів, рівнів, форм, механізмів та інструментів регулювання.

Провідна роль у розвитку МЕВ належить світовій торгівлі. Її динаміка змінюється під впливом таких об'єктивних чинників як міжнародний поділ праці, фрагментація глобальних виробничо-збутових ланцюгів створення вартості, спеціалізація, прискорення руху прямих іноземних інвестицій та посилення конкуренції.

Водночас формування сучасних тенденцій розвитку МЕВ відбувається під значним впливом не тільки глобалізованих фірм, а й провідних країн світу та міжнародних організацій, що засвідчує непереконливість висновків вітчизняних фахівців щодо падіння ролі національних урядів як впливових економічних акторів. Лідери розвинутих країн, як і власники глобалізованих фірм, вдало використовуючи сучасні інформаційно-комунікаційні технології, міжнародні організації і застосовуючи систему штучних рейтингів, приймають рішення на власну користь, здійснюють глобальне управління в інтересах «золотого мільярда».

Попри поширення відкритості і прозорості при здійсненні торгових та фінансово-економічних операцій, впливові актори МЕВ надають перевагу не стільки економічному, скільки політичному впливу.

Тому найбільш актуальною проблемою подальших наукових розвідок за зазначеним напрямом є обґрунтування дієвих правових засад регулювання МЕВ у умовах загроз та викликів, які постають останнім часом перед світовим співтовариством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Turnes P. B., Ernst R. (2015) A framework for transparency in international trade. *European Research in Business Management and Economics*. Volume 21, Issue 1. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252314000057>. <https://doi.org/10.1016/j.iiedee.2014.01.001> (дата звернення 03.04.2022).
2. Пахуча Е.В. Місце і розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск № 13. С. 118–123.
3. Ринейська Л. С. Роль міжнародних організацій у формуванні міжнародних стратегій економічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/56.pdf (дата звернення 05.04.2022).

4. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія. За ред. проф. А. П. Голикова, проф. О. А. Довгаль. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 347 с.

5. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин: колективна монографія. За ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 540 с.

6. Erixon F. (2018) The Economic Benefits of Globalization for Business and Consumers. Published January. URL: <https://ecipe.org/publications/the-economic-benefits-of-globalization-for-business-and-consumers/> (дата звернення: 26.03.2022).

7. Томашук І. В., Томчук О. Ф., Гиренко Ю. В. Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2021. № 2. С. 197–212. DOI: 10.37128/2411-4413-2021-2-14.

8. Мицик Л. Еволюція глобального лідерства США в сучасній системі міжнародних відносин. *Історичні і політологічні дослідження*. 2019. № 1 (64). С. 29–36.

9. Дяченко Б. І., Стець Д. І. Роль країн «Великої сімки» у сучасних міжнародних економічних відносинах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Випуск 19. Частина 3. С. 76–79.

10. Дон О. Н. Вплив міжнародної трудової міграції на світовий ринок праці. *Економіка та держава*. 2020. № 11. С. 106–111. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.11.106.

11. Чернишова Л.О., Новікова Л.В. Світовий ринок інформаційно-комунікаційних технологій: тенденції та перспективи розвитку. *Підприємство та інновації*. 2021. Випуск 16. С. 15–19. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/16.2>.

12. Chakuu S., Masi D., Godsell J. (2019) Exploring the relationship between mechanisms, actors and instruments in supply chain finance: A systematic literature review. *International Journal of Production Economics*. Volume 216. P. 35–53. DOI: 10.1016/j.ijpe.2019.04.013.

13. Волошко Н. В.. Корпоративне управління в умовах глобалізації міжнародних економічних відносин: модель становлення та розвитку. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 54–58. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.54.

14. Кравченко С.О., Кравченко В.В. Міжнародні організації як суб'єкти глобального управління. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2017. Том 28 (67). № 1. С. 6–11.

15. Nikolić M. (2019) International Country Rankings as a Socio-Economic Phenomenon and a New Instrument of Global Government Soft Power. *Acta Economica*. Volume XVII. № 30. P. 25–43. DOI: <https://doi.org/10.7251/ACE1730025N>.

16. Торяник В.М., Приз О. В. Перспективи розвитку міжнародних економічних відносин у першій половині XXI століття. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економічні науки»*. 2019. Випуск 4 (88). С. 343–354. <https://doi.org/10.31713/ve4201929>.

17. Pologeorgis N. A. (2021) How Globalization Affects Developed Countries. URL: <https://www.investo->

[pedia.com/articles/economics/10/globalization-developed-countries.asp](https://www.investopedia.com/articles/economics/10/globalization-developed-countries.asp) (дата звернення: 12.03.2022).

18. Verbeke A., Coeurderoy R. & Matt T. (2018) The future of international business research on corporate globalization that never was. *Journal of International Business Studies*. Vol. 49. P. 1101–1112. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0192-2>.

19. Posen A. S. (2022) The End of Globalization? What Russia's War in Ukraine Means for the World Economy. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/world/2022-03-17/end-globalization> (дата звернення: 21.03.2022).

REFERENCES:

1. Turnes P. B., Ernst R. (2015) A framework for transparency in international trade. *European Research in Business Management and Economics*, volume 21, Issue 1. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252314000057>. <https://doi.org/10.1016/j.iedee.2014.01.001> (accessed 03 March 2022).

2. Pahuca E. V. (2017) Misce i rozvitok mizhnarodnoyi trgovlivi v sistemі mizhnarodnih ekonomichnih vidnosin [The place and development of international trade in the system of international economic relations]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 13, pp. 118–123.

3. Rinejska L. S. (2018) Rol mizhnarodnih organizacij u formuvanni mizhnarodnih strategij ekonomichnogo rozvitku [The role of international organizations in shaping international economic development strategies]. *Efektivna ekonomika*, no. 3. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/56.pdf (accessed 05 March 2022).

4. Golikova A. P. (2015) *Transformaciya mizhnarodnih ekonomichnih vidnosin v epohu globalizaciyi: kolektivna monografiya* [Transformation of international economic relations in the era of globalization: a collective monograph]. Harkiv: HNU imeni V. N. Karazina, pp. 347.

5. Dovgal O. A., Kazakovoyi N. A. (2018) *Globalizaciya ta regionalizaciya yak vektori rozvitku mizhnarodnih ekonomichnih vidnosin: kolektivna monografiya* [Globalization and regionalization as vectors of development of international economic relations: a collective monograph]. Harkiv: HNU imeni V. N. Karazina, pp. 540.

6. Erixon F. (2018) The Economic Benefits of Globalization for Business and Consumers. Published January. Available at: <https://ecipe.org/publications/the-economic-benefits-of-globalization-for-business-and-consumers/> (accessed 26 March 2022).

7. Tomashuk I. V., Tomchuk O. F., Girenko Yu. V. (2021) Rozvitok mizhnarodnih ekonomichnih vidnosin v umovah globalizaciyi [Development of international economic relations in the context of globalization]. *Ekonomika, finans, menedzhment: aktualni pitannya nauki i praktiki*, no. 2, pp. 197–212. DOI: 10.37128/2411-4413-2021-2-14.

8. Micik L. (2019) Evolyuciya globalnogo liderstva SShA v suchasnij sistemі mizhnarodnih vidnosin [The evolution of US global leadership in the modern system of international relations]. *Istorični i politologični doslidzhennya*, no. 1 (64), pp. 29–36.

9. Dyachenko B. I., Stec D. I. (2018) Rol krayin «velikoyi simki» u suchasnih mizhnarodnih ekonomichnih vidnosinah [The role of the G7 in modern international

economic relations]. *Naukovij visnik Uzhgorodskogo nacionalnogo universitetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosini ta svitove gospodarstvo*, vol. 19, no. 3, pp. 76–79.

10. Don O. N. (2020) Vpliv mizhnarodnoyi trudovoyi migraciji na svitovij rinhok praci [The impact of international labor migration on the world labor market]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 11, pp. 106–111. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.11.106.

11. Chernishova L.O., Novikova L.V. (2021) Svitovij rinhok informacijno-komunikacijnih tehnologij: tendenciji ta perspektivi rozvitku [The world market of information and communication technologies: trends and prospects]. *Pidpriyemnictvo ta innovaciji*, vol. 16, pp. 15–19. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/16.2>.

12. Chakuu S., Masi D., Godsell J. (2019) Exploring the relationship between mechanisms, actors and instruments in supply chain finance: A systematic literature review. *International Journal of Production Economics*. Volume 216. P. 35–53. DOI: 10.1016/j.ijpe.2019.04.013.

13. Voloshko N. V. (2021) Korporativne upravlinnya v umovah globalizaciji mizhnarodnih ekonomichnih vidnosin: model stanovlennya ta rozvitku [Corporate governance in the context of globalization of international economic relations: a model of formation and development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 1, pp. 54–58. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.54.

14. Kravchenko S.O., Kravchenko V.V. (2017) Mizhnarodni organizaciji yak sub'yekti globalnogo upravlin-

nya. *Vcheni zapiski TNU imeni V. I. Vernadskogo. Seriya: Derzhavne upravlinnya*, vol. 28 (67), no. 1, pp. 6–11.

15. Nikolić M. (2019) International Country Rankings as a Socio-Economic Phenomenon and a New Instrument of Global Government Soft Power. *Acta Economica*, Volume XVII. No. 30. P. 25–43. DOI: <https://doi.org/10.7251/ACE1730025N>.

16. Toryanik V.M., Priz O. V. (2019) Perspektivi rozvitku mizhnarodnih ekonomichnih vidnosin u pershij polovini HHI stolittya [Prospects for the development of international economic relations in the first half of the XXI century]. *Visnik Nacionalnogo universitetu vodnogo gospodarstva ta prirodo koristuvannya. Seriya «Ekonomichni nauki»*, vol. 4 (88), pp. 343–354. <https://doi.org/10.31713/ve4201929>.

17. Pologeorgis N. A. (2021) How Globalization Affects Developed Countries. Available at: <https://www.investopedia.com/articles/economics/10/globalization-developed-countries.asp> (accessed 12 March 2022).

18. Verbeke A., Coeurderoy R. & Matt T. (2018) The future of international business research on corporate globalization that never was. *Journal of International Business Studies*. Vol. 49. P. 1101–1112. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0192-2>.

19. Posen A. S. (2022) The End of Globalization? What Russia's War in Ukraine Means for the World Economy. Available at: <https://www.foreignaffairs.com/articles/world/2022-03-17/end-globalization> (accessed 21 March 2022).

ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES IN THE CONTEXT OF BUSINESS TRANSNATIONALIZATION

У статті розглянуто стадії розвитку посилення економічної взаємозалежності між державами та окремими учасниками міжнародних економічних відносин. За останні десятиліття відбулося стрімке усунення бар'єрів задля здійснення господарських операцій за межами національних кордонів, серед яких збільшення обсягів торгівлі, вільного переміщення капіталу, трудових ресурсів, сприяння науково-технічному обміну між державами. Методом порівняльного аналізу визначаються можливі переваги та недоліки внаслідок діяльності ТНК як основного результату і водночас головної причини виникнення процесів транснаціоналізації бізнесу. Було з'ясовано, що наслідки як для країн базування, так і для приймаючих економік можуть мати двоякий характер в залежності від рівня впливовості таких компаній, привабливості умов для розміщення філіалів в тому чи іншому місці, спільних інтересів обох сторін, ступеню та ефективності механізмів регулювання взаємних відносин.

Ключові слова: транснаціоналізація бізнесу, транснаціональна корпорація, вплив ТНК, країна базування, приймаюча країна, глобалізація, інтернаціоналізація, національна економіка.

The article discusses the stages of development of strengthening economic interdependence between states and individual participants in international economic relations. The local government has to adapt the national economy to the new conditions of functioning in the global space improving the levers of regulation of the main processes taking place in it. In recent decades, there have been rapid removal of barriers to doing business outside national borders including increasing trade, free movement of capital, labor force, and promoting scientific and technological exchanges between nations. The emergence of transnational corporations has led to the availability and the high quality of goods and services, more active investment, development of science and technology. There has been a recent debate over the benefits and harms of multinational corporations. Nobody should deny the tangible positive changes in the international economy since the creation and active spread of such companies around the world. However, proponents of anti-globalization theories are increasingly claiming that the negative effects outweigh the positive effects of TNCs, largely due to their growing power and imperfect legal framework to control their activities. International companies have the opportunity to exert great influence on governments, especially host countries, by engaging in various forms of manipulation in order to achieve their goals in the process of manufacturing, products sales, and profit maximization. The method of comparative analysis identifies possible advantages and disadvantages due to the activities of TNCs as the main result and at the same time the main cause of business transnationalization processes. It was found that the consequences for both home countries and host economies can be different depending on factors such as the level of influence of these companies, the attractiveness of the conditions for locating branches in a particular place, the common interests of both parties, the degree of regulation and effectiveness of the regulatory mechanisms of mutual relations.

Key words: business transnationalization, transnational corporations, influence of TNCs, home country, host country, globalization, internationalization, national economy.

УДК 339.94

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-4>

Ніколаєв Ю.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри світового господарства
і МEB

Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Філак В.Ю.

студентка
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Nikolayev Yuriy

Odessa I.I. Mechnikov National University

Filak Valeriia

Odessa I.I. Mechnikov National University

Постановка проблеми. Внаслідок розвитку процесів інтернаціоналізації в глобальній економічній системі посилюється вплив транснаціоналізації підприємницької діяльності на національні економіки. Транснаціональні компанії, активність яких складає приблизно половину світової промислової діяльності, набувають все більшої влади, створюючи потенційні загрози або переваги для приймаючих сторін та країн базування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей процесу транснаціоналізації бізнесу присвячені праці таких вчених як Ф. Ахен, Є. Астраханцева, О. Шипшова, М. Антонова, М. Яворек, та М. Кузель. У статті «Глобалізм та його наслідки для глобальної відповідальності ТНК» постає питання, як деглобалізація, ізоляціонізм та всі радикально руйнівні рухи та політика у цій сфері вплинуть на організаційну практику транснаціональних корпорацій. Частина держав обирає шлях ізоляціонізму, зокрема через те, що деякі ТНК хочуть зняти з себе відповідальність за негативні наслідки своєї діяльності. Нео-

днозначними є припущення, якими будуть нові правила взаємодії для держав і ТНК у вирішенні проблем навколишнього середовища, глобального здоров'я та прав людини [1]. Автори роботи «Роль транснаціональних корпорацій у глобалізації економіки» досліджують роль транснаціональних корпорацій у процесах оптимізації ринкових відносин в умовах економічної глобалізації. Були розглянуті методологічні й історичні аспекти виникнення транснаціональних корпорацій та окремі етапи їхньої діяльності у контексті тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі. Було виділено та проаналізовано основні фактори виникнення і конкурентні переваги транснаціональних корпорацій, які призводять до вдосконалення виробничих сил, а також сприяють глибшій стадії розвитку економічної глобалізації та глобальних конкурентних відносин [2]. Дослідження «Транснаціональні корпорації у світовій економіці: становлення, розвиток і сучасне становище» присвячено спробам відповісти на питання про роль ТНК у сучасному світі. Проведено аналіз розвитку ТНК та їхнього

сучасного положення з історичної точки зору, що дозволило визначити умови, а також основні зміни в процесі інтернаціоналізації підприємств. Важливість транснаціональних корпорацій у світовій економіці може бути підтверджена характеристиками, що стосуються вартості активів їхніх іноземних філій, рівня зайнятості, доданої вартості та обсягів експорту, які неухильно зростають [3].

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення існуючих перспектив для економічного розвитку на тлі процесу транснаціоналізації бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес глобалізації в її економічному сенсі має на увазі посилення економічної взаємозалежності національних економік у світовому масштабі у зв'язку зі збільшенням обсягів та швидкості руху товарів, послуг, технологій, робочої сили та капіталу через державні кордони. Розвиток світового ринку, що особливо активно відбувався після Другої світової війни, разом із значним зростанням торгівлі та пересуванням капіталу, а також покращенням транспортних та комунікаційних каналів остаточно зближують різні економіки, дедалі більше залучаючи їх до глобалізованої світової економічної системи. Окрім цього, серед причин виникнення економічної глобалізації слід виділити те, що більшість країн взяла за основу економічної моделі ринкову економіку, яка припускає свободу підприємництва. Згодом економічні угоди, ухвалені між організаціями чи урядами різних країн, ще більшою мірою сприяли розвитку глобалізації.

Як одну з її більш глибоких стадій можна назвати економічну інтернаціоналізацію, суть якої полягає у виведенні економічної діяльності держав, окремих установ за рамки національної економіки та функціонуванні підприємств за кордоном з метою оптимізації виробництва та збільшення його можливостей, розширення ринків збуту і зниження витрат у процесі виготовлення продукції. Її вплив стосується всіх галузей як виробничої, так і невиробничої сфер. В умовах інтернаціоналізації помітно зростає значення міжнародного поділу праці, економічних спеціалізації та кооперування. Економічна політика, що проводиться урядом, адаптується до нових умов, продиктованих більш зміцненою економічною залежністю від інших гравців на світовій економічній арені та зростаючим ступенем міжнародної мобільності факторів та кінцевих результатів виробничого процесу.

Постіндустріальна модель розвитку суспільства та розширення глобального інформаційного простору стали поштовхом до формування більш тісних економічних взаємозв'язків між державами. Транснаціоналізація у світовому господарстві виступає основною формою інтернаціоналізації та характеризується, в першу чергу, активним пере-

міщенням капіталу з одних країн, де спостерігається його відносний надлишок, до інших з його недостатньою кількістю і наявністю інших видів ресурсів, а також торгових та інформаційних потоків за рахунок інтегрованих в міжнародне бізнес-середовище компаній. Транснаціональні корпорації (ТНК) постають як головна рушійна сила таких змін у світовій економіці. Значний вплив транснаціональних компаній та банків, переважання фінансового сектору економіки, а також розвиток комунікаційних та інформаційних технологій, шляхом яких забезпечується швидша передача інформації, створення нових форм організації виробництва та каналів для полегшення координування роботи, – є основними характеристиками транснаціоналізації. Окрім цього, цей процес стимулює більш активне створення зон вільної торгівлі, зміцнення співпраці держав у різноманітних сферах та спонукає до формування та розвитку нових форм господарювання.

Транснаціоналізація бізнесу, що робить можливою його відносну незалежність від процесів відтворення в межах національних економік, відбувається завдяки діяльності ТНК, які відносяться до одних з ключових суб'єктів в міжнародних економічних відносинах і найскладніших форм міжнародного бізнесу. Вони являють собою підприємства, виробничі потужності яких розташовані на території двох чи більше держав та знаходяться під контролем материнської компанії в країні базування, а відсоток активів в іноземних філіях складає принаймні 25–30%. Їхня комерційна політика базується на рекомендаціях материнської компанії задля підтримки глобального корпоративного іміджу, можливості запобігання конкуренції і зниження витрат. Попри це кожна з дочірніх компаній пристосовується до місцевого законодавства, а іноді й до звичаїв відповідної країни. Транснаціональні корпорації за видом діяльності поділяються як на виробничі, так і направлені на надання послуг (невиробничі), прикладами яких можуть слугувати банки, страхові й аудиторські компанії, пенсійні фонди. Такі компанії, особливо найбільші та найпотужніші з них, мають змогу контролювати важливі галузі економіки, створювати та змінювати попит на ті чи інші товари і послуги на світовому ринку, прискорювати темпи індустріалізації в деяких державах. ТНК не тільки здійснюють економічний вплив на місця базування своїх філіалів, але й здатні чинити дію на фінансову структуру та рішення місцевих урядів та регіональних органів влади стосовно різних політичних та юридичних питань. На них також покладають певну відповідальність за зростаючу світову інтеграцію, оскільки ці компанії слугують однією з основних причин збільшення потоків іноземних інвестицій, роблячи аспекти, які раніше були національними, – ще більш міжнародними.

Нині погляди стосовно зростаючої взаємозалежності суб'єктів світового господарства можуть мати суттєві відмінності. Деякі експерти, зокрема представники антиглобалістського руху, відкрито піддають критиці вже існуючу стадію та подальше укріплення економічних зв'язків, аргументуючи це майже повною втратою самостійності у прийнятті рішень та відсутнім тиском зі сторони більш сильних гравців на міжнародній арені. Безсумнівним є той факт, що у транснаціоналізації, як і в будь-якому процесі, існують як свої переваги, так і недоліки. Ось чому економічний аспект цього явища, який більшою мірою пов'язаний зі стрімким збільшенням ТНК та їхньою діяльністю, – можна вважати одним із найсуперечливіших.

Істотного впливу зі сторони транснаціональних корпорацій зазнають ті іноземні країни, на території яких розташовані їхні філіали. До складу позитивних моментів присутності таких компаній, в першу чергу, варто віднести збільшення об'ємів виробництва товарів та надання послуг і, як наслідок, позитивні зміни стану економіки. Місцеві ринки у разі запуску виготовлення продукції, яку до цього часу доводилося імпортувати, зменшують залежність від іноземних постачальників. Крім того, ці процеси відбуваються внаслідок інвестованого ТНК в приймаючу економіку капіталу, який лежить в основі вдосконалення різних галузей, особливо промислової, а також підвищення рівня розвитку виробничих сил. Додаткові надходження до державного бюджету у виді сплачуваних компаніями податків також можуть слугувати часткою, направленою на налагодження більш результативного виробництва. Капіталовкладення в НДДКР сприяють швидшому технологічному прогресу за рахунок отримання доступу до цінних та сучасних науково-технічних розробок для створення нової продукції. Передові технології дозволяють скоротити виробничі, транспортні та телекомунікаційні витрати [4, с. 295]. Більш ефективно функціонування механізмів виробництва призводить, в свою чергу, до зростання продуктивності праці. Якісні товари, що виробляються у великих обсягах, стимулюють експорт і, таким чином, зміцнюють позиції держави у зовнішньоторговельних відносинах.

За рахунок розміщення дочірніх компаній транснаціональних корпорацій створюються нові робочі місця для населення, що особливо вигідним є для країн, де спостерігається їхня нестача. Зростає рівень професійної підготовки співробітників у результаті проходження ними навчання з метою офіційного працевлаштування, а також отримання корисного досвіду вже під час роботи у підрозділах ТНК, що робить їх більш конкурентоспроможними на ринку праці. Крім того, компанії сприяють притоку більш кваліфікованих спеціалістів, що є однією з ключових складових стійкого економічного розвитку.

Ще однією перевагою роботи філіалів ТНК за кордоном є модернізація методів організації і ведення бізнесу та підвищення рівня культури споживання у суспільстві. Асортимент пропонованої на ринку продукції значно розширюється і стає більш якісним. Транснаціональні компанії уважно слідкують за дотриманням міжнародних стандартів і систем виготовлення різноманітних благ, тому вимагають від місцевої влади більш суворого контролю за цими процесами. Як наслідок, споживачі мають можливість сповна задовольняти свої потреби завдяки більшій доступності певних товарів та послуг з кращими характеристиками, які раніше мали дуже високу ціну або які було неможливо придбати в країні, а національні компанії мають більшу мотивацію покращувати свою діяльність задля зростання попиту на їхні вироби.

Окрім відчутних переваг та можливостей, існують певні складнощі, з якими доводиться стикатися економікам країн-реципієнтів у співпраці з ТНК, особливо з великими та впливовими. Концентрація капіталу в руках великих транснаціональних корпорацій породжує нерівність. Збільшуючи свій прибуток та можливості для конкуренції, ТНК перебувають у найбільш виграшному становищі, тоді як невеликі національні компанії та приватні підприємці стикнулися з падінням доходів та, як наслідок, з економічним дисбалансом. Концентрація капіталу у потужних ТНК збіднює деякі держави. У багатьох з цих країн ВВП може бути нижчим, ніж оборот великих компаній, що ставить ці країни в нижчу позицію. Наприклад, розмір прибутку кожної окремої компанії з п'ятірки лідерів у списку «Fortune Global 500» за 2021 рік перевищує обсяг річного ВВП за цей же період таких країн-членів ЄС як Угорщини, Чехії, Португалії, прибалтійської трійки та ще деяких держав [5], [6]. До того ж, зростає нерівність у світі, що виявляється в пануванні більш розвинених країн, захопленні ними ринків, експлуатації дешевої робочої сили та сировини з бідніших держав та нерівномірному розподілі інвестицій, через що рівень життя населення у периферійних зонах погіршується і багато хто перебуває на межі злиднів. Такі компанії достатньо часто витісняють місцевих представників ринку з найбільш привабливих та прибуткових для діяльності напрямків, монополізуючи ринок та направляючи капіталовкладення саме на вдосконалення виробничого процесу в потрібних їм галузях.

Наступною проблемою, на яку необхідно звернути увагу, є суттєве погіршення екологічної ситуації у всьому світі в результаті появи та активної діяльності транснаціональних корпорацій. Як функціонування таких компаній, так і глобалізаційні прояви в цілому прискорюють процеси урбанізації та зростання обсягів споживання суспільства. Це, в свою чергу, призводить до біль-

шого попиту і виснаження ресурсів, у тому числі й невідновлюваних, у планетарному масштабі. Гостро стоїть питання розміщення шкідливих виробництв у країнах, зокрема третього світу, де законодавство не здатне на належному рівні займатися контролем екологічної обстановки та захистом навколишнього середовища від безвідповідальних дій підрозділів корпорацій, недотримання правил використання та існування загалом небезпечних технологій, які підвищують ризик згубних наслідків для природи. Через загострення екологічних проблем, а точніше концентрації шкідливих газів та мікрочастинок у повітрі, знижується працездатність населення, забруднення прісних водойм загрожує виникненням нестачі питної води, що тягне за собою численні складнощі для добробуту суспільства. До того ж уряд повинен виділяти чималі кошти задля урегулювання цих критично важливих питань. Незважаючи на те що на даний момент створені відповідні органи, впроваджені принципи регулювання стосовно заподіяння ТНК шкоди навколишньому середовищу, а дієвість розробленої політики компаній в галузі збереження екології є одним з ключових факторів їхньої високої конкурентоздатності, проблема залишається не вирішеною до кінця [7].

Будучи впливовими учасниками міжнародних економічних відносин, транснаціональні корпорації нерідко вдаються до тиску на уряди держав для ведення вигідної для них політики та прийняття рішень на їхню користь у суперечливих моментах, позбавляючи місцеву владу можливості мати певну незалежність у запровадженні економічної політики та у дотриманні нею чітко сформованого курсу. Здатність визначати пріоритетні напрямки міжнародної спеціалізації приймаючих країн, контроль над процесами виробництва та розподілу його результатів, встановлення монопольних цін на товари чи послуги яскраво демонструють залежність національних економік, а точніше їхньої зовнішньоторговельної складової, від інтересів цих компаній. Поширеною практикою також є ухилення ТНК від сплати податків у належному розмірі, для чого використовуються цілий ряд методів, до яких відноситься встановлення трансфертних цін на продукцію – тих, що застосовуються в здійсненні господарських операцій між різними сторонами у межах однієї компанії. Сенс такої стратегії полягає в тому, щоб розподілити найбільший обсяг прибутку на користь тих філій ТНК, які знаходяться в державах з низьким рівнем оподаткування [8].

Країни походження ТНК, так само як і приймаючі держави, мають змогу відчувати на собі різного роду економічні наслідки. Беззаперечною їхньою перевагою є зростання доходів та економічного добробуту в цілому - в умовах збільшення масштабів виробництва та знаходження нових

місць збуту товарів та послуг. Компанії ретельно вивчають ситуацію на товарних, фінансових і валютних іноземних ринках, політичну обстановку потенційних для вкладання капіталу країн, щоб мати змогу отримати максимальну кількість прибутку [9, с. 6]. Завдяки розміщенню філій ТНК у різних точках земної кулі, відкривається доступ до цілого ряду ресурсів за нижчою ціною, внаслідок чого зменшуються витрати на виготовлення продукції. На додачу до цього з'являється можливість залучення іноземної робочої сили на інших, більш вигіршних умовах.

ТНК в більшості випадків представляють ключові інтереси країни базування на міжнародній арені. Вони доволі часто виступають в ролі засобу просування вигідної для них політики та досягнення необхідних результатів, здійснюючи економічну експансію та зміцнюючи позиції своєї держави за кордоном. ТНК вдаються до зниження податкового навантаження чи ухилення від сплати податкових сум у повному розмірі, сприяють подоланню впроваджених урядами приймаючих сторін обмежувальних заходів та зовнішньоторговельних бар'єрів, створюючи більш сприятливі умови для вкладення коштів та ведення бізнесу.

Ще однією перевагою для держав базування є підвищення науково-технічного рівня розвитку економіки шляхом розміщення виробничих потужностей у місцях з високим науковим потенціалом. ТНК спрямовують інвестиції на підтримку високотехнологічних напрямків, проведення наукової діяльності, надають країнам-донорам доступ до науково-дослідницької інформації і новітніх розробок закордонних партнерів. Інтелектуальна власність, створена іноземними філіалами компанії, зрештою переходить у користування її країни походження.

Серед негативних ефектів впливу ТНК на держави базування треба відзначити скорочення робочих місць через переміщення великої частини підприємств за кордон, де витрати на утримання персоналу є нижчими. Як наслідок, робоча сила у більш розвинених країнах дешевшає у результаті росту її пропозиції. Інше питання стосується фінансової складової, оскільки скорочується ступінь наповнення державного бюджету в результаті виплати податків у приймаючих країнах. Окрім цього, налагодження діяльності й управління робочим процесом в дочірніх компаніях може характеризуватися зниженням прозорості здійснюваних фінансових операцій, за рахунок чого також зменшується кількість отриманих податкових надходжень сторони-донора. Гострішою стала необхідність більш жорсткого контролю зі сторони місцевого уряду діяльності ТНК, особливо у випадку набуття ними надмірної влади та розбіжностей в їхніх та державних інтересах.

Висновки з проведеного дослідження. На основі викладеного вище матеріалу було з'ясовано, що економічна глобалізація та глибші стадії її розвитку – інтернаціоналізація та транснаціоналізація – внесли великі зміни у світове господарство, зміцнюючи зв'язки між всіма учасниками МЕН та надаючи їхній діяльності більш транскордонного характеру. Яскравим проявом транснаціоналізації бізнесу та водночас його рушійною силою виступають ТНК, потужність та можливості яких нерідко перевершують економіки держав та навіть цілих регіонів. Виходячи з аналізу перспектив розташування цих компаній для країн походження ТНК та для приймаючих країн, слід вказати, що неоднозначні наслідки можуть відчуватися в обох випадках. Більшою мірою вектор впливу на економіку залежить від: кількості точок дотику в продекларованих урядами та корпораціями інтересах, міри розвиненості та дієвості економічних, соціальних та правових інститутів держав, ступеня їхньої привабливості для організації діяльності ТНК та можливостей регулювання на законодавчому рівні присутності підрозділів ТНК в межах національних кордонів приймаючих їх країн.

REFERENCES:

1. Ahen, F. (2019) Globalisolationism and its Implications for TNCs' Global Responsibility. *Humanist Manag J4*, 33–54. Available at: <https://rdcu.be/cKRtp> (accessed 29 March 2022).
2. Astrakhantseva, E., Shipshova, O., Antonova, M. (2019). The role of transnational corporations in the globalization of the economy. Atlantis Press, *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, volume 364.
3. Jaworek, M., Kuzel, M. (2015). Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, no. 4(1), pp. 55–70. Available at: <http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2015.004> (accessed 29 March 2022).
4. Rosińska-Bukowska, M. (2020) The significance of intellectual capital in strategies of transnational corporations. *International Journal of Management and Economics*, vol. 56, no. 4, pp. 291–306. Available at: <https://doi.org/10.2478/ijme-2020-0025> (accessed 30 March 2022).
5. Fortune Global 500. Available at: <https://fortune.com/global500/> (accessed: 30.03.2022).
6. GDP – Gross Domestic Product 2021. Available at: <https://countryeconomy.com/gdp> (accessed 30 March 2022).
7. Etzion, D. Corporate engagement with the natural environment. *Nat Ecol Evol* 4, 493 (2020). Available at: <https://rdcu.be/cKfmi> (accessed 30 March 2022).
8. Investopedia. Transfer Pricing. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/t/transfer-pricing.asp> (accessed 30 March 2022).
9. Kusek, P., Silva, A. (2018) What Investors Want: Perceptions and Experiences of Multinational Corporations in Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper, no. 8386. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3152086> (accessed 30 March 2022).

ДИСКУРС РОЗВИТКУ АСИНХРОННОСТІ
ІННОВАЦІЙНОЇ СИЛИ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄСTHE DISCOURSE OF THE DEVELOPMENT
OF INNOVATION POWER'S ASYNCHRONY OF THE EU MEMBER STATES

У статті досліджено диференціацію економічних показників економічного і науково-технічного розвитку країн-членів Європейського Союзу у контексті асинхронності диспозиції інноваційної сили ЄС. Визначено існуючі зв'язки між національними науково-технічними політиками/стратегіями країн-членів Європейського Союзу у процесі розвитку інтеграційної взаємодії та економічного співробітництва. В результаті було ідентифіковано, що у цілому сьогодні економічне зростання країн-членів Європейського Союзу вже не визначається винятковим фактором кращого їх доступу до факторів виробництва – більш важливе значення набувають транскордонні технологічні ланцюги, які визначають динаміку відцентрових і доцентрових сил інтеграційного об'єднання, механізми господарського зближення й «відштовхування» країн Євросоюзу. Зроблено висновок, що у сучасних умовах об'єктивна особливість взаємовпливу економічної інтеграції та інноваційної діяльності країн-членів Європейського Союзу полягає в тому, що, чим вище ємність внутрішнього ринку, тим більший розмір прибутків і можливості списання витрат, пов'язаних із інноваціями і винаходами, в умовах збільшення обсягів продажів та більш високу інноваційну мотивацію мають компанії, що функціонують на більш ємному об'єднаному ринку з глобальним рівнем конкуренції.

Ключові слова: інноваційна сила, інтеграція, конвергенція, економічне співробітництво, Європейський Союз.

The article examines the differentiation of economic indicators of European Union Member States' economic, scientific, and technological development in the context of the asynchrony of the European Union innovation force's disposition. It determines the existing connections between the national scientific and technical policies/strategies of the European Union Member States in integration and economic cooperation. As a result, it was found out that today, the economic growth of European Union Member States is no longer determined by the sole factor of their better access to aspects of production. More critical are the cross-border technological chains that determine the dynamics of the centrifugal forces of the integration association, the mechanisms of economic convergence and the "repulsion" of the European Union. It is concluded that in current conditions, the objective feature of the interaction of economic integration and innovation of European Union Member States is that the higher the capacity of the internal market, the greater the amount of profits and the ability to write off costs associated with innovation and inventions in the increase in sales volumes. Companies operating in a more extensive integrated market with a global level of competition have a higher innovation motivation. In modern economic realities, innovation policy in the European Union is based on delegation of differentiated powers to the regions; development, evaluation, implementation and monitoring of regional innovation strategies, which determine the development priorities of each region based on its competitive advantages and compliance of the strengths of the innovation sphere with business needs; prompt response to European market trends, avoiding duplication of effort. Some regional innovation strategies, based on support for cluster initiatives and public-private partnerships, have been developed by the industrialised European Union Member States such as Austria, Belgium, Germany, Spain, Italy, and France.

Key words: innovation force, integration, convergence, economic cooperation, European Union.

УДК 339.923

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-5>

Ярема Т.В.

асистент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ "Ужгородський національний університет"

Yarema Tomash

Uzhorod National University

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку інноваційності Європейського Союзу характеризується динамічними змінами у асинхронності інноваційної сили країн-членів. Зростаюча роль міжнародних інтеграційних об'єднань та інновацій зі сприятливими умовами для їх нарощення в Європейському регіоні актуалізує необхідність комплексного дослідження дискурсу розвитку інноваційної сили Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В центрі інтересу економістів-міжнародників вже тривалий час перебуває проблема міжнародної економічної інтеграції. Вагомий внесок у дослідження інноваційного статусу країн-членів Європейського Союзу зробили такі вчені, як К. Тренклер, Ф. Вебер [1], Ю. Козак [2], Дж. Ортіз, В. Маррокюн, Л. Кіфюентес [4], А. Аслунд, М. Дабровські [6], К. Шваб [7], П. МакКан, Р. Ортега-Аргіліс [10], Е. Юарра, К. Флананган [12].

Постановка завдання. Нашою метою є дослідження дискурсу розвитку та асинхронності інноваційної сили країн-членів Європейського Союзу не з погляду посилення самостійності елементів (країн-членів ЄС), що зменшує рівень координації і збільшує діапазон пошуку ресурсів саморозвитку, а у контексті класифікації елементів трансформації внутрісистемних зв'язків і нівелювання впливу некомпенсованих деструктивних процесів інтеграційної структури Євросоюзу.

Виклад основного матеріалу. Асинхронність економічних процесів і явищ обумовлена множинністю зв'язків і наявністю елементів (підсистем), що різняться за своїми параметрами, відмінними рисами і властивостями, реагують на зміну зовнішнього оточення із різною швидкістю. Дійсно, сьогодні для ЄС, як особливої динамічної економічної системи, характерні, з одного боку, дискретність інституційних перетворень і органі-

заційних змін, нелінійність середовища, у якому вони відбуваються, стадійна і фазова неоднорідність (асинхронність циклів та їх фаз). З іншого боку – різноманіття внутрішніх і зовнішніх впливів, що визначають високу варіативність асинхронності розвитку, детерміноване включення кожної країни-члена інтеграційного угруповання у різні за рівнями і функціями коопераційні зв'язки. Дослідження асинхронності у межах ЄС на мікро-, мезо- і макрорівнях представлені в науковій літературі досить фрагментарно, у нечисленних роботах і загалом аналізується з позицій економічних циклів [1; 2, с. 19–32; 3; 4].

Французький історик Ф. Бродель одним з перших визначив поняття «дихотомії економічного зростання» і пов'язав її із неоднорідністю та ієрархічністю економічного становища країн [5, с. 580–582]. Класична асиметрія припускає наявність «центру» і «периферії», що а priori у контексті ЄС означає розподіл на промислово розвинені і країни з монокультурним виробництвом, низьким рівнем поділу праці, слабкою кредитно-грошовою системою, значними відмінностями, згідно П. Бероку, у показниках ВВП на душу населення та структурі економіки [6, с. 18–24]. Хоча сьогодні внаслідок регіональної диверсифікації спостерігається зменшення відмінностей у макроекономічних показниках країн-членів ЄС і просторової організації регіонального інтеграційного комплексу завдяки концепціям «багатошвидкісної Європи» і «Європи концентричних кіл», в умовах сучасного ЄС не все так однозначно.

На наш погляд, аналіз диференціації економічних показників економічного і науково-технічного розвитку країн-членів ЄС (суто кількісні критерії) у контексті відповіді на головне питання про асинхронність диспозиції інноваційної сили країн-членів ЄС є недостатнім. У цьому зв'язку необхідно розробити якісні критерії порівняння, які б дозволили визначити існуючі зв'язки між їх національними науково-технічними політиками/стратегіями у процесі розвитку інтеграційної взаємодії та співробітництва. Постають важливі питання: чи ухвалюються рішення щодо реалізації інноваційних проектів і програм країнами-членами ЄС за тим ж принципом, що й рішення про економічну інтеграцію? Чи не є науково-дослідницько-освітній комплекс країн-членів ЄС лише «прибудовою» до інтеграції (слабко або зовсім не пов'язаної з іншими інтеграційними інститутами і структурами)?

У цілому сьогодні економічне зростання країн ЄС вже не визначається винятковим фактором кращого їх доступу до факторів виробництва – більш важливе значення набувають транскордонні технологічні ланцюги. Вони визначають динаміку відцентрових і доцентрових сил інтеграційного об'єднання, механізми господарського зближення й «відштовхування» країн Євросоюзу. І мова йде

не про диференціацію загальних рівнів соціально-економічного розвитку окремих країн ЄС, а про «адаптивні» і «трансформаційні» характеристики. На наш погляд, умовами конвергенції країн-членів є: а) рівень інституціоналізації інноваційних процесів інтеграційного угруповання; б) існування ефективної інфраструктури інновацій; в) ступінь розвитку ринкових механізмів інноваційної кооперації «держава-бізнес». До відцентрових умов можна віднести: а) посилення конкуренції у освоєнні нових інноваційних сегментів виробництва; б) баланс нагромадження господарючими суб'єктами країн-членів ЄС комбінаторних знань; в) альтернативні можливості (поза ЄС) комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок. Крім того, аналізуючи тенденції асинхронної диспозиції інноваційної сили країн Євросоюзу у межах формування інноваційного простору ЄС, необхідно зауважити, що зростання глобального кола учасників інноваційної діяльності видозмінює і ускладнює міждержавну та міжфірмову конкуренцію.

Хоча індексні розрахунки є істотним компонентом макроекономічного аналізу, вони не є у нашому дослідженні визначальними при аналізі процесів асинхронної диспозиції інноваційної сили країн ЄС. Дійсно, діапазон розподілу коефіцієнтів кореляції становить 0,81 і 0,95, що підтверджує високу репрезентативність індексів і адекватність їх характеристик рівням інноваційного розвитку окремих країн (кількість показників у кожному інтегральному індексі варіюється від 67 до 119).

У спеціальних дослідженнях доведена відсутність прямого кореляційного зв'язку між інноваційним розвитком та зростанням конкурентоспроможності економіки: для деяких країн ЄС глобальний індекс конкурентоспроможності суттєво гірше, ніж індекс інноваційних чинників. Так, наприклад, Італія за глобальним індексом конкурентоспроможності посідає лише 49 місце, а за індексом інноваційних чинників – 32, Греція – відповідно 78 і 42 місця [7; 8]. Аналіз свідчить, що для національних інноваційних систем малих країн ЄС характерна висока конкурентоспроможність навіть у порівнянні з національними інноваційними системами інших розвинених країн, що пояснюється кумулятивним (а не дискретним) характером інновацій у цих країнах, коли нові незначні поліпшення перетворюються у більш істотні винаходи, а за рахунок скорочення інноваційного циклу майже постійно створюються нововведення.

Подолання асинхронності (використання інерційного сценарію) визначає вибір подальшого вектору і способу розвитку, взаємодію «керуючого» центру (інститутів ЄС) з урахуванням потреб і характеру змін окремих суб'єктів (країн-членів ЄС). При цьому, якщо капітал (матеріалізований у основних і обігових засобах) сам по собі

не «пручається» змінам, то робоча сила не може бути прискорено перенавчена у контексті нових функцій – через вік, стан здоров'я та інші чинники, що перешкоджають територіальній мобільності. Що стосується інститутів, то вони при цьому можуть виступати як модуляторами змін, так і стабілізаторами, забезпечуючи стабільність системи і її трансформацію. Крім того, синхронність досягалася за рахунок зростаючих вартісних показників і граничних значень традиційних і «нових» ресурсів інтеграційного об'єднання для сталого розвитку, особливо з врахуванням асинхронності розвитку сучасних технологій і механізмів регулювання (що саме по собі є причиною суттєвої дихотомії).

У сучасних умовах об'єктивна особливість взаємовпливу економічної інтеграції та інноваційної діяльності країн-членів ЄС полягає у наступному: по-перше, чим вище ємність внутрішнього ринку, тим більший розмір прибутків і можливості списання витрат, пов'язаних із інноваціями і винаходами, в умовах збільшення обсягів продажів. По-друге, більш високу інноваційну мотивацію мають компанії, що функціонують на більш ємному об'єднаному ринку з глобальним рівнем конкуренції. Сучасна інноваційна політика в ЄС заснована на: а) делегуванні диференційованих повноважень регіонам; б) розробці, оцінці, реалізації і моніторингу регіональних інноваційних стратегій, у яких визначаються пріоритети розвитку кожного регіону виходячи з його конкурентних переваг та відповідності сильних сторін інноваційної сфери потребам бізнесу; в) оперативному реагуванні на тенденції розвитку європейського ринку, уникаючи дублювання зусиль. Окремі регіональні інноваційні стратегії, засновані на підтримці кластерних ініціатив і державно-приватного партнерства, розроблені такими промислово розвиненими країнами ЄС як Австрія, Бельгія, Німеччина, Іспанія, Італія та Франція.

Принцип міжнародної взаємодії у сфері науки та інновацій був формалізований Єврокомісією ще у 2012 р. в комюніке «Зміцнення та визначення пріоритетів міжнародного співробітництва ЄС у сфері досліджень та інновацій: стратегічний підхід» [9] як Рамкова програма ЄС сфери досліджень та інновацій. У ній були типологізовані та виокремлені на основі індикаторів і кластерного аналізу три основні групи регіонів ЄС: центри концентрації знань, промислово-виробничі регіони і регіони, економічний розвиток яких не заснований на створенні або впровадженні нових технологій (пізніше зазначені групи були розширені до 6 шляхом виділення підтипів). При цьому співробітництво є не лише джерелом нових ідей і компетенцій, але й, що важливо, забезпечує європейським дослідникам і суб'єктам інноваційної діяльності можливість кооперації із провідними міжнародними спільнотами вчених.

Сьогодні типологія та виокремлення регіонів різного інноваційного потенціалу з різною спеціалізацією економік ґрунтується на моделі «творець-споживач нових технологій», у якій враховується [10]:

- людський потенціал (освіта і агломераційні ефекти);
- потенціал створення нових знань і технологій (частка зайнятих у НДДКР, потенційна кількість патентів, що комерціалізуються);
- потенціал впровадження технологій (співвідношення кількості використаних патентів та кількості виданих);
- потенціал дифузії інновацій і споживання ІКТ (рівень цифровізації та інтернетизації).

Асинхронну диспозицію інноваційної сили країн-членів ЄС керівництво Євросоюзу намагається подолати, використовуючи різні моделі інноваційної політики, кожна з яких була властива певному етапу розвитку ЄС. Так, Євростат використовує наступну її періодизацію за фазами [11]:

- інноваційна політика першої генерації (1998–2007 рр.), заснована на лінійній інноваційній моделі (стабільний розвиток економіки, наступальний характер програм, власні технології та інженерія продукції);
- інноваційна політика другої генерації (2007–2010 рр.), пов'язана із застосуванням нелінійної інноваційної моделі (активне співробітництво й конкурентний обмін, трансфер технологій і оригінальні науково-технічні дослідження, інноваційна та конкурентна активність);
- інноваційна політика третьої генерації (2010–2020 рр.), яка заснована на Лісабонській стратегії (інтелектуальний і врівноважений розвиток, інноваторство в науці та промисловості, взаємодія науки і бізнесу, фінансова інженерія);
- інноваційна політика четвертої генерації (2021–2030 рр.), заснована на парадигмі «нового інноваційного світогляду» і «відкритих інновацій» («європейський дослідницький простір», регіональні програми інноваційного розвитку, високотехнологічні продукти у промисловості і сфері послуг, субсидіарність, фінансування передінвестиційних проектів, інноваційна активність підприємств МСБ, захист прав інтелектуальної власності).

Відомо, що на регіональному рівні інновації формують так звані агломераційні й локалізаційні ефекти, тісно пов'язані з неявищими знаннями, а також їх «перетіканням», і які позитивно впливають на інноваційну діяльність. При цьому, якщо агломераційні ефекти визначають економію витрат суб'єктів підприємництва, пов'язаних із концентрацією виробництва і різноманітністю економічної діяльності, то локалізаційні – спеціалізацію регіонів [12].

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що незважаючи на потенційні ефекти міжнародної економічної інтеграції й внутрішнього

ринку для інноваційної діяльності, країни-члени Європейського Союзу значно диференційовані за рівнем і станом національних інноваційних систем. Згідно існуючих оцінок, далеко не всі європейські компанії використовують можливості, що надаються внутрішнім ринком для розвитку інновацій. Лише 60% інноваційних компаній реалізують інноваційну продукцію на внутрішньому ринку і 25% – на ринках інших держав. Причиною того, чому внутрішній ринок не є достатнім імпульсом для інновацій є збереження розрізненості національних ринків, у тому числі ринків послуг, фрагментарне/неповне використання потенціалу державних закупівель, відсутність чіткої та ефективної системи охорони прав інтелектуальної власності, що має суттєве значення у інноваційній сфері.

REFERENCES:

1. Trenkler C. & Weber E. (2012) Identifying the Shocks behind Business Cycle Asynchrony in Euro-land. *University of Regensburg Working Papers in Business, Department of Economics*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/254391829_Identifying_the_Shocks_behind_Business_Cycle_Asynchorny_in_Euroland (accessed 20 November 2021).
2. International finance: training manual, 5th edition, revised and enlarged. – Edited by Y. Kozak. – Kiev – Chisinau – Katowice – New York – Tbilisi: CUL, 2015. 287 p. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2844/1/International%20finance.pdf> (accessed 25 November 2021).
3. Trenkler C., Weber E. (2020) Identifying shocks to business cycles with asynchronous propagation. *Empirical Economics*. 2020. Vol. 58(4). P. 1815_1836. DOI: 10.1007/s00181-018-1563-z.
4. Ortiz J., Marroquin W. & Cifuentes L. (2020) *Industry 4.0: Current Status and Future Trends*. DOI: 10.5772/intechopen.90396.
5. The European Union Economics and Policies. 8th edition. Ed. by AH M. El-Argaa. Cambridge University Press. 2007. 603 p.
6. Europe after Enlargement. Ed. By A. Aslund, M. Dabrowski. New York, Cambridge University Press. 2007. 239 p.
7. The Global Competitiveness Report 2020. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery, 2020. Available at: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf (accessed 28 November 2021).
8. The Global Innovation Index 2020. Who Will Finance Innovation? Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (accessed 22 November 2021).
9. Enhancing and Focusing EU International Cooperation in Research and Innovation: a Strategic Approach. Available at: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/5-international-cooperation_en.pdf (accessed 24 November 2021).
10. McCann P. & Ortega-Argilés R. (2015) Smart specialization, regional growth and applications to European Union cohesion policy. *Regional Studies*, vol. 49(8), pp. 1291–1302. DOI: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00343404.2013.799769>.
11. Research & Development expenditure in the EU. Eurostat. 2021. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20211129-2> (accessed 27 November 2021).
12. Uyarra E., Flanagan K. (2010) From regional systems of innovation to regions as innovation policy spaces. Vol. 28(4). P. 681-695. DOI: <https://doi.org/10.1068/c0961>.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

STATE REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE

Стаття присвячена питанням забезпеченості, підтримки, розвитку державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності АПК України та економічного розвитку держави. Досліджено товарну структуру експортно-імпортних операцій агропромислового сектору держави. Визначено перспективність переробки сільськогосподарської продукції та заходи з стимулювання відповідних процесів. Доведено, що вдосконалення державного регулювання насамперед потрібні заходи для стимулювання розвитку виробництва біогазу для власних потреб та довгостроковій перспективі на експорт. Дотування для сільськогосподарських виробників молока. Стимулювання більш широкого використання пелет вироблених з відходів АПК в межах держави шляхом встановлення квот на експорт. Стимулювання переробки зернових культур на готову продукцію з послідуочим продажем за кордон. Відмінна візних мит на критичний продуктивний імпорту з метою компенсації подорожчання відповідної продукції для населення.

Ключові слова : державне регулювання, ЗЕД, протекціонізм, ринок, експорт, імпорту.

The article is devoted to the issues of security, support, development of state regulation of foreign economic activity of the agro-industrial complex of Ukraine and economic development of the state. It is determined that foreign trade regulation is carried out to balance the economy and balance of the domestic market of Ukraine, stimulate progressive structural changes in the economy and create the most favorable conditions for attracting our economy to the world division of labor and bringing it closer to market structures. The commodity structure of export-import operations of the agro-industrial sector of the state is studied. The prospects of processing of agricultural products and measures to stimulate the relevant processes are determined. It is proved that the improvement of state regulation requires first of all measures to stimulate the development of biogas production for own needs and long-term export. Subsidies for agricultural milk producers. Encouraging greater use of pellets produced from agricultural waste within the state by setting export quotas. Stimulating the processing of grain crops into finished products with subsequent sale abroad. Excellent visa duties on critical food imports to compensate for the rising cost of relevant products for the population. It is determined that most pellets are exported, which in the context of energy shortages in Ukraine should be regulated by imposing restrictions on export transactions for the sale of solid biofuels. It is proved that the processes of differentiation in stimulating the state through subsidies and soft loans will allow to adapt the production capacity of the agro-industrial complex to the conditions of world markets and increase exports. It is determined that the priority areas of work in the state regulation of the external sphere of agriculture should be: - Attracting foreign investment in agriculture through constant monitoring of proposals from investors, establishing contacts with international financial institutions and international organizations; support of specific investment projects in the field of modernization of agricultural enterprises and providing comprehensive assistance in their implementation; implementation of measures to deepen the activities of executive bodies in the field of practical implementation of the Program of European and Euro-Atlantic Integration of Ukraine; promoting the intensification of foreign economic relations of agro-industrial enterprises and their entry into the foreign market under martial law.

Key words: state regulation, foreign economic activity, protectionism, market, export, import.

УДК 339.9(477.44)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-6>

Балдинюк В.М.

к.держ.упр., доцент кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії Вінницький національний аграрний університет

Baldinyuk Vasyl

Vinnitsia National Agrarian University

Постановка проблеми. На даний час зовнішньоекономічна діяльність набуває усе більш важливого значення для розвитку народного господарства, а також економічної стабілізації нашої країни в умовах подолання наслідків військових дій. На сьогодні немає практично жодної галузі в промислово розвинутих країнах, яка б не була задіяна в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Вихід підприємств АПК на зовнішні ринки сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Саме тому розвиток державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК – це суттєвий чинник підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні

мікроекономіки, так і в масштабах усього народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З розвитком державності в Україні та розумінням того, що ринкові відносини не виключають, а в деяких випадках, навпаки, вимагають втручання державних інституцій в науковій літературі з'являється низка праць присвячених державному регулюванню економіки в цілому та зовнішньоекономічної діяльності АПК зокрема. Серед них праці Журавля А. В. [1], Мазур К. В. [3], Міщенко Д. А. [4], Калетніка Г. М. [6], Фурман І. В. [8] та ін. Названі автори наукових статей розглядають одну з основних функцій державного управління економічними процесами – регулювання цих проце-

сів. Проте інші функції державного регулювання висвітлюються ними побіжно без належної глибини, що зумовлює актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття сутності державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні та визначити напрями розвитку механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Державне регулювання ЗЕД – це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити ЗЕД в інтересах національної економіки. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності передбачає створення певних умов та механізмів для ефективного розвитку відносин суб'єктів господарювання в різних країнах.

Для виконання функцій, пов'язаних із регулюванням ЗЕД, в кожній країні створюється відповідна система державних органів, чітко визначаються їх завдання, функції та повноваження; держава здійснює економічну політику, яка полягає в забезпеченні країни суспільними благами, підтримці досконалої конкуренції та боротьби з монополізмом. Органи державного регулювання ЗЕД України представлені на рис. 1.

Регулювання ЗЕД здійснюється для збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України, стимулювання прогресивних структурних змін в економіці та створення найсприятливіших умов для залучення економіки нашої держави до системи світового поділу праці та наближення її до ринкових структур розвинених країн світу. Для розвитку ЗЕД державні органи прийняли значну кількість нормативно – правових актів, спрямованих на регулювання всіх напрямків ЗЕД, у тому числі торгівлі, науково-технічного співробітництва, сфери послуг, розрахункових, кредитних й інших банківських операцій [1, с. 85].

В останні роки обсяг експорту з України нарощується за рахунок сприятливої кон'юнктури світових ринків та постійного зростання цін у першу чергу на:

- чорні і кольорові метали;
- продовольчі товари (зерно, насіння соняшнику);
- алкогольна продукція;
- окремі види продукції машинобудування (верстати, транспортні засоби, зброя).

Для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних товарів та послуг. Це віддзеркалює недосконалу структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили. При цьому не використовуються належним чином наявні високотехнологічні можливості окремих галузей промисловості.

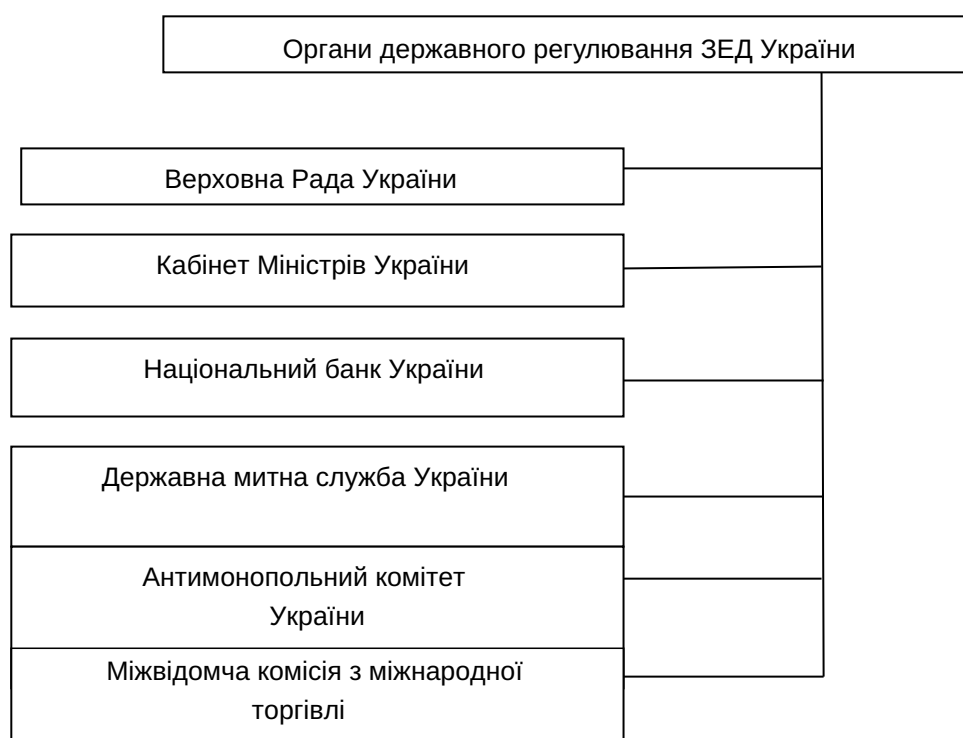


Рис. 1. Органи державного регулювання ЗЕД України

Розвиток виробництва товарів з високою доданою вартістю є головним пріоритетом у створенні бази для нарощування обсягів та поліпшення структури українського експорту в напрямі збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів.

Основу товарної структури зовнішньої торгівлі складають жири тваринного або рослинного походження, готові харчові продукти, машини, устаткування і механізми, електротехнічне устаткування, продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості, деревина і вироби з деревини, продукти рослинного походження, текстильні матеріали і текстильні вироби і засоби наземного транспорту та особливо продукції АПК.

Звернення до конкретних кейсів дає змогу наочно показати рівень тінізації аграрного виробництва, значення індивідуального господарства для розвитку сільських територій, низький рівень освоєння та облаштування сільських районів, наслідки скорочення міжрайонних та посилення зовнішніх експортно-імпортних операцій. Отримані результати свідчать про різну спрямованість управлінської діяльності щодо стимулювання розвитку сільських територій. З допомогою перехресного аналізу різних кейсів можна виявити її модель, найбільш адаптовану до умов сьогодення [2, с. 15].

Розвиток економіки України в умовах інтегрування національних економік потребує активного її включення у міжнародний поділ праці, світогосподарські зв'язки. Формування стратегії зовнішньої торгівлі і, зокрема, експорту, є надзвичайно важливим фактором розвитку національної економіки. Проте досягти успіху в експортній діяльності можуть лише ті країни, які мають конкурентоспроможну економіку. Саме тому постає необхідність здійснення ґрунтовних теоретичних досліджень та обґрунтування практичних рішень і механізмів, які б дозволили державі прискорити повноцінне її прилучення до світового господарства і тим самим користуватися всіма перевагами міжнародного економічного співробітництва.

Для нарощування обсягів продажів основної експортноорієнтованої продукції АПК доцільно розвивати співробітництво саме з основними експортерами, не лише на рівні підприємств, але і на рівні держав, насамперед ЄС.

На думку Мазур К. В. незважаючи на позитивну динаміку зовнішньої торгівлі підприємств АПК в 2021 році, основними напрямками забезпечення її подальшого розвитку залишаються:

- удосконалення механізмів митних процедур та оподаткування при здійсненні експортно-імпортних операцій, а також транзитних перевезень через територію України;
- розповсюдження інформації щодо проведення спеціалізованих міжнародних виставкових заходів серед підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю [3, с. 8].

На думку Міщенко Д. А. можна визначити наступні пріоритети державної політики у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності: забезпечення необхідних умов для досягнення стратегічних цілей України у міжнародній економіці та підвищення ролі зовнішньоекономічної сфери у розв'язанні завдань інноваційно-орієнтованої модернізації національної економіки; формування конкурентоспроможної на світовій арені і доступної для всіх суб'єктів господарювання національної системи інститутів і інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності; подальший розвиток системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на засадах постійного відстоювання національних інтересів та інтересів вітчизняного бізнесу в процесі міжнародного економічного співробітництва з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища [4].

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних відносин безпосередньо впливає передусім з потреб використання у національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки країни з метою її розвитку і зростання багатства суспільства. Така необхідність сприяє формуванню ефективної структури економіки країни. Зовнішньоекономічні зв'язки в процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також комплекс екологічних проблем, що розв'язуються спільними зусиллями. Нарешті, розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості у створенні належних умов для задоволення життєвих потреб народу України.

Зростання обсягів експорту протягом досліджуваного періоду свідчить про поступову інтеграцію АПК України в світові ринки продовольства (табл. 1). Незважаючи на спад виробництва у тваринництві, Україна на сьогодні є одним з найбільших експортерів курятини на світовому ринку. Проте слід зауважити, що основу експорту становлять зернові культури які більш доцільно було б переробляти в Україні на спирт, біогаз та біоетанол.

Основу імпорту продукції АПК становлять насамперед товари критичного імпорту, як какао, риба, алкогольні напої, оливкова та інші види олій які не виробляється в Україні, а також цитрусові (табл. 2). Зменшення посівів цукрових буряків призвело до дефіциту цукру частину якого теж імпортується здебільшого для потреб кондитерської промисловості.

Дослідження Калетніка Н. М. свідчать, що розвиток підприємств переробної промисловості АПК характеризується диференціацією за підгалузями у зв'язку з низкою причин, таких як ефективність використання капіталу, трудових ресурсів, а також економічна ефективність виробництва та виник-

Таблиця 1

Товарна структура експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції, тисяч доларів США

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2016	2017	2018	2019	2020
Всього	14563144,5	15281802,6	17756854,1	18611810,5	22144180,2
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	823434,9	775036,9	1108757,0	1210638,3	1277015,8
01 живі тварини	25639,9	30903,4	45708,8	45786,6	62547,7
02 м'ясо та їстівні субпродукти	377668,3	387791,9	531240,1	645982,3	711895,1
03 риба і ракоподібні	12994,8	17007,3	26376,9	24981,4	33637,5
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	386477,3	330521,4	494207,3	480947,4	453877,2
II. Продукти рослинного походження	7971492,5	8093693,7	9215707,9	9886060,4	12914543,1
07 овочі	97214,6	152647,3	235369,3	235682,7	184515,0
08 їстівні плоди та горіхи	154083,5	148221,9	195287,3	228564,1	260112,2
09 кава, чай	10595,7	14088,4	13610,0	12059,2	11709,0
10 зернові культури	6057490,0	6073915,3	6501134,3	7240558,1	9633333,9
12 насіння і плоди олійних рослин	1475455,6	1534995,1	2060121,4	1954149,8	2563242,3
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	3299799,1	3962975,8	4605666,2	4496511,0	4732237,5
IV. Готові харчові продукти	2468418,0	2450096,2	2826723,0	3018600,8	3220383,8
16 продукти з м'яса, риби	12467,5	14323,8	15551,3	21747,0	22842,6
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	169508,2	352008,4	417349,4	366878,1	254389,7
18 какао та продукти з нього	187263,1	162209,1	183736,2	204076,5	204586,8
22 алкогольні і без-алкогольні напої та оцет	183608,0	163813,5	209235,6	229841,7	210822,0
24 тютюн і промислові замітники тютюну	350796,0	321816,0	355728,8	398709,1	437606,2

Джерело: систематизовано авторами на основі [5]

Таблиця 2

Товарна структура імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції, тисяч доларів США

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2016	2017	2018	2019	2020
Всього	3484432,3	3891066,8	4301209,0	5055458,1	5736028,5
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	548170,2	626279,1	731549,6	917988,8	1071472,8
01 живі тварини	59701,1	57981,0	57432,5	71823,6	76639,9
02 м'ясо та їстівні субпродукти	99338,4	80773,4	112024,7	167663,2	158603,9
03 риба і ракоподібні	291101,6	409947,9	455444,5	549534,7	644617,7
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	79777,4	59489,5	84884,5	106458,0	169492,1
II. Продукти рослинного походження	1146186,3	1284816,5	1368027,1	1529221,1	1794636,6
06 живі дерева та інші рослини	19289,5	22437,7	27164,9	33977,0	40905,9
07 овочі	62806,6	81654,7	75995,2	106191,3	212383,8
08 їстівні плоди та горіхи	467066,2	476179,7	477254,8	526707,0	673160,7
09 кава, чай	185770,9	187759,9	194133,8	209046,6	222433,8
10 зернові культури	154707,7	148799,7	176756,1	191116,7	180817,4
12 насіння і плоди олійних рослин	214991,7	319518,3	358269,9	397429,2	400839,7
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	182338,9	245957,3	266616,4	267350,2	253298,1
IV. Готові харчові продукти	1607736,9	1734013,9	1935015,9	2340898,0	2616621,0
16 продукти з м'яса, риби	42451,8	61724,7	82072,3	97280,7	127411,1
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	34792,8	56190,7	47591,0	67116,7	70485,4
18 какао та продукти з нього	193530,8	217083,1	236206,4	306699,2	327139,7
19 готові продукти із зерна	85551,5	88409,9	117821,5	153608,4	200744,6
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	233638,9	289530,8	372829,9	489773,3	533060,2

Джерело: систематизовано авторами на основі [5]

ненням нових видів продукції. Виходячи з аналізу цих факторів виникає явище диференціації розвитку галузей – процесу розвитку підприємств за показниками ефективності використання активів, власного капіталу, трудових ресурсів, ефективності виробництва та можливості створення нових галузей. Можливість диференціації продукції на підприємствах агропромислового сектору існує по всьому галузевому ланцюжку цінностей. Можливості для диференціації існують в сферах:

- матеріально-технічного забезпечення ланок виробництва, що мають основний вплив на якість продукції організації;
- пов'язаних зі створенням товару на базі досягнень науки та техніки, які дозволяють поліпшити дизайн товарів та їх характеристики або ж створити нові продукти;
- удосконалення виробничих процесів, які дозволяють знизити обсяг некондиційної продукції, збільшити термін життя товару, покращити його функціональність;
- забезпечення логістичними системами дозволяють прискорити постачання, знизити запаси готової продукції;
- дії по вдосконаленню обслуговування клієнтів, проведення маркетингових досліджень та забезпечення продажів можуть створити такі відмітні характеристики, як допомога покупцю, швидке обслуговування та врахування побажань споживача [6, с. 19–20].

Відповідні процеси диференціації при стимулюванні держави за рахунок дотацій та пільгового кредитування дадуть можливість адаптувати виробничі потужності АПК до умов світових ринків та збільшити обсяг експорту.

Порівняно новим видом діяльності для економіки України є виробництво пелет, яке на даний час здебільшого орієнтовно на експорт. Виробництво пелет з для прикладу з енергетичної верби є досить прибутковим бізнесом на довгострокову

перспективу відповідно до обрахунків асоціації Біоенерго прибуток за 24 роки вирощування енергетичної верби на 930 га становитиме понад 14,5 млн. дол. США (табл. 3).

Основними гравцями на ринку деревних пелет в Україні виступають такі компанії.

1) ТОВ «Екогран», виробнича потужність якого становить 55 000 тон/рік. Підприємство виготовляє пелетну продукцію з деревини. Виробництво розміщено в Житомирській області.

2) ТОВ «Пеллет-Енерго Ємільчино», виробнича потужність якого становить 50 000 тон/рік. Як сировину підприємство використовує відходи деревообробки. Виробництво розміщено в Житомирській області. Компанія є членом АПЕУ, основна частка продукції підприємства експортується у країни ЄС.

3) ТОВ «Барлінек Інвест», виробнича потужність якого становить близько 45 000 тон/рік. Продукція виготовляється з деревини. Виробництво розміщено у Вінницькій та Івано-Франківській областях.

4) ТОВ «Інтерсорс», виробнича потужність якого становить близько 45 000 тон/рік. Продукція виготовляється зі 100% деревини хвойних порід. Виробництво розміщено в Закарпатській області в м. Берегово.

5) ПрАТ «Миронівський хлібопродукт», потужність виробництва якого становить 38000 тон/рік. Як сировина переважно використовується лушпиння соняшника.

6) ПрАТ «Запорізький оліяжиркомбінат», потужність виробництва якого становить 24 000 тон/рік. Підприємство виготовляє пелети із соняшникового лушпиння.

Проте більшість даної продукції спрямовується на експорт, що в умовах дефіциту енергоресурсів в Україні слід регулювати встановленням обмежень на експортні операції по продажу твердого біопалива.

В результаті проведення дослідження можна зробити висновок, що українське пелетне вироб-

Таблиця 3

Прибуток від продажу тепла за весь період вирощування верби (24 роки) з 1116 Га, з яких під культуру 930 га (3 поля по 310 Га)

Роки	Витрати, дол. США	Урожайність щепи, м ³	Валовий прибуток, дол США	Прибуток з урахуванням затрат, дол США
1-3	2 220 097,11	0	-	-2 220 097,11
4-6	228 416,58	123969	1 864 151,03	1 635 734,45
7-9	245 003,78	155031	2 331 237,64	2 086 233,86
10-12	247 531,39	173631	2 610 930,22	2 363 398,83
13-15	249 212,25	186000	2 796 925,78	2 547 713,53
16-18	250 893,11	198369	2 982 921,35	2 732 028,24
19-21	250 893,11	198369	2 982 921,35	2 732 028,24
22-24	225 326,81	192231	2 890 622,79	2 665 295,98
Разом	3 917 374,15	1227600	18 459 710,16	14 542 336,01

Джерело: сформовано на основі [7]

ництво є привабливим напрямом бізнесу, адже попит на біоенергетику – це глобальний світовий тренд, який з часом не втрачає свою популярність, а посилює її, особливо у розвинутих країнах, зокрема Європі. Саме Європа є основним покупцем української паливної гранули, проте, незважаючи на перспективність цього напрямку, було встановлено, що на європейські ринки постійно виходять нові вітчизняні гравці, забезпечуючи внутрішній ринок Європи самостійно, потреба в імпорті пелети з інших країн, зокрема з України, поступово скорочується, а потреби національної економіки в умовах відмови від енергетичних ресурсів країни агресора зростає.

Отже, перспектива розвитку українського ринку також залежить від відкриття для себе нових іноземних ринків, нині споживання пелети на внутрішньому ринку є критично малим. Також встановлені інші проблеми українського пелетного ринку, зокрема недостатня підтримка з боку держави виробників та споживачів, періодична нестача сировини, складнощі отримання основної конкурентної переваги на пелетному ринку, а саме отримання сертифіката Euplus та пропонування заходів мінімізації цих негативних явищ.

В умовах перспектив прийняття відміни експортних квот для продукції України та відповідної державної підтримки виробників молока можливе також нарощування експорту даного виду продукції.

Дослідження Фурман І.В. свідчать, що відповідно до умов ПВЗВТ (Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі) між Україною та ЄС ставка ввізного мита ЄС для частини молочних продуктів Групи 04 (в тому числі сири всіх видів і кисломолочний сир, молочна сироватка) були зменшені до 0% [8, с. 59]. Решта позицій підпадають під дію тарифних квот, в рамках яких проводиться безмитний експорт (ставка ввізного мита ЄС – 0%) (табл. 2).

Стосовно сприяння розвитку металургійних виробництв державне регулювання має сприяти налагодженню виробництва біогазу для зменшення візних мит на вітчизняний метал. Реалізація біогазу промисловим підприємствам орієнтованих на експорт своєї продукції дасть їм переваги на світовому ринку. В такому разі підприємства

не сплачуватимуть вуглецевий податок при експорті своєї продукції а біогаз прогнозовано матиме вищу ціну в порівнянні з природним газом. Потенціал виробництва біогазу більш ніж достатній для задоволення потреб України та в довгостроковій перспективі частково може експортуватися в ЄС.

На сьогодні в правовому полі прийнято Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про альтернативні види палива» щодо розвитку виробництва біометану» № 5464 від 05.05.2021 р. Що урегулював можливість продажу біогазу в загальну ГТС України. А саме закон вирішив дві основні задачі:

1. Вводить у законодавче поле України визначення терміну «біометан» – це біогаз, що за своїми фізико-технічними характеристиками відповідає нормативно-правовим актам на природний газ для подачі до газотранспортної та газорозподільної системи або для використання в якості моторного палива;

2. Створює «Реєстр біометану» – електронну систему облікових записів, призначену для реєстрації поданого до газотранспортної або газорозподільної системи та відібраного з газотранспортної або газорозподільної системи обсягу біометану, а також для формування гарантій походження біометану, їх передачі, розподілу або анулювання та надання сертифікатів походження біометану [9].

3. Для вдосконалення державного регулювання насамперед потрібні заходи для стимулювання розвитку виробництва біогазу для власних потреб та довгостроковій перспективі на експорт. Дотування для сільськогосподарських виробників молока. Стимулювання більш широкого використання пелет вироблених з відходів АПК в межах держави шляхом встановлення квот на експорт. Стимулювання переробки зернових культур на готову продукцію з послідуочим реалізацією за кордон. Відмінна візних мит на критичний продуктивий імпорт з метою компенсації подорожчання відповідної продукції для населення (табл. 5).

Отже, для забезпечення подальшого розвитку АПК України державі потрібно застосовувати пільгове кредитування та сприяти розвитку переробки сільськогосподарської продукції. Що дасть можливість збільшити вартість експорту, адже

Таблиця 4

Безмитні тарифні квоти на ввезення окремих молочних продуктів в ЄС

Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8000 т/рік – із поступовим збільшенням протягом 5 років до 10000 т/рік
Сухе молоко	1500-5000 т/р
Вершкове масло, молочні пасти	1500-3000 т/р
Перероблені молочні продукти	2000 т/р
Перероблені масляні продукти	250 т/рік

Джерело: [8, с. 59]

Заходи з вдосконалення державного регулювання ЗЕД в АПК України

Експорт молока	Експорт біогазу	Експорт пелет	Експорт зернових	Критичний імпорт
1. Запровадження дотацій виробникам молока (компенсація вартості доїльних апаратів ОСГ та купівлю молочного поголів'я). 2. Зняття квот на експорт молока в раїнами ЄС (дипломатичне просування відповідних рішень)	1. Налагодження ринку біогазу шляхом імплементації в практичну діяльність розробок наукових установ. 2. Компенсація відсотків за кредитами підприємствам орієнтованих на виробництво біогазу (на обладнання для створення відповідних виробництв)	1. Встановлення квот на експорт пелет орієнтованого для стимулювання внутрішнього споживання. 2. Стимулювання переходу підприємств на пелети шляхом зменшення податків для формувань які використовуватимуть відновлювальні джерела енергії в т.ч. пелети	1. Зменшення експортних квот та стимулювання переробки зернових в межах держави на біоетанол, спирт та ін. 2. Компенсація відсотків за кредитами для підприємств орієнтованих на переробку зернових (закупівля відповідного обладнання)	1. Зняття ввізних мит на критичний продуктової імпорт (риба, ракоподібні інша продукція, яку неможливо виготовляти в Україні)

Джерело: власна розробка

на сьогодні з України експортується здебільшого сировина. Та застосовувати політику мінімального податкового навантаження для критичного імпорту.

Висновки: Державне регулювання у сфері ЗЕД на національному рівні, регулювання зовнішньої торгівлі та фінансових потоків на міжнародному рівні набувають усе більшого значення в процесі інтернаціоналізації господарського життя і зростання економічної взаємозалежності країн.

Пошук шляхів інтеграції пов'язаний з урахуванням зовнішньоекономічних причин структурної кризи української економіки, періодичною фіксацією її місця і ролі у світовому зовнішньоекономічному просторі та розробкою системи національних економічних механізмів для нейтралізації деструктивного впливу екзогенних чинників на стан та розвиток зовнішньоекономічних процесів. Крім орієнтації на поетапне вирішення перспективних завдань щодо інтеграції в міжнародний економічний простір, пов'язаних з досягненням довгострокових стратегічних цілей, механізм інтеграції у систему світових господарських зв'язків повинен передбачати вирішення актуальних поточних та середньострокових завдань.

Пріоритетними напрямками роботи в державному регулюванні зовнішньої сфери діяльності АПК мають стати:

- залучення в АПК іноземних інвестицій шляхом постійного моніторингу пропозицій з боку інвесторів, налагодження контактів з міжнародними фінансовими інституціями та міжнародними організаціями;
- супровід конкретних інвестиційних проектів в сфері модернізації підприємств АПК та надання всебічної допомоги в їх реалізації;
- здійснення заходів з поглиблення діяльності органів виконавчої влади в сфері практичної ре-

лізації Програми європейської і євроатлантичної інтеграції України;

- сприяння активізації зовнішньоекономічних зв'язків підприємств АПК та їх виходу в умовах військового стану на зовнішній ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Журавель А. В. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2014. № 3. С. 85–89.
2. Балдинюк В. М. Державне регулювання розвитку сільських територій адміністративного району : автореф. дис. ... кандидата наук з державного управління. Київ. 2012. 23 с.
3. Мазур К. В., Гонтарук Я. В. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності переробних підприємств АПК України в умовах інтеграції в ЄС. *East European Scientific Journal*. 2020. № 5 (57). part 1. P. 4–10.
4. Міщенко Д. А., Міщенко Л. О. Теоретичні основи механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1965>. DOI: 10.32702/2307-2156-2021.2.6.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Калетнік Г. М., Гонтарук Я. В. Диференціація розвитку галузей переробної промисловості аграрного сектору Вінницької області. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2020. № 3 (53). С. 7–23.
7. Біоенергетика як один із шляхів до енергонезалежності України. URL: https://bioplat.eu/assets/content/documents/Ukraine/2nd/Melezhyk_Verba_11-12-2020.pdf.
8. Фурман І. В. Напрями удосконалення діяльності молокопереробних підприємств України. *Інфраструктура ринку*. 2022. Випуск 64. С. 54–60.
9. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про альтернативні види палива» щодо

розвитку виробництва біометану» № 5464 від 05.05.2021 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=71839 (дата звернення: 20.03.2022).

REFERENCES:

- Zhuravel A. V. (2014) Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti v Ukraini [Features of legal regulation of foreign economic activity in Ukraine]. *Pivdenoukrainskyi pravnychi chasopys*, no. 3, pp. 85–89.
- Baldyniuk V. M. (2012) Derzhavne rehuliuвання rozvytku silskykh terytorii administratyvnoho raionu [State regulation of rural development of the administrative district]. Kyiv. [in Ukrainian]
- Mazur K. V., Hontaruk Ya. V. (2020) Rozvytok zovnishnoekonomichnoi diialnosti pererobnykh pidprijemstv APK Ukrainy v umovakh intehratsii v YeS [Development of foreign economic activity of processing enterprises of agro-industrial complex of Ukraine in the conditions of integration into the EU]. *East European Scientific Journal*. 5 (57). 1. 4–10.
- Mishchenko, D. and Mishchenko, L. (2021) Teoretychni osnovy mekhanizmu derzhavnoho rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti v Ukraini [Theoretical fundamentals of the mechanism of state regulation of foreign economic activity in Ukraine]. *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok*, vol. 2. Available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1965> (accessed 29 April 2022). DOI: 10.32702/2307-2156-2021.2.6.
- Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Kaletnik G. M., Hontaruk Ya. V. (2020). Dyferentsiatsiia rozvytku haluzei pererobnoi promyslovosti ahrarnoho sektoru Vinnytskoi oblasti [Differentiation of development of branches of processing industry of agrarian sector of Vinnytsia region]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky – Economics, finance, management: current issues of science and practice*, vol. 3 (53), pp. 7–23.
- Bioenerhetyka yak odyin iz shliakhiv do enerhonzalezhnosti Ukrainy [Bioenergy as one of the ways to Ukraine's energy independence]. Available at: https://bioplat.eu/assets/content/documents/Ukraine/2nd/Melezhyk_Verba_11-12-2020.pdf.
- Furman I. V. (2022) Napriamy udoskonalennia dilnosti molokopererobnykh pidprijemstv Ukrainy [Directions for improving the activities of dairy enterprises in Ukraine]. *Infrastruktura rynku*, no. 64, pp. 54–60.
- Zakon Ukrainy «Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy «Pro al'ternatyvni vydy palyva» shchodo rozvytku vyrobnytstva biometanu» № 5464 vid 05.05.2021 r. [Law of Ukraine "On Amendments to the Law of Ukraine" On Alternative Fuels "for the Development of Biomethane Production" No. 5464 of 05.05.2021]. Available at: http://w1.ts1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webprots4_1?pf3511=71839 (accessed 20 March 2022).

ДЕРЖАВНІ ЗАХОДИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОВИРОБНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

STATE MEASURES OF FINANCIAL SUPPORT OF DOMESTIC AGRICULTURAL PRODUCERS IN MODERN CONDITIONS

У статті розглянуто державні заходи підтримки українських агровиробників в сучасних умовах. В умовах війни неминучим є дефіцит виробництва та експорту. Суттєве підвищення світових цін на зерно розпочалося, зростає ціна пшениці. Існує загроза припинення експорту з України у середньостроковій перспективі. Поступово починає розгортатися глобальна гуманітарна криза. Критично оцінюється можливість забезпечення постачання продукції сільського господарства країнам-імпортерам. Одним з інструментів, що сприятиме вирішенню цієї проблеми, може стати контрактна система як елемент сталого розвитку ланцюгів постачання продовольства. Необхідно встановити переваги контрактної системи та розробити механізми впровадження її як інструменту сталого розвитку в агропромисловому комплексі країни. Сільському господарству України потрібні нові драйвери зростання. Невеликі фермерські господарства відчувають труднощі щодо отримання позикових коштів, волатильність сільськогосподарського ринку ставить під сумнів отримання прибутку. Існує низка проблем щодо збуту сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: сільське господарство, сталий розвиток, фінансова підтримка, продовольча безпека, економічне зростання.

The article considers state measures to support Ukrainian agricultural producers in modern conditions. In conditions of war, a deficit of production and exports is inevitable. A significant increase in world grain prices has begun, the price of wheat is rising. There is a threat of cessation of exports from Ukraine in the medium term. The global humanitarian crisis is gradually unfolding. The possibility of ensuring the supply of agricultural products to importing countries is critically assessed. One of the tools that can help solve this problem can be a contract system as an element of sustainable development of food supply chains. It is necessary to establish the advantages of the contract system and develop mechanisms for its implementation as a tool for sustainable development in the agro-industrial complex of the country. Ukraine's agriculture needs new drivers of growth. Small farms have difficulty borrowing, and the volatility of the agricultural market calls into question profits. There are a number of problems with the sale of agricultural products. In order to prevent the food crisis and help farmers, the Government of Ukraine has approved changes to the provision of financial state support. Creating principles for the development and progress of the agricultural sector are the main tasks that must be addressed at the state level today. Among all others, the principle of building stability in supply chain management is important. Particular attention should be paid to the establishment of supply chains in agriculture, taking into account their socio-economic significance, the study of the possibility of using the contract system in agriculture to solve modern problems. In order to prevent the deepening of the food crisis, it is necessary to open Ukrainian ports and waterways to ensure free logistics for agricultural supplies. Agriculture is an important component of sustainable development. Sustainable development is directly related to food security. Food security is an element of sustainable development. A country is considered to be in food security when it produces at least 80% of its staple food. Thus, food security is impossible without sustainable development.

Key words: agriculture, sustainable development, financial support, food security, economic growth.

УДК 338.43:336.76

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-7>

Галанець В.В.

к. держ. упр., доцент,
доцент кафедри адміністративного
та фінансового менеджменту
Національний університет
«Львівська політехніка»

Колодій А.В.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Львівський національний університет
природокористування

Halanets Volodymyr

Lviv National Environmental University

Kolodiy Andriy

Lviv National Environmental University

Постановка проблеми. Вторгнення росії в Україну максимально відчутно позначилось на світових ринках продовольства, зокрема зросли міжнародні ціни на пшеницю, кукурудзу та рослинні олії. Це може призвести до найглибшої продовольчої кризи в сучасній історії людства. Вирішення якомога швидше проблем, з якими зіткнулися вітчизняні агровиробники, дозволить частково згладити негативні гуманітарні наслідки військового вторгнення. Трансформації середовища господарювання в агропромисловому секторі економіки України системно вплинули на функціонування підприємств та їх ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні й прикладні дослідження проблем розвитку, організаційного, економічного стимулювання агропромислового комплексу здійснювали: Н. Маслак [1], П. Стецюк [2], І. Гончарук, М. Малік, В. Месель-Веселяк. Аграрний сектор України формує засади збереження суверенності

держави – продовольчу безпеку, сприятливі умови розвитку підприємницької діяльності в АПК, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки. Світова продовольча безпека наразі під загрозою через війну в Україні. Ця проблематика потребує додаткового наукового вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення економічних аспектів, розробка шляхів державної підтримки вітчизняних агровиробників в умовах військової агресії росії проти України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індекс продовольчих цін згідно FAO (Продовольча та сільськогосподарська організація ООН) у березні 2022 р. становив у середньому 159,3 пункти, що на 12,6% більше, ніж у лютому 2022 р., коли він уже досяг найвищого рівня з моменту заснування в 1990 р. [3].

Індекс відображає щомісячні зміни цін на кошик продовольчих товарів, що зазвичай торгуються.

Ціни березня 2022 р. були на 33,6% вищими, ніж у березні попереднього року. Що стосується індексу цін на зернові – він у березні зріс на 17,1% [3].

Становлення ринкового механізму господарювання забезпечило формування в Україні передумов досягнення конкурентоспроможності виробництв. Стосовно окремих позицій наша держава є лідером на глобальному ринку сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства.

Пшениця є ключовим товаром для забезпечення глобальної продовольчої безпеки. Україна експортує близько 10% усієї пшениці та 16% усієї кукурудзи у світі.

Через російське вторгнення в Україну аграрії не можуть вчасно засіяти зерно. Сільськогосподарські угіддя в місцях бойових дій потребують розмінування. На сьогоднішній день озимі культури в Україні посіяні та перебувають в хорошому стані, але через воєнні дії у більшості регіонів неможливо здійснити своєчасне весняне підживлення, а це спричинить зниження врожайності. Обмеження постачання палива та мінеральних добрив ускладнює ведення сільського господарства в інших відносно безпечніших регіонах. Сівба ярих культур (кукурудза, фуражний ячмінь, соняшник) розпочнеться незабаром за нормальних умов. Однак нестача посівного матеріалу, палива та добрив призведе до значного скорочення виробництва та експорту [4].

Половина зерна, яке закуповує Світова продовольча програма ООН для близько 120 мільйонів людей, які недоїдають щодня, надходила саме з України. Купувати в Україні було вигідно та логістично зручно, поки росія не заблокувала українські порти та не замінувала ледве не половину Чорного моря. Експорт зерна з України припинено, що в свою чергу загрожує дефіцитом продовольства у світі. Існує загроза, що світові ринки недоотримають близько 60 млн. т пшениці, 38 млн. т кукурудзи та 10,5 млн. т ячменю, тобто, обсяги світового експорту зерна різко скоротяться. Від постачання зерна з України залежать понад 400 млн. людей у світі [4].

В умовах війни неминучим є дефіцит виробництва та експорту. Суттєве підвищення світових цін на зерно вже розпочалося, ціна пшениці зросла на 26%, або майже на 85 доларів за тону. У середньостроковій же перспективі припинення експорту з України може призвести у 2022 році до зростання цін на світовому ринку на понад 30%. Поступово починає розгортатися глобальна гуманітарна криза. Сотням мільйонів людей країн-імпортерів зерна з низьким рівнем доходу загрожує нестача продовольства.

На сьогодні критично оцінюється можливість забезпечення постачання продукції сільського господарства країнам-імпортерам. Одним з інстру-

ментів, що сприятиме вирішенню цієї проблеми, може стати контрактна система (contracting food) як елемент сталого розвитку ланцюгів постачання (sustainable supply chain management). Контрактна система в рамках концепції сталого розвитку сприятиме вирішенню проблем, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки.

Комплексно оцінюючи проблематику розвитку аграрного сектора економіки України, варто відзначити, що сільському господарству потрібні нові драйвери зростання. Невеликі фермерські господарства відчують труднощі щодо отримання позичкових коштів, а до того ще й волатильність сільськогосподарського ринку ставить під сумнів отримання прибутку.

Сільське господарство є важливим компонентом сталого розвитку. Сталий розвиток задовольняє потреби сучасного суспільства і водночас не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. У перекладі з англійської – безперервно підтримуваний розвиток. Концепція сталого розвитку була прийнята на Конференції ООН з розвитку та навколишнього середовища у місті Ріо-де-Жанейро у 1992 році [5].

Концепція сталого розвитку ґрунтується на трьох аспектах: економічному, екологічному та соціальному. Економічна складова передбачає оптимальне використання обмежених природних ресурсів та застосування ресурсозберігаючих технологій, у тому числі екологічний спосіб видобутку та переробки сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізація при цьому обсягів переробки, утилізацію відходів.

Застосування концепції сталого розвитку стає необхідністю. Природний капітал Землі використовується методами, які є економічно неефективними та марнотратними, а поповнення витрат, понесених природою, є недостатнім [6].

Необхідно зазначити, що сталий розвиток безпосередньо пов'язаний з продовольчою безпекою. Продовольча безпека є елементом сталого розвитку, який передбачає здатність країни за рахунок власних ресурсів забезпечувати продуктами харчування, поточні та надзвичайні потреби, як населення країни загалом, так і кожної окремо взятої людини, відповідно до науково-обґрунтованих норм. Вважається, що країна перебуває у продовольчій безпеці, коли щонайменше 80% основних продуктів харчування виробляє вона сама. Таким чином, продовольча безпека неможлива без сталого розвитку, який передбачає якісний інтенсивний тип економічного зростання.

Ланцюги постачання як інструмент забезпечення сталого розвитку економіки в умовах світової економіки та вільного переміщення товарів організації не можуть працювати ізольовано, вони повинні тісно співпрацювати з іншими учасниками

досягнення поставлених цілей. Щорічно світове співробітництво компаній, а також взаємозв'язок резидентів та нерезидентів окремих держав зростає. Глобалізація світової економіки призводить до зростання міжнародної торгівлі. Так, з моменту створення СОТ у 1995 році, торгівля стрімко зростає. Обсяги світової торгівлі сьогодні приблизно в 40 разів перевищують рівень, зафіксований у 1950 р., це свідчить про зростання на 4100% (із 1950 по 2020 рр.) [7].

Обсяги світової торгівлі протягом 2010–2020 рр. становили: 2010 р. – 15014 млрд. дол. США; 2011 р. – 17981 млрд. дол. США; 2012 р. – 18144 млрд. дол. США; 2013 р. – 18471 млрд. дол. США; 2014 р. – 18558 млрд. дол. США; 2015 р. – 16187 млрд. дол. США; 2016 р. – 15675 млрд. дол. США; 2017 р. – 17376 млрд. дол. США; 2018 р. – 19185 млрд. дол. США; 2019 р. – 18674 млрд. дол. США; 2020 р. – 17249 млрд. дол. США [7].

Узагальнення динаміки обсягів світової торгівлі, засвідчує щорічне зростання обсягів міжнародної торгівлі. Цьому сприяє розвиток інформаційних технологій, глобалізація світової торгівлі та економіки, прогрес у транспортній галузі та інші чинники. Можна стверджувати, що світова торгівля сьогодні характеризується стійким зростанням із перманентними спадами [8].

Внаслідок вторгнення росії, в Україні була порушена логістика господарської діяльності практично усіх галузей економіки, у тому числі й аграрної сфери. Частина сільськогосподарських угідь в місцях бойових дій потребують розмінування. Значні труднощі та обмеження постачання палива

та мінеральних добрив ускладнює ведення сільськогосподарства у відносно безпечніших регіонах. Заблоковані порти унеможливають транспортування продукції морськими шляхами. Існує необхідність налагоджувати нові логістичні напрями сухоходом, які мають серйозні вади та труднощі щодо реалізації.

З метою недопущення продовольчої кризи та допомоги аграріям уряд ухвалив зміни до надання фінансової державної підтримки. Загальна потреба у коштах на такі роботи становить близько 100 млрд. грн [9].

Спільні дії України та світу для запобігання поглибленню продовольчої кризи вимагають відкриття українських портів і судноплавних шляхів для забезпечення логістичних зв'язків у постачанні сільськогосподарської продукції. Для стабілізації ситуації важливо забезпечити логістику постачання сільськогосподарської продукції з України через деблоковані порти та альтернативні маршрути. Крім того, малі та середні українські фермерські господарства та агробізнес, які відіграють важливу роль у забезпеченні національної та глобальної продовольчої безпеки країни, сьогодні потребують термінової підтримки.

З продовженням тенденцій щодо зростання споживання продукції протягом наступних 10–15 років, споживчі витрати зростатимуть навіть швидше, ніж кількість споживачів, оскільки доходи домогосподарств зростають і люди витрачають все більше грошей на купівлю товарів [10]. Ці тенденції, на думку аналітиків McKinsey & Company, призводять до щорічного 5% зростання споживчого

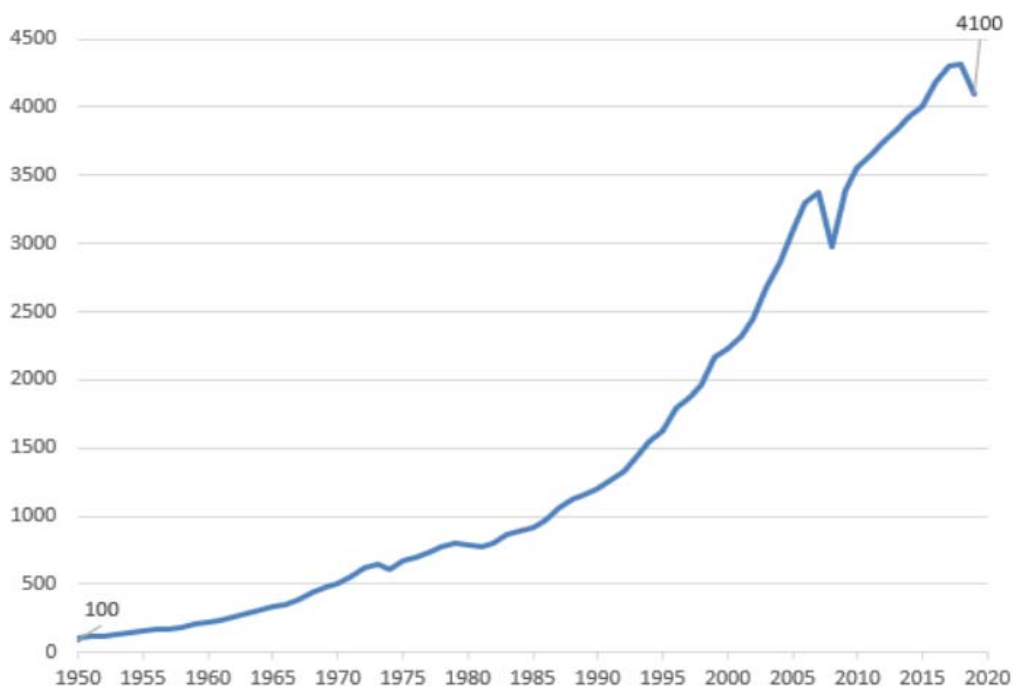


Рис. 1. Еволюція світової торгівлі в рамках СОТ 1950–2020 рр.

Джерело: [7]

сектора економіки протягом наступних 20 років. За звичних обставин прогнозувалося, що зростанню могли перешкодити екологічні та соціальні бар'єри. У теперішніх умовах військова агресія росії щодо України провокує реальну глобальну продовольчу кризу. Важливим у таких обставинах є налагодження ланцюгів постачання.

Стійке управління ланцюгами постачання ґрунтується на розумінні послідовності потоків та процесів, які мають місце між різними контрагентами (ланками) ланцюга та комбінуються для задоволення вимог споживачів у товарах та послугах. Ланцюг постачання є втіленням системи взаємозалежних бізнес-процесів, ефективного управління якими сприяє координації та синхронізації діяльності об'єктів управління [11].

В основі успішної реалізації принципів сталого розвитку лежить синергетичний підхід отримання переваг від спільної діяльності. Застосування такого підходу дозволяє досягти певних вигод, зокрема: 1) ланцюги постачання сприяють управлінню ризиками (екологічним, соціальним, фінансовим); 2) стійкі ланцюги постачання підвищують ефективність (зниження вартості матеріалів, витрат, робочої сили, енергії та транспорту); 3) сприяють створенню сталого виробництва, яке може задовольнити потреби всіх зацікавлених сторін, включаючи уряди, споживачів та постачальників.

Застосування контрактної системи в аграрній сфері є тим інструментом, що сприятиме досягненню сталого розвитку економіки. Досвід різних країн щодо формування сталого розвитку показує, що сімейна ферма – це основа аграрної економіки. Так, у США кількість ферм становить 2,2 млн. одиниць. Вони мають 89% всіх земельних ділянок. Середній розмір ділянки – 168 га. У Німеччині у сільському господарстві налічується понад 90% сімейних ферм; кількість ферм 300 тис., а середній розмір ділянки – 49 га. У цих країнах ставка робиться на малі сімейні ферми або дрібні селянські господарства. Така модель вважається ефективною.

На сьогодні дрібні фермери мають низку проблем, серед яких: 1) нестача надійних та економічно ефективних ресурсів; 2) проблеми з отриманням кредитних коштів; 3) різноманітний корупційний та бюрократичний «супровід»; 4) неналагоджена структура збуту; 5) проблеми з реалізацією продукції; 6) застаріле технологічне обладнання на фермах або потреба його оновлення тощо.

Способом вирішення цих проблем сьогодні є перехід на контракт (contracting food). Контрактна система є одним із інструментів забезпечення сталого розвитку, як сільського господарства, так і всієї економіки загалом. Контрактна система є елементом сталого ланцюга постачання, який

у свою чергу є одним з факторів сталого розвитку економіки. Контрактна система стає більш значущою, якщо ланцюг постачання охоплює кілька країн. Завдяки використанню контракту, ланцюг постачання характеризується стабільними та довгостроковими відносинами, вищим рівнем щодо позичкових залежностей та кооперації, знижує ризики опортунізму між агентами, що знаходяться в різних країнах.

Сенс такого типу договірних відносин для сільського господарства полягає в тому, що дрібні селянські ферми працюють на замовлення, а це практично зводить нанівець ризики надвиробництва і складності реалізації продукції.

Контракти дозволяють вирішити проблему реалізації шляхом надання гарантій фермерам та забезпечення постачання покупцям. У світі є безліч успішних прикладів такого виду відносин. Контрактну систему в сільському господарстві слід розглядати як партнерство між бізнесом та фермерами. Щоб бути успішним, контракт вимагає довгострокових зобов'язань з обох сторін. Кожен учасник контракту має позитивні аспекти у вигляді його застосування. Перевагами для фермерів завдяки сільськогосподарським контрактам є: 1) надання матеріалів та виробничих послуг з боку спонсорів (контрагентів); 2) доступ до кредитних засобів; 3) впровадження нових технологій; 4) підвищення виробничих навичок та саморозвиток; 5) гарантований збут та фіксоване ціноутворення; 6) доступ до надійних ринків.

Добре кероване контрактне фермерство є ефективним способом для координації та стимулювання в сільському господарстві. Тим не менш, це все ж таки по своїй суті – угода між нерівними сторонами: великими компаніями, державними органами або підприємцями з одного боку, і економічно слабкішими фермерами з іншого, яка в взаємовигідних умовах може сприяти як збільшення доходів фермерів, так і підвищенню рентабельності для спонсорів. Ефективне контрактне фермерство зменшує ризик та невизначеність для обох сторін у порівнянні із закупівлею та збутом сільськогосподарських культур на ринку.

Позитивним прикладом договірних відносин щодо виробництва зернових культур є Фінляндія. Виробництво зернових у країні має деякі суттєві відмінності, порівняно з країнами ЄС. У Фінляндії витрати виробництва вищі, тоді як середній рівень прибутковості є нижчим, розмір ферм порівняно з країнами ЄС є менший, що не дозволяє заощадити на ефекті масштабу. Загалом ці проблеми були вирішені. Близько 80% зернових, що надходять з Фінляндії, продаються в рамках договірних відносин. Фінський ринок зернових досить малий за обсягами і сконцентрований, оскільки на ньому представлено лише кілька великих зернових трейдерів та промислових фірм, які скуповують зернові

культури. На фінському ринку зернових культур, як правило, існує два бізнес-напрями: логістичні компанії, що займаються постачанням непереробленої сировини та виробництво зернових культур. Як спонсор при контрактному виробництві зерна виступає переробна компанія. При використанні контрактів у сільському господарстві, в ланцюзі постачання існує сильніший контроль якості сировини, її кількості, а також умов доставки.

Контрактне виробництво є одним із способів посилення координації між фермерами та покупцями зернових. Основне завдання полягає у тому, щоб вирішити проблему мотивації між учасниками. Вона може бути вирішена з допомогою ефективних стимулів і оптимального проектування договору. Фінський харчовий ланцюг забезпечує споживачів широким діапазоном безпечних, високоякісних продуктів та послуг. Харчовий ланцюг включає весь продовольчий сектор загалом: виробники, переробники, торгові мережі, сфери громадського харчування, споживачі, державні структури та державні наглядові органи – всі вони гуртом роблять Фінляндію однією з найсильніших країн у питаннях якості харчування та продукування сільськогосподарських культур. Діяльність ланцюга постачання охоплює співпрацю між виробником і так званим спонсором, який вживає щораз нових заходів для подальшого підвищення надійності ланцюга [12].

Контрактна система допомагає фермерам вирішити одну з таких головних проблем як несправедливий розподіл доходів. Контракти в сільському господарстві є одним з елементів сталого розвитку, оскільки при їх використанні експлуатація природних ресурсів відбувається одночасно із соціальними та економічними змінами, які в сукупності зміцнюють існуючий та майбутній потенціал щодо задоволення суспільних потреб.

Висновки з проведеного дослідження. Військове вторгнення росії в Україну позначається на світових ринках продовольства. Обмежені можливості постачання продукції сільського господарства спричиняють до зростання світових цін на неї, це може призвести до глибокої продовольчої кризи. Внаслідок військових дій відбувається руйнування виробничої інфраструктури, пошкоджуються основні засоби виробництва, порушується логістика, технічно та фізично унеможлиблюється постачання продукції на світові продовольчі ринки.

Вирішення якомога швидше проблем, з якими зіткнулися вітчизняні агровиробники, частково дозволить згладити майбутні негативні гуманітарні наслідки військового вторгнення. Об'єктивно існує потреба трансформування середовища господарювання в агропромисловому секторі економіки України. Це дозволить системно вплинути на функціонування аграрних підприємств та їх ефективність. Успішний зарубіжний досвід вико-

ристання контрактів з метою виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції по-суті не є новим явищем, проте останніми роками його значення відчутно зростає. Збільшення частки використання контрактів у сільському господарстві пов'язане з консолідацією ринку, формуванням стійких ланцюгів постачання, змінами у структурі торгівлі, впровадженням технологічних розробок та змінами споживчого попиту. Контрактна система має велике значення для економіки, оскільки дозволяє забезпечити альтернативні механізми управління агропродовольчим сектором та може підвищити ефективність ланцюгів постачання. Контракт є елементом великої системи стійких ланцюгів постачання, котра в свою чергу є елементом ще більшої системи – системи сталого економічного розвитку.

Досвід багатьох країн підтверджує успішність принципів контрактної системи. Контрактне сільське господарство стає дедалі важливішим аспектом агробізнесу, незалежно від того, хто є закупівельником продукції: транснаціональні корпорації, урядові установи, фермерські кооперативи чи окремі підприємці. Контрактна система у сільському господарстві має розглядатися як пріоритетна форма партнерства між спонсором та фермером.

Окрім того потужну підтримку Україні у сфері торгівельних відносин забезпечує низка країн. Так, Великобританія оголошує про нові торговельні заходи в рамках широкої економічної підтримки Україні. Оголошено про зниження тарифів на всі товари з України в рамках зони вільної торгівлі між Великобританією та Україною. Усі тарифи на товари, що імпортуються з України, тепер будуть знижені до нуля, а всі квоти будуть скасовані відповідно до угоди про вільну торгівлю, що надасть Україні фінансову підтримку у скрутний час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслак Н., Маслак О. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств. 2016. URL: <https://propozitsiya.com/ua/finansove-zabezpechennya-silskogospodarskih-pidpriemstv>.
2. Стецюк П. Механізми та інструменти фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. Харків: Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. 2015. № 162. С. 40–48.
3. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO). URL: <https://www.fao.org>.
4. Київська школа економіки. URL: <https://kse.ua/ua>.
5. United Nations Conference on Environment and Development, Rio de Janeiro, Brazil, 3–14 June 1992. URL: <https://www.un.org/en/conferences/environment/rio1992>.
6. Sustainable Development Overview / The World Bank Group URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/sustainabledevelopment/overview#1>.

7. Еволюція торгівлі в рамках СОТ. URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/trade_evolution_e/evolution_trade_wto_e.htm.

8. Trends in world trade: Looking back over the past ten years / World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/wts2016_e/WTO_Chapter_02_e.pdf.

9. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua>.

10. Starting at the source: Sustainability in supply chains /McKinsey&Company1996-2017. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability-and-resource-productivity/our-insights/starting-at-the-source-sustainability-in-supply-chains>.

11. Ball – Life Cycle /Ballcorporation.2017. URL: <https://www.ball.com/life-cycle>.

12. Ministry of agriculture and forestry / Responsibly from farm to fork. URL: <https://mmm.fi/en/food-and-agriculture>.

REFERENCES:

1. Maslak N., Maslak O. (2016) Finansove zabezpechennia sil'skohospodars'kykh pidpriemstv [Financial support of agricultural enterprises]. URL: <https://propozitsiya.com/ua/finansove-zabezpechennya-sil'skogospodarskih-pidpriemstv>. (in Ukrainian)

2. Stetsiuk P. (2015) Mekhanizmy ta instrumenty finansovo-kredytnoho zabezpechennia ahrarnoho vyrobnytstva [Mechanisms and tools of financial and credit support of agricultural production]. Kharkiv:

Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva, no. 162, pp. 40–48. (in Ukrainian)

3. Food and Agriculture Organization (FAO). Available at: <https://www.fao.org>.

4. Kyiv School of Economics. URL: <https://kse.ua/ua>.

5. United Nations Conference on Environment and Development, Rio de Janeiro, Brazil, 3–14 June 1992. Available at: <https://www.un.org/en/conferences-environment/rio1992>.

6. Sustainable Development Overview / The World Bank Group. Available at: <https://www.worldbank.org/en/topic/sustainabledevelopment/overview#1>.

7. The evolution of trade within the WTO. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/trade_evolution_e/evolution_trade_wto_e.htm

8. Trends in world trade: Looking back over the past ten years / World Trade Organization. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/wts2016_e/WTO_Chapter_02_e.pdf.

9. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. URL: <https://minagro.gov.ua/>

10. Starting at the source: Sustainability in supply chains /McKinsey&Company1996-2017. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability-and-resource-productivity/our-insights/starting-at-the-source-sustainability-in-supply-chains>.

11. Ball – Life Cycle /Ballcorporation.2017. URL: <https://www.ball.com/life-cycle>.

12. Ministry of agriculture and forestry / Responsibly from farm to fork. Available at: <https://mmm.fi/en/food-and-agriculture>.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

У статті з'ясовано сутність, структуру, властивості та значення для національної економіки інноваційної діяльності, ефективність впровадження якої залежить від належного рівня фінансового забезпечення. Аналіз останнього констатував переважання серед основних джерел власних ресурсів суб'єктів господарської діяльності та досить низький рівень інвестицій. У 2020 році частка іноземних інвестицій у структурі фінансування інноваційної діяльності становила лише 0,9%, а внутрішніх інвестицій взагалі 0,3%, що не відповідає потребам сьогодення. Одним зі шляхів вирішення такої проблеми може стати розробка ефективної системи інвестування інноваційної сфери, яка має відповідати таким принципам як гнучкість та цілеспрямованість, обґрунтованість та легітимність, множинність джерел інвестування, що дозволить суттєво мінімізувати невизначеність та ризикованість, а від так приведе до збільшення внутрішніх та зовнішніх інвестиційних надходжень в інноваційну сферу.

Ключові слова: джерела фінансування, інвестиції, інновація, інноваційна діяльність, національна економіка, суб'єкт інноваційної діяльності, фінансове забезпечення.

The article clarifies the essence, structure, properties and significance for the national economy of innovation, the effectiveness of which depends on the appropriate level of financial security. The analysis of the latter found, first, the predominance among the main sources of own resources of economic entities, whose share over the past seven years was over 85%, which maintains economic independence and independence from creditors, ensures high mobility of money, focuses management in the hands of the management of the enterprise or owners. However, the shortage of equity of innovation entities often leads to limited or fragmented funding for innovation, which significantly exacerbates the problem of further growth of innovation. Secondly, the level of investment in innovation is rather low. In 2020, the share of foreign investment in the structure of financing innovation was only 0.9%, and domestic investment in general 0.3%. In the same year, due to the spread of coronavirus infection, domestic investment in innovation was almost halved and amounted to only 45.2 million UAH, which does not meet the needs of today. It is determined that one of the ways to solve this problem may be to develop an effective system of investment in innovation, which should meet such principles as flexibility and purposefulness, which involves the rapid introduction of new scientific and technological advances in the economic system; validity and legitimacy, which should provide a stable legal framework, legal protection of participants in the investment process; multiple sources of investment, which will significantly minimize uncertainty and risk, and thus lead to increased internal and external investment inflows into the innovation sphere. Thus, an effective system of investment in innovation should be considered as a set of economic institutions and entities whose activities are aimed at accumulating short- and long-term investment resources to invest in innovation; multi-vector set of activities and related economic mechanisms designed to ensure investment in the innovation process; system of relations between the elements of investment and innovation systems of the national economy in order to build a holistic and powerful Ukrainian innovation system.

Key words: innovation, innovation activity, investments, financial provision, national economy, sources of financing, subject of innovation activity.

УДК 330.341.1:336.6

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-8>

Крилов Д.В.

д.е.н., Заслужений економіст України,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

Krylov Denys

Zaporizhzhia National University

Постановка проблеми. Глобалізація економічних відносин, загострення конкуренції на міжнародних і національних ринках призводить до активізації інноваційних процесів, що, поступово, стають запорукою забезпечення економічного розвитку й національної безпеки. В сучасних умовах інноваційний розвиток та поширення інноваційної діяльності сприяє досягненню нового рівня розвитку продуктивних сил, що відповідають викликам сучасності, становленню нової моделі просторового розміщення ресурсів, забезпечуючи формування нового технологічного укладу. Окреслене все гостріше порушує питання про необхідність розробки та впровадження інновацій, модернізації підходів, інструментів та механізмів інтенсифікації інноваційної діяльності, чого можна досягти за рахунок збільшення рівня фінансового забезпечення інноваційної сфери. Окреслена проблема є багатоплановою, оскільки стосується, з одного боку, приватного сектору, що, у більшості випадків, є ініціатором розробки інновацій та їх подальшого впровадження, носієм необхідних знань, вмінь та

навичок, без яких здійснення інноваційної діяльності є неможливим, з іншого боку – держави, яка має створити відповідний економічний та нормативно-правовий базис для покращення інвестиційного клімату та інноваційного розвитку вітчизняної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фінансування окремих галузей національної економіки не є новою для суспільства. Різним аспектам фінансового забезпечення інноваційного розвитку присвячені праці О. Амоші, Ю. Бажала, С. Башкатової, Т. Васильєвої, Д. Гарнера, В. Геєця, Л. Дж. Гітмана, Е. Денисона, М. Долішнього, Є. Домара, Дж. М. Кейнса, Д. Кларка, М. Крупки, Р. Лукаса, Г. Менша, С. Онишко, Б. Твісса, Р. Харрода, Й. Шумпетера, А. Чухна та ін. Проте, незважаючи на значний доробок вітчизняних та іноземних вчених у питанні фінансового забезпечення інноваційної діяльності, ряд теоретико-методологічних аспектів залишається нерозкритим, зокрема нагальною стає розробка дієвої системи інвестування інноваційної сфери, впровадження

якої дозволить залучити додаткові іноземні та вітчизняні інвестиції для розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сучасного рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні, а також окреслення перспективних шляхів вирішення існуючих проблем, серед яких побудова належної системи інвестування інноваційної сфери, що дозволить не тільки сприяти активізації інноваційної діяльності на вітчизняному просторі, але й збільшити інноваційний потенціал національної економіки в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємним атрибутом ХХІ століття є поширення інновацій та інноваційної діяльності, без якої майже неможливо досягти збільшення продуктивності праці, результативності виробничої діяльності, й в результаті впровадження якої з'являються модернізовані або кардинально нові товари та послуги, що наділені новими якостями та властивостями. У більшості випадків, інноваційну діяльність розуміють як процес або як вид діяльності. Зокрема, за першим підходом, інноваційна діяльність – це «процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки»

[4, с. 24]. Відповідно, за другим розумінням, 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» [5].

На рис. 1. представлено структуру інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність має такі властивості як:

- здійснюється на комерційній основі;
- виступає циклічним процесом з високим ступенем ризику;
- організація процесу трансформації, існуючої ідеї в якісно нові або удосконалені продукти та послуги;
- обов'язковість практичного використання результатів;
- представлення ринку нових або удосконалених товарів та послуг й інформування потенційних споживачів про їх якісні характеристики, що здатні задовольняти потреби населення.

Ефективність інноваційної діяльності залежить від рівня її фінансування, обсяги якого покликані визначати очікувані економічні результати, норму та термін окупності вкладених ресурсів та можливість одержати прибуток. Під фінансуванням інноваційної діяльності розуміють «процес забезпечення і використання коштів, що спрямовуються на проектування, розробку та організацію виробництва нових видів продукції, на створення і впровадження нової техніки, технології, послуг, робіт, на розробку та впровадження нових організацій-

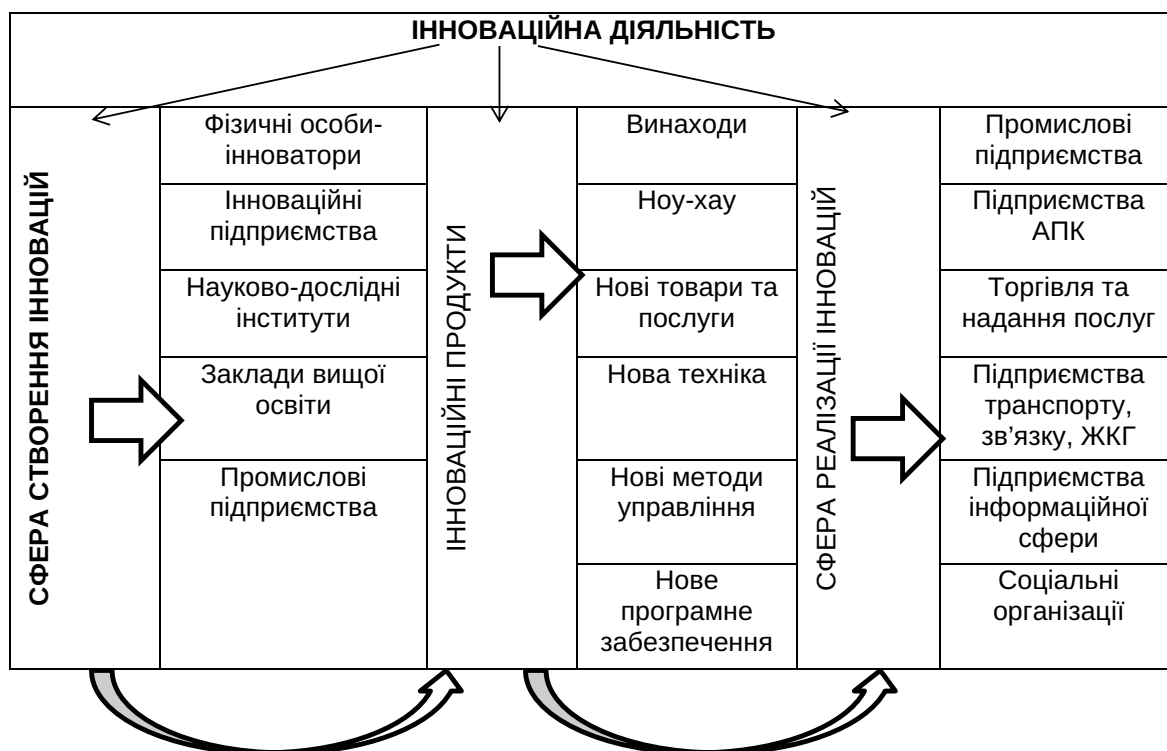


Рис. 1. Структура інноваційної діяльності

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, %

	У тому числі за рахунок коштів			
	власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
2000	79,6	0,4	7,6	12,3
2001	83,9	2,8	3,0	10,3
2002	71,1	1,5	8,8	18,7
2003	70,2	3,0	4,2	22,5
2004	77,2	1,4	2,5	18,9
2005	87,7	0,5	2,7	9,0
2006	84,6	1,9	2,9	10,7
2007	73,7	1,3	3,0	22,0
2008	60,6	2,8	1,0	35,7
2009	65,0	1,6	19,0	14,3
2010	59,4	1,1	30,0	9,6
2011	52,9	1,0	0,4	45,6
2012	63,9	2,0	8,7	25,5
2013	72,9	0,3	13,1	13,7
2014	85,0	4,5	1,8	8,7
2015	97,2	0,4	0,4	2,0
2016	94,9	0,8	0,1	4,3
2017	84,5	2,5	1,2	11,8
2018	88,2	5,2	0,9	5,7
2019	87,7	3,9	0,3	8,1
2020	85,4	1,9	0,9	11,1

Джерело: складено автором за даними [6]

них форм і методів управління» [2, с. 38]. Таким чином, у більш широкому розумінні, фінансування інноваційної діяльності передбачає безповоротне та безоплатне надання грошових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

Джерела фінансування умовно можна поділити на 2 групи: зовнішні та внутрішні. До перших належать: кошти іноземних інвесторів, грошові ресурси міжнародних фінансових інститутів та кошти урядів іноземних держав. До внутрішніх джерел фінансування інноваційної діяльності зараховують бюджетні ресурси (кошти Державного бюджету України або місцевих бюджетів), а також власні та запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності. Аналіз даних табл. 1 дозволяє констатувати, що в Україні у фінансуванні інноваційної діяльності переважають власні ресурси суб'єктів господарської діяльності, частка яких за останні 7 років становила не менше 85%. Така ситуація має суттєві позитивні наслідки, зокрема:

- збереження економічної самостійності та незалежності від кредиторів;
- зосередження управління підприємством лише в руках керівництва або безпосередніх власників, що дозволяє самостійно здійснювати керівництво та приймати інвестиційні рішення;

- наявність можливості швидко залучити додаткові ресурси;
- забезпечення високої мобільності грошового обороту;
- відсутність будь-яких додаткових витрат за використання фінансових ресурсів (наприклад сплата позикового проценту);
- відсутність відтоку коштів з підприємства та залежності від державних інстанцій [1, с. 213; 3, с. 110].

Проте, дефіцит власного капіталу суб'єктів інноваційної діяльності досить часто приводить до обмеженого або фрагментарного фінансування інноваційних розробок, що значно загострює проблему подальшого зростання інноваційної сфери. Ми вважаємо, що одним зі шляхів вирішення існуючої проблеми фінансового забезпечення розвитку інноваційної діяльності та усунення дисбалансу у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності є збільшення частки інвестицій в дану сферу. Під інвестуванням інноваційної діяльності ми розуміємо систему, що передбачає взаємодію сукупності множини організаційно-економічних елементів, інвестиційних інститутів та ресурсів, що опосередковують здійснення інноваційних процесів. Головним завданням інвестування інноваційної діяльності є задоволення потреб інноваційного

розвитку національної економіки в інвестиціях, що досягається за рахунок виконання таких функцій як акумулювання, алокація та трансфер грошових ресурсів; розподіл; інтеграція; інформаційна підтримка; міжнародне співробітництво; управління ризиками; стимулювання та прогнозування.

У 2020 році частка інвестицій серед витрат на інновації становила лише 1,2%, що обумовлено рядом проблем, серед яких виділяємо обмеженість та високий рівень необхідності фінансових ресурсів в інших галузях та сферах національної економіки, наявність високого ступеню ризику та низького рівня визначеності в інноваційній сфері. Такі засади негативно позначаються на обсягах залучення інвестицій в інноваційну діяльність, яка майже не має конкурентних переваг у порівнянні з традиційними інвестиційними проектами.

Обсяг вітчизняних інвестицій в інноваційну діяльність (див. рис. 2) є незадовільним й у 2020 році, внаслідок поширення коронавірусної інфекції, складав лише 45,2 млн. грн, що є майже вдвічі меншим за показники 2019 року. Такий рівень вітчизняного фінансування інноваційної діяльності не відповідає її потребам та значенню.

Важливим джерелом інвестування інноваційних проектів у західних країнах є фондовий ринок, а головними приватними інвесторами інноваційного розвитку виступають корпоративні та інституційні кредитно-фінансові інвестори, до яких належать пенсійні фонди, банки, страхові компанії, інфраструктурні фонди, великі промислові корпорації. Тому вважаємо доцільним сприяння розвитку внутрішнього ринку інвестиційних ресурсів, вітчизняного фондового ринку, що дозволить активізувати залучення внутрішніх інвестицій та

збільшити обсяг капіталовкладень національними суб'єктами господарювання в інноваційну сферу.

Використання іноземних інвестицій в сучасних умовах господарювання виступає об'єктивною необхідністю, що обумовлена участю національної економіки у міжнародному розподілі праці, потребою інноваційного оновлення, поширенням нових технологій, використанням нових методів управління, переміщенням виробничих потужностей у низькотехнологічні країни з дешевою наймаючою працею тощо. В цілому визначають, що обсяг залучених іноземних інвестицій є відображенням ступеню інтеграції економіки у світове співтовариство. Проте, іноземне інвестування інноваційної діяльності не відповідає потребам сучасності й значно скоротилося після революційних подій 2014 року й до сьогодні залишається майже не помітним. Так, у 2020 році надходження від іноземних інвесторів становили приблизно 5% від показників 2010 року. Проте, варто наголосити, що незважаючи на всі кризові явища, які відчувало світове співтовариство у 2020 році, спостерігаємо збільшення іноземних інвестицій, розмір яких у порівнянні з 2019 роком збільшено майже втричі, що становить 125,3 млн. грн. Такий показник є найбільшим за останні роки, що говорить про перспективність та визнання української інноваційної сфери.

Світовий ринок іноземних інвестицій розглядають як висококонкурентне середовище, на якому проводиться постійна боротьба за залучення іноземного капіталу в економіку, чого можна досягти за рахунок лібералізації режиму для іноземних інвесторів, гарантування їх прав, покращення інвестиційного клімату. Але, на жаль, в даній сфері Україна залишається позаду.

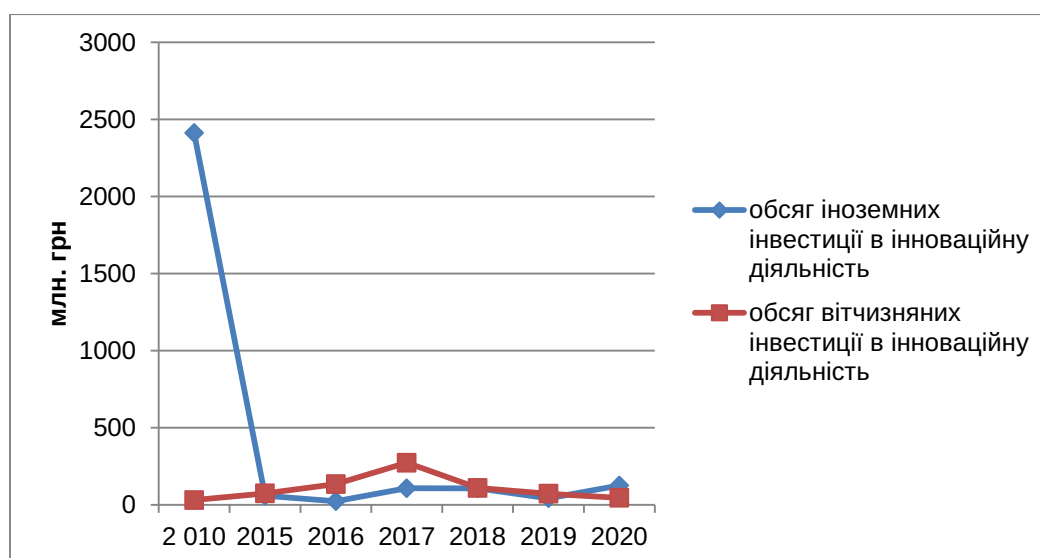


Рис. 2. Динаміка обсягів іноземних та внутрішніх інвестицій у розвиток інноваційної діяльності

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Вважаємо, що на рівень інвестування інноваційної діяльності впливають такі групи факторів як:

- диспропорції національної інноваційної системи, що визначаються, по-перше, неефективністю наявних механізмів інвестування; по-друге, недостатнім розміром власного капіталу підприємств, що необхідний для інноваційного пошуку; по-третє, високою часткою державного сектору в інноваційній сфері та неможливістю фінансового забезпечення потреб інноваційної сфери;

- недостатній рівень розвитку інституту інвестування, що характеризується відсутністю вагомих стимулів до інвестицій в інновації, високим ступенем ризикованості, недостатнім рівнем розвитку інноваційної інфраструктури тощо;

- асиметрія між потребами та можливостями інвестування;

- недостатній рівень розвитку інструментів інвестування, що передбачає слабкий розвиток та фрагментарність джерел та інструментів інвестування.

Проблема залучення інвестицій для України є надзвичайно нагальною. За експертними даними загальна потреба у фінансових ресурсах, що необхідні для структурної перебудови національної економіки становить від 140 до 200 млрд. дол. США, серед яких обсяг іноземних інвестицій має становити приблизно 3–40%. Для досягнення рівня розвитку високорозвинутих країн, зокрема США, потрібно залучити 4 трлн. дол. США [7, с. 234]. З огляду на сучасний стан інвестування, тенденцій розвитку вітчизняної та світової економіки знаходження значних за розмірами інвестицій є надзвичайно складним завданням для українського уряду.

Проведений аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності дозволяє констатувати наявність певних проблем, серед яких:

- низька питома вага участі держави у фінансуванні інноваційної діяльності;

- слабкий рівень розвитку венчурного та бізнес-ангельського фінансування;

- неможливість інвестування довгострокової інноваційної діяльності за рахунок власних ресурсів підприємств;

- відсутність стимулів для інвестування інноваційної діяльності, внаслідок існування більш прибуткових форм розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів;

- фрагментарність державної підтримки інноваційних підприємств на ранніх стадіях;

- недостатній рівень розвитку приватного капіталу як базового джерела інвестування інноваційної сфери.

Вирішити наявні проблеми інвестиційного забезпечення розвитку інноваційної діяльності можна на основі побудови ефективної системи інвестування інноваційної сфери, що має відповідати таким принципам як:

- 1) гнучкість та цілеспрямованість, що передбачає швидке впровадження нових науково-технічних досягнень в господарську систему та облік змін умов зовнішнього середовища;

- 2) обґрунтованість та легітимність, що повинні забезпечувати стабільну законодавчу основу, юридичну захищеність учасників інвестиційного процесу та раціональність механізмів, які використовуються;

- 3) забезпечення наявності множинності джерел інвестування задля нейтралізації високого ступеня невизначеності та ризику інноваційної діяльності.

Формування системи інвестування інноваційної діяльності доцільно розглядати у вигляді функціональної моделі, вхідними параметрами якої повинні виступати співвідношення потреб та можливостей національної економіки в інвестиційних ресурсах, що можуть бути спрямовані в інноваційну сферу. Наявні протиріччя між потребами в інвестиціях та недостатніми можливостями їх задоволення актуалізує завдання поступового переходу до розробки потенційних шляхів зростання обсягів та формування відповідних інструментів інвестування інноваційної діяльності, що має за мету модернізацію та інноваційний розвиток економіки в цілому в довгостроковій перспективі. На виході такої моделі маємо отримати вирішення конкретних завдань, показники, що будуть свідчити про досягнення поставлених завдань. Крім того, система інвестування інноваційної діяльності повинна відповідати наступним критеріям:

- знаходження оптимальних форм інвестування;

- побудова ефективного механізму, що повинен стимулювати залучення додаткових ресурсів, необхідних для інвестування;

- досягнення відповідності між цілями науково-технічного й інноваційного розвитку країни з потенційними можливостями їх інвестиційного забезпечення.

Отже, ефективну систему інвестування інноваційної діяльності слід розглядати як сукупність економічних інститутів та суб'єктів, функціонування яких спрямовано на акумулювання коротко- та довгострокових інвестиційних ресурсів з метою інвестування інновацій; багатовекторний комплекс видів діяльності та пов'язаних господарських механізмів, що покликані забезпечувати інвестування інноваційного процесу; систему відносин між елементами інвестиційної та інноваційної систем національної економіки з метою побудови цілісної та потужної української інноваційної системи. Побудова запропонованої системи дозволить залучити додаткові ресурси, що необхідні для подальшого зростання інноваційної сфери

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, незважаючи на певні успіхи у створенні

інноваційної інфраструктури, реформуванні освіти та науки, існуюча система фінансового забезпечення інноваційної діяльності характеризуються низьким рівнем ефективності. Вважаємо, що вирішити наявні проблеми можна за рахунок виконання двох взаємопов'язаних задач. По-перше, побудувати ефективну систему інвестування інноваційної діяльності, що дозволить збільшити частку інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх в інноваційну сферу. По-друге, створити належні умови для об'єднання фінансових ресурсів державного сектору та приватного сектору на умовах партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башкатова С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. Кіровоград: КНТУ, 2009. Вип. 15. С. 210–215.*
2. Маковикова Г. А., Ефимова Н. Ф. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. Москва : Эксмо, 2010. 208 с.
3. Манаєнко І. М., Кравець А. І. Фінансування інноваційної діяльності підприємств: українські реалії та досвід ЄС. Інфраструктура ринку. *Електронний журнал. 2018. Вип. 15. С. 109–115. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2018/15_2018_ukr/19.pdf (дата звернення 17.03.2022).*
4. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання. *Економіка України. 1995. № 2. С. 22–26.*
5. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04 липня 2002 року № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення 14.03.2022).
6. Статистичний щорічник України. *Державна служба статистика України* : веб-сайт. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/11/Yearbook_2020.pdf (дата звернення 18.03.2022).
7. Точиліна Ю. Ю., Сакевич Л. С. Організаційно-економічний механізм інвестування інноваційної

діяльності на засадах державно-приватного партнерства. *Причорноморські економічні студії: науковий журнал. 2020. Вип. 51. С. 233–238.*

REFERENCES:

1. Bashkatova S. V. (2009) Finansove zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia za rakhunok vlasnykh finansovykh resursiv [Financial support of innovative activity of economic entities at the expense of own financial resources]. *Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences: coll. science. Vol. 15. Pp. 210–215.*
2. Makovikova G. A., Efimova N. F. (2010) Innovatsionnyy menedzhment: ucheb. posob. Innovation management: [textbook. Allowance]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
3. Manaenko I. M., Kravets A. I. (2018) Finansuvannia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv: ukrainski realii ta dosvid Yes [Financing of innovative activity of enterprises: Ukrainian realities and experience of the EU]. *Market infrastructure. Electronic magazine. 2018. Vol. 15, pp. 109 – 115. Available at: http://market-infr.od.ua/journals/2018/2018_ukr/19.pdf (accessed 17 March 2022).*
4. Pokropyvnyi S. F. (1995) Innovatsiinyi menedzhment u rynkovii systemi hospodariuvannia [Innovation management in a market economy]. *Ukraine economy, no. 2, pp. 22–26.*
5. Pro innovatsiinu diialnist : Zakon Ukrainy vid 04 lypnia 2002 roku # 40-IV [On Innovation Activity: Law of Ukraine of July 4, 2002 # 40-IV]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (accessed 14 March 2022).
6. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : veb-sait [Statistical Yearbook of Ukraine. State Statistics Service of Ukraine: website]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 18 March 2022).
7. Tochylyna Yu. Yu., Sakevych L. S. (2020) Orhanyzatsiino-ekonomichniy mekhanizm investuvannia innovatsiinoi diialnosti na zasadakh derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Organizational and economic mechanism of investing in innovation on the basis of public-private partnership]. *Black Sea Economic Studies: scientific journal, vol. 51, pp. 233–238.*

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: ESSENCE AND ECONOMIC ANALYSIS

У статті наведено результати аналізу еволюції наукових поглядів на економічний зміст категорії «фінансовий потенціал». Досліджено економічний зміст та значення фінансового потенціалу підприємства, економічні відносини, що виникають між економічними суб'єктами щодо оцінки фінансового потенціалу підприємства. Визначено, що фінансовий потенціал підприємства важлива для теорії та практики економічна категорія. Встановлено її неоднозначність та складність щодо форм прояву й змістової інтерпретації. У сучасних дослідженнях дана економічна категорія ще не має однозначного загальноприйнятого трактування. Фінансовий потенціал підприємства тісно пов'язаний з іншими видами потенціалу (економічного, ресурсного, інвестиційного, інноваційного тощо) та входить до складу окремих з них. В економічній літературі він переважно розглядається в рамках ресурсної та результативної концепції. Подальші дослідження щодо розкриття економічної природи фінансового потенціалу можуть бути спрямовані на розкриття його специфічних якісних характеристик, визначення місця й ролі у відтворювальному процесі та розмежування сфери компетенції зі спорідненими економічними категоріями.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал підприємства, економічний потенціал підприємства, фінансові ресурси, можливості, результати, управління фінансами, підприємство.

The article presents the results of the analysis of the evolution of scientific views on the economic content of the category «financial potential». The economic content and significance of the financial potential of the enterprise, the economic relations that arise between economic entities to assess the financial potential of the enterprise are studied. It is determined that the financial potential of the enterprise is important for the theory and practice of economic category. Its ambiguity and complexity in terms of forms of manifestation and semantic interpretation have been established. It is established that the lack of financial capacity leads to a lack of production capacity and the company is able to compensate for their more efficient use through innovation by attracting financial resources, lack of own development of new products or technologies can be compensated by purchasing a license, lack of staff – financial resources strengthening production cooperation. Under conditions of optimal use of financial potential, the company increases its market value and attracts potential investors, creditors, shareholders to invest in the company. The financial potential of the enterprise and its level are closely related to the competitiveness of the enterprise. It is one of the main factors that determines the success of the enterprise in modern market conditions. The process of forming the financial potential of the enterprise is inherently a complex phenomenon, which depends on many factors that are controlled by the entity. In modern research, this economic category does not yet have an unambiguous generally accepted interpretation. The financial potential of the enterprise is closely related to other types of potential (economic, resource, investment, innovation, etc.) and is part of some of them. In the economic literature, it is mainly considered in terms of resource and performance concepts. Further research on the disclosure of the economic nature of financial potential may be aimed at disclosing its specific qualitative characteristics, determining the place and role in the reproduction process and delimiting the scope of competence with related economic categories.

Key words: potential, financial potential of the enterprise, economic potential of the enterprise, financial resources, opportunities, results, financial management, enterprise.

УДК 338.4:658

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-9>

Назаренко І.Ф.

к.е.н.,

доцент кафедри економіки

повітряного транспорту

Національний авіаційний університет

Nazarenko Iryna

National Aviation University

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах господарюючі суб'єкти повинні адекватно реагувати на ринкові зміни. У зв'язку з цим необхідно збільшувати обсяги виробництва, раціонально використовувати трудові, виробничі та матеріальні ресурси, враховуючи нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники, а також забезпечувати динамізм власного фінансового потенціалу. Внаслідок цього набувають актуальності проблеми дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства; пошуку напрямів ефективного використання резервів фінансового потенціалу підприємства. Вирішення цих завдань обумовлює впровадження ефективної системи управління фінансовим потенціалом підприємств, що не можливо без розробки принципово нових підходів до визначення ролі й місця

управління та оцінки фінансовим потенціалом в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього економічного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика формування, використання, оцінювання та управління фінансовим потенціалом є предметом наукових розробок учених-економістів: Корнійчук Г. Ажаман І. А., Жидков О., Ареф'єв С. Ареф'єва О., Андрієнко М., Ільїна К., Лісничук О., Васюренко В., Величко О., Житар М., Підлісна О., Свірський В., Квілінський А., Прохорова В., Вовк О., Ковальчук А., Бланк І., Гречко А., Маслак О., Кузенко Т., Дараган А., Геворкян А., Гаєвська Л., Марченко О., Юрків Р., Бондар А., Марченко В., Козачок І., Турчак В., Чижинська С. та інші. В останні роки з'явилося досить багато публікацій, присвячених оцінці та управлінні фінансовим потенціалом підприємства. Але все ж

таки окремі питання щодо пошуку резервів підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємства залишаються не вирішеними.

Актуальність даних досліджень підтверджує той факт, що сьогодні на переважній більшості вітчизняних підприємств спостерігається відсутність ефективного механізму управління резервами зростання фінансовою діяльністю підприємства внаслідок суб'єктивних причин.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності підвищення ефективності використання резервів фінансово потенціалу для розвитку підприємств в сучасних конкурентних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних ринкових умовах механізми та інструменти формування, використання та розподілу фінансових ресурсів підприємства суттєво змінюються. Основними вимогами до організації фінансового управління стають економічна відповідальність та оперативна адаптація до змін у зовнішньому оточенні, які стимулюють економічну зацікавленість суб'єктів господарювання до раціонального формування та ефективного використання власних фінансових ресурсів. Практична реалізація цих вимог досягається шляхом розвитку фінансового потенціалу, який визначає фінансові можливості й конкурентоспроможність підприємств у ринкових умовах. Тому дослідження фінансового потенціалу в умовах ринкової економіки набувають важливого значення як для наукових досліджень всіх їх проявів, так і для розробки ефективних механізмів управління фінансовою діяльністю підприємств.

У спеціальній економічній літературі термін «потенціал» уже давно набув досить широкого вжитку. Він використовується у різних контекстах, а його трактування різними авторами змінюється у досить широких межах. Це свідчить про його наукову й практичну актуальність, багатогранність прояву економічного змісту та відсутність однозначності сприйняття. Подальший якісний аналіз спрямований на дослідження й конкретизацію окремих сутнісних характеристик у контексті сучасного етапу економічного розвитку вітчизняних підприємств [1].

Загальновідомо, що термін «потенціал» має свої витоки у латинському слові «potentia», яке перекладається на українську як «сила, приховані можливості». У деяких джерелах вказується на його французьке походження: французьке слово «potential» у дослівному перекладі означає «те, що може бути». На цих вихідних положеннях базуються всі його сучасні інтерпретації як «приховані можливості, здатності, сили, що можуть проявитися за повних умов» [1].

Одним із концептуальних підходів до визначення сутності «фінансового потенціалу» є його виділення як складової частини економічного потенціалу. Ажаман І. А. та Жидков О. І. розглядають економічний потенціал підприємства як «спроможність, здатність сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначено напрямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища» [2]. Ці ж визначають такі складові економічного потенціалу: кадровий, виробничий, фінансовий, інформаційний, інноваційний, організаційно-управлінський, маркетинговий, конкурентний та підприємницький потенціал. Тобто фінансовий потенціал є складовим елементом економічного потенціалу.

Також існує підхід Пасічника Ю. [3], який пропонує розглядати фінансовий потенціал на мікрорівні як складову доповнюючу частину економічного потенціалу (рис. 1).

У сучасній економічній науці зміст фінансового потенціалу підприємства остаточно не визначено оскільки він є елементом функціонування та розвитку підприємств умови та середовища яких є постійно-змінними. Проте у наукових дослідженнях виділяють два підходи до визначення економічної сутності фінансового потенціалу результативний та ресурсний. Трактування фінансового потенціалу наведені у табл. 1.

Із таблиці 1 бачимо, що як ресурсний так і результативні підходи мають значну кількість представників.

Найбільш представницьким, у нашому розумінні, є твердження, яке характеризує фінансовий потенціал з результативних позицій та з врахуванням особливостей фінансової діяльності й управління процесом формування та використання фінансових ресурсів. Ліснічук О., Фадеєва О. розглядають фінансовий потенціал як «сукупність



Рис. 1. Місце фінансового потенціалу у структурі економічного потенціалу на макрорівні

Джерело: [3]

Сучасні відходи до трактування економічного змісту категорії «фінансовий потенціал»

Автор	Визначення
1	2
Результативний підхід	
Ареф`єв С., Ничипорук М. [4]	Фінансовий потенціал – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства.
Ареф`єва О., Андрієнко М., Кравченко О. [5]	Фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже саме він відіграє вагомую роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливою, ліквідною та фінансово надійною.
Ільїна К. [6]	Фінансовий потенціал – це сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів.
Ковальов В. [4]	Фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу в конкретні результати господарської діяльності підприємства.
Ліснічук О., Фадєєва О. [7]	Під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що дають можливість досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та перспективі.
Панасенко Г. [8]	Фінансовий потенціал – максимальний обсяг результату за найбільш ефективного використання за часом і продуктивністю ресурсів, які є.
Ресурсний підхід	
Андрійчук В. [9]	Фінансовий потенціал – це сукупність органічно взаємопов'язаних виробничих ресурсів, узятих на всіх стадіях їх кругообігу
Бикова Г. [4]	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку.
Васюренко В. [10]	Фінансовий потенціал – здатність ресурсів і резервів, залучених у виробництво або не залучених у даний момент, тобто авансованих, сукупних можливостей формувати та задовольняти потреби в товарах і послугах, оптимально використовуючи наявні ресурси, з огляду на умови й обмеження в рамках галузевої приналежності підприємства
Величко О. [11]	Фінансовий потенціал – сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг
Давиденко Н. [4]	Фінансовий потенціал – це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат.
Дзюбенко О. [12]	Фінансовий потенціал – це певний стан фінансових ресурсів і можливостей підприємства для досягнення тактичних і стратегічних цілей
Житар М., Ярова Л. [13]	Фінансовий потенціал підприємства – це забезпеченість підприємства ресурсами та резервами, які в необхідний момент дозволять отримати конкретні результати господарської діяльності підприємствами.
Кунцевич О. [4]	Фінансовий потенціал – це здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів.
Мочерний С. [14]	Фінансовий потенціал – це наявні у економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати для досягнення поставленої мети
Нагорнюк О. [15]	Фінансовий потенціал підприємства являє собою комплексну характеристику системи управління його фінансовою діяльністю, яка виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення тактичних і стратегічних задач фінансування майбутнього розвитку підприємства з урахуванням фактору ризику
Онишко С [16].	Фінансовий потенціал – це не лише наявні фінансові ресурси, а й їх резерви, які можуть бути використані за певних умов
Паєнтко Т.[4]	Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.
Підлісна О. [17]	Фінансовий потенціал підприємства - можливість використання усіх власних та запозичених фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства для максимізації прибутку та забезпечення своєї фінансової стійкості.
Свірський В. [18]	Фінансовий потенціал – це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу

1	2
Стецюк П. [4]	Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, з приводу яких на підприємстві виникають відповідні організаційно-економічні відносини, які в кінцевому рахунку спрямовані на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування
Федонін О., Репіна І., Олексюк О. [19]	Фінансовий потенціал – це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат
Шапошніков К. [20]	Фінансовий потенціал – це система визначених видів ресурсів зі своїми взаємозв'язками та взаємодіями між собою, раціональне використання яких сприяє збільшенню можливостей економічного потенціалу та стабільному функціонуванню підприємств (галузей, національної економіки) в довгостроковому періоді

взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що дають можливість досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та перспективі» [7].

Ареф'єва О., Андрієнко М., Кравченко О. також характеризують фінансовий потенціал з точки зору результативності, зазначаючи що він є «критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже саме він відіграє вагомую роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливою, ліквідною та фінансово надійною» [5].

До цього концептуального підходу належить і визначення, яке дають фінансовому потенціалу Ареф'єв С., Ничипорук М. «фінансовий потенціал – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства» [4]. Фінансовий потенціал, як «максимально можливий обсяг результату за найбільш ефективного використання за часом і продуктивністю ресурсів, які наявні уже на підприємстві» розглядає Панасенко Г. [8].

Поєднує у своїх дослідженнях ресурсний та результативний підходи Ільїна К., яка зауважила, що «фінансовий потенціал є сукупністю можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів» [6]. На ресурсну детермінанту економічного потенціалу вказує науковець Васюренко В. зазначивши, що «фінансовий потенціал – здатність ресурсів і резервів, залучених у виробництво або не залучених у даний момент, тобто авансованих, сукупних можливостей формувати та задовольняти потреби в товарах і послугах, оптимально використовуючи наявні ресурси, з огляду на умови й обмеження в рамках галузевої приналежності підприємства» [10]. Андрійчук В. трактує економічний зміст фінансового потенціалу як «сукупність органічно взаємопов'язаних виробничих ресурсів, узятих на всіх стадіях їх кругообігу» [9, с. 13]. Житар

М., Ярова Л. зауважили, що «фінансовий потенціал підприємства – це забезпеченість підприємства ресурсами та резервами, які в необхідний момент дозволяють отримати конкретні результати господарської діяльності підприємствами» [13]. Шапошніков К. конкретизує ресурсну складову потенціалу через «систему визначених видів ресурсів зі своїми взаємозв'язками та взаємодіями між собою, раціональне використання яких сприяє збільшенню можливостей економічного потенціалу та стабільному функціонуванню підприємств (галузей, національної економіки) в довгостроковому періоді» [20].

Розширену синтетичну інтерпретацію змісту економічного потенціалу пропонують О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк, виділяючи такі його аспекти, як «сукупність необхідних для функціонування або розвитку конкретної економічної системи різних видів ресурсів, систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва та здатність комплексу ресурсів цієї економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання» [19, с. 6–8].

Підсумовуючи проведений аналіз, варто зазначити, що фінансовому потенціалу як складника економічного потенціалу притаманне те, що його базовим складником є певний вид економічних ресурсів у конкретному випадку – фінансових; він формується і функціонує в конкретних економічних умовах; він має цільове призначення, пов'язане з реалізацією економічних цілей і завдань об'єкта дослідження (економіки в цілому, галузі, регіону, підприємства тощо) [21; 22]. Як показує проведений нами аналіз, саме з цих позицій його розглядають більшість дослідників.

Найвищий рівень теоретичного узагальнення мають положення, які трактують поняття «фінансовий потенціал» підприємства як «економічні відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату» [22]. Проблемою таких інтерпретацій, на наш погляд, є те, що під таку логічну конструкцію підходять більшість економічних категорій, які прямо чи опосередковано пов'язані з формуванням фінансового результату підприємства. Крім

того, вони завжди потребують додаткових уточнень та пояснень.

Характеризуючи ресурсний або факторний концептуальний підхід до визначення фінансового потенціалу варто навести позицію Онишко С., яка прямо вказує, що «фінансовий потенціал – це «не лише наявні фінансові ресурси, а й їх резерви, які можуть бути використані за певних умов» [16]. Таку ж позицію займає й В. Свірський, який під фінансовим потенціалом розуміє «сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання» [18]. Схематично даний підхід наведено на рис. 2.

Слід зазначити, що досить дискусійним є визначення фінансового потенціалу як сукупності «джерел фінансових коштів» [18]. Цілком очевидно, що фінансові ресурси й джерела їх формування це не одне й теж, а доступ до них в ринкових умовах завжди має певні обмеження, обумовлені ціною (вартістю) різних джерел, часовими межами використання, уступкою певних економічних вигід та інтересів тощо.

Більш виразнішим стає визначення фінансового потенціалу у тих авторів, які до фінансових ресурсів та можливостей додають ще й організаційно-управлінську складову. Так, Н. Левченко під фінансовим потенціалом підприємства розуміє «сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю й організацією використання фінансових ресурсів та організаційних механізмів, спрямованих на забезпечення економічного розвитку підприємства на перспективу» [25]. Такі ж змістові акценти містяться й у визначенні А. Назаренко: фінансовий потенціал – це «фінансові можливості підприємства, які формуються за наявності різного роду ресурсів під впливом оточення та внутрішньої структури підприємства та можуть

бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи управління з метою досягнення максимального бажаного фінансового результату» [26].

Підсумовуючи проведений аналіз вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства можна вважати максимальний обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах спроможне залучити підприємство для реалізації своїх виробничих та інвестиційних програм, а також відшкодувати у повному обсязі за допомогою чистих грошових потоків, які генерують (забезпечують) ці програми.

Більшість авторів зводить фінансовий потенціал до фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні підприємства з метою здійснення поточних та майбутніх витрат. Під фінансовими ресурсами мається на увазі безпосередньо ресурси, які беруть участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямків розвитку підприємства [24, с. 54]. Фінансові ресурси можна розглядати в аспекті складової фінансового потенціалу, як грошові доходи та накопичення, що отримані підприємством від використання наявних ресурсів в процесі здійснення їх обороту. Проте, визначати фінансовий потенціал, як сукупність фінансових ресурсів є недостатнім, оскільки тут не знаходять відображення, наприклад, «потенційність» їх віддачі чи можливості трансформації їх в інші складові елементи (фактори) виробництва [4].

Варто зауважити, що фінансовий потенціал не існує окремо, це складова економічного потенціалу підприємства, яка функціонує поряд із виробничим, організаційним та маркетинговим потенціалом підприємства (рис. 3).

Особливостями фінансового потенціалу підприємства є його альтернативність та взаємозамінність основних елементів. Адже, нестача фінансового потенціалу викликає:

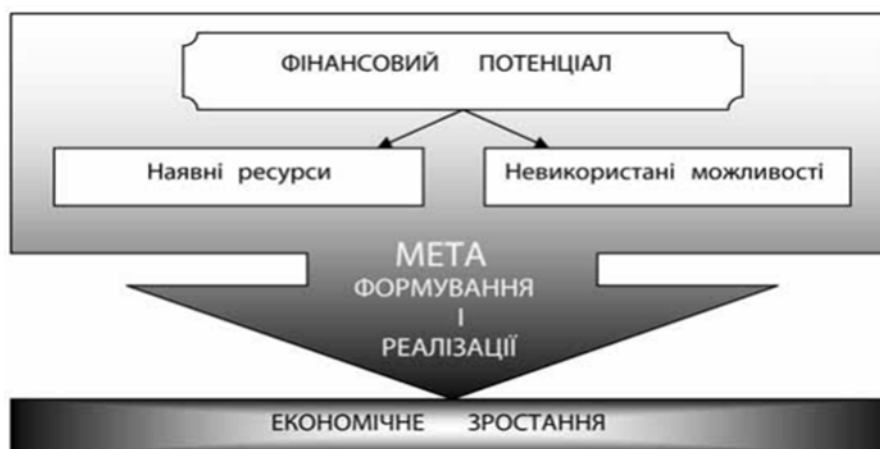


Рис 2. Схематичне зображення економічної сутності фінансового потенціалу за ресурсним підходом

Джерело: [18]

– нестачу виробничих потужностей підприємство здатне компенсувати більш ефективним їх використанням завдяки впровадженню інновацій залучаючи при цьому фінансові ресурси;

– нестачу власних розробок нової продукції чи технології можна компенсувати, придбавши ліцензію;

– нестачу персоналу – наявністю фінансових ресурсів та управлінських можливостей стосовно посилення кооперації виробництва тощо [27].

Водночас необхідно зауважити, що фінансовий потенціал підприємства забезпечує реалізацію всіх процесів діяльності та розглядається як теперішня основа для отримання майбутніх результа-



Рис. 3. Характерні риси фінансового потенціалу підприємства в умовах забезпечення його ефективності

Джерело: [4]



Рис. 4. Характерні особливості фінансового потенціалу підприємства

Джерело: [10; 13]

тів у всіх аспектах діяльності підприємства. Тобто, елементи потенціалу розглядаються взаємозамінними з погляду досягнення ключових цілей діяльності підприємства, що вимірюється узагальнюючими показниками результатів діяльності: прибутку, рентабельності, обсягу виробництва тощо. Фінансовий потенціал підприємства характеризується такими особливостями (рис. 4) [10; 13].

За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності. Фінансовий потенціал підприємства та його рівень тісно пов'язаний із конкурентоспроможністю підприємства. Він є одним з основних факторів, який визначає успішність роботи підприємства в сучасних умовах ринку. Чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Процес формування фінансового потенціалу підприємства є по своїй сутності складним явищем, котре залежить від багатьох факторів, які контролюються суб'єктом господарювання [5].

Таким чином, проведене дослідження теоретичних підходів до визначення сутності фінансового потенціалу свідчить, що дана економічна категорія є важливою, досить складною та неоднозначною у власному прояві та змістовній інтерпретації, яка потребує постійних допрацювань. У сучасних дослідженнях дана економічна категорія ще не має однозначного загальноприйнятого трактування. Фінансовий потенціал підприємства тісно пов'язаний з іншими видами потенціалу (економічного, ресурсного, інвестиційного, інноваційного тощо) та входить до складу окремих з них. В економічній літературі він переважно розглядається в рамках ресурсної та результативної концепцій. Подальші дослідження щодо розкриття економічної природи фінансового потенціалу можуть бути спрямовані на розкриття його специфічних якісних характеристик, визначення місця й ролі у відтворювальному процесі та розмежування сфери компетенції зі спорідненими економічними категоріями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корнійчук Г.В. Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Випуск 7. Ч. 2. С. 26–29.
2. Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25.
3. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: *Монографія*. Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. 642 с.

4. Ареф'єв С. О. Ничипорук М. М. Резерви підвищення ефективності використання фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні* : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (27 березня 2020 р., м. Київ). Київ : КНУТД, 2020. С. 128–134.

5. Ареф'єва О. В. Андрієнко М. М., Кравченко О. Р. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. № 8. С. 252–257.

6. Ільїна К. Аналіз фінансового потенціалу стійкості інноваційного підприємства. *Вісник Львів. Серія екон.* 2009. № 12. С. 124–129.

7. Лісничук О. А. Фадєєва О. В. Система показників використання фінансового потенціалу підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 23. С. 287–292.

8. Панасенко Г. Синтезоване бачення поняття «ресурсний потенціал банку» в контексті розвитку економічної теорії. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23 (12). С. 291–297.

9. Андрійчук В. Ефективність використання виробничого потенціалу у сільському господарстві: монографія. Київ : Економіка, 2013. 208 с.

10. Васюренко В. А. Оцінка економічного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 17. Ч. 1. С. 51–54. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_17/1/14.pdf (дата звернення 09.02.2022).

11. Величко О. В. Сутність економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9. С. 15–20.

12. Дзюбенко О. М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2017. № 3. С. 43–54. URL: [https://doi.org/10.26642/pbo-2017-3\(38\)-43-54](https://doi.org/10.26642/pbo-2017-3(38)-43-54).

13. Житар М. О., Ярова Л. С. Елементи механізму підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 11. С. 347–355. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-11-347-355>.

14. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С. Мочерного. Київ : Академія, 2002. Т. 3. 952 с.

15. Нагорнюк О. В. Класифікація видів фінансового потенціалу підприємства. *Інтелект XXI*. 2018. №1. С. 104–109.

16. Онишко С. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки. *Фінанси України*. 2003. № 6. С. 67–74.

17. Підлісна О. А. Фінансовий потенціал будівельних підприємств: формування та управління. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2983> (дата звернення 09.02.2022)

18. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади. *Світ фінансів*. 2007. № 4 (13). С. 43–51.

19. Федонін О., Репіна І., Олексюк О. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.

- Шапошников К. Обґрунтування соціально-економічної сутності поняття «ресурсний потенціал». *Економічні інновації*. 2013. Вип. 52. С. 206–210.

20. Tkachenko, V., Kwilinski, A., Tkachenko, I., Puzyrova, P. Development and effectiveness of financial potential management of enterprises in modern conditions. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 3, no. 30, pp. 85–94.

21. Прохорова В. В. Формування економічного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. *Економіка і регіон*. 2015. № 4. С. 35–39.

22. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Заболотна Д. В. Детермінанти інноваційного розвитку економічного потенціалу авіапідприємств в умовах глобалізації. Матеріали II Міжнародної наукової конференції «*Modern science: problems and innovations*», 3-5 травня 2020 року, м. Стокгольм, Швеція. 2020. С. 840–845.

23. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Вісник Чернігівського технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. № 43. С. 54–59.

24. Левченко Н. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 2. С. 114–117.

25. Назаренко А. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 8. С. 22–29.

26. Пантелеєв М. С., Шматько Н. М. Формування механізму стратегічного управління потенціалом підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 41. С. 209–215.

REFERENCES:

1. Korniiichuk H. V. (2016) Ekonomichnyi зміst finansovoho potentsialu pidpriemstva [Economic content of the financial potential of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnogo universytetu*, vol. 7, no. 2, pp. 26–29.

2. Azhaman I. A., Zhydkov O. I. (2018) Sutnist ta struktura ekonomichnogo potentsialu pidpriemstva [The essence and structure of the economic potential of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4, pp. 22–25.

3. Pasichnyk Yu. V. (2005) Biudzhetniyi potentsial ekonomichnogo zrostannia v Ukraini: Monohrafiia [Budget potential of economic growth in Ukraine: Monograph]. Donetsk: Yugo-Vostok, Ltd., 642 p.

4. Arefiev S. O. Nychporuk M. M. (2020) Rezervy pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia finansovoho potentsialu pidpriemstva [Reserves for improving the efficiency of the financial potential of the enterprise]. Actual problems of innovative development of cluster entrepreneurship in Ukraine: materials IV All-Ukrainian scientific-practical conf. (March 27, 2020, Kyiv). Kyiv: KNUVD, pp. 128–134.

5. Arefieva O. V. Andriienko M. M., Kravchenko O. R. (2018) Upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstva [Management of financial potential of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 8, pp. 252–257.

6. Ilyina K. (2009) Analiz finansovoho potentsialu stiikosti innovatsiinoho pidpriemstva [Analysis of the financial potential of sustainability of innovative enterprises]. *Visnyk Lviv. Seriiia ekon.*, no. 12, pp. 124–129

7. Lisnichuk O. A. Fadieieva O. V. Systema pokaznykiv vykorystannia finansovoho potentsialu pid-

priemstva [System of indicators of use of financial potential of the enterprise]. *Infrastruktura rynku*, vol. 23, pp. 287–292.

8. Panasenko G. (2013) Syntezovane bachennia poniattia «resursnyi potentsial banku» v konteksti rozvytku ekonomichnoi teorii [Synthesized vision of the concept of "resource potential of the bank" in the context of economic theory]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 23 (12), pp. 291–297.

9. Andriychuk V. (2013) Efektyvnist vykorystannia vyrobnychoho potentsialu u silskomu hospodarstvi: monohrafiia [Efficiency of production potential in agriculture: monograph]. Kyiv: Economics, 208 p.

10. Vasyurenko V. A. (2016) Otsinka ekonomichnogo potentsialu pidpriemstva [Assessment of economic potential of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomichni nauky»*, no. 17, Ch. 1, pp. 51–54. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_17/1/14.pdf (access date 09.02.2022).

11. Velychko O. V. (2015) Sutnist ekonomichnogo potentsialu pidpriemstva [The essence of the economic potential of the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9, pp. 15–20.

12. Dzyubenko O. M. Vlastyvosti finansovoho potentsialu yak obiekta ekonomichnogo analizu [Properties of financial potential as an object of economic analysis]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, no. 3, pp. 43–54. URL: [https://doi.org/10.26642/pbo-2017-3\(38\)-43-54/](https://doi.org/10.26642/pbo-2017-3(38)-43-54/)

13. Zhytar M. O., Yarova L. S. Elementy mekhanizmu pidvyshchennia efektyvnosti finansovoho potentsialu pidpriemstva [Elements of the mechanism of increasing the efficiency of the financial potential of the enterprise]. *Business Inform*, no. 11, pp. 347–355. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-11-347-355/>

14. Mocherny S. (2002) Ekonomichna entsyklopediia: u 3 t. [Economic Encyclopedia: in 3 volumes]. Kyiv: Academy, vol. 3. 952 p.

15. Nagornyyuk O. V. (2018) Klasyfikatsiia vydiv finansovoho potentsialu pidpriemstva [Classification of types of financial potential of the enterprise]. *Intelekt XXI*, no. 1, pp. 104–109.

16. Onyshko S. (2003) Finansovyi potentsial innovatsiinoho rozvytku ekonomiky [Financial potential of innovative economic development]. *Finansy Ukrainy*, no. 6, pp. 67–74.

17. Pidlisna O. A. (2014) Finansovyi potentsial budivelnikh pidpriemstv: formuvannia ta upravlinnia [Financial potential of construction companies: formation and management]. *Efektivna ekonomika*, no. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2983> (access date 09.02.2022).

18. Svirsky V. (2007) Finansovyi potentsial: teoretiko-kontseptualni zasady [Financial potential: theoretical and conceptual principles]. *Svit finansiv*, no. 4 (13), pp. 43–51.

19. Fedonin O., Repina I., Oleksyuk O. (2004) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka : navch. posib [Potential of the enterprise: formation and evaluation: textbook. Way]. Kyiv: KNEU. 316 p

20. Shaposhnikov K. (2013) Obgruntuvannia sotsialno-ekonomichnoi sutnosti poniattia «resursnyi potentsial» [Substantiation of the socio-economic essence of

the concept of "resource potential"]. *Ekonomichni innovatsii*, vol. 52, pp. 206–210.

21. Tkachenko V., Kwilinski A., Tkachenko I., Puzyrova P. (2019) Development and effectiveness of financial potential management of enterprises in modern conditions. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, vol. 3, no. 30, pp. 85–94.

22. Prokhorova V. V. (2015) Formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva: teoretychnyi aspekt [Formation of economic potential of the enterprise: theoretical aspect]. *Ekonomika i rehion*, no. 4, pp. 35–39.

23. Vovk O. M., Kovalchuk A. M., Zabolotna D. V. (2020) Determinanty innovatsiinoho rozvytku ekonomichnoho potentsialu aviapidpriemstv v umovakh hlobalizatsii [Determinants of innovative development of economic potential of airlines in the context of globalization]. Proceedings of the II International Scientific Conference "Modern science: problems and innovations", May 3–5, 2020, Stockholm, Sweden, pp. 840–845.

24. Kostevich O. D. (2020) Finansovyi potentsial yak faktor staloho rozvytku [Financial potential as a factor of sustainable development]. *Visnyk Chernihivskoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 43, pp. 54–59.

25. Levchenko N. (2012) Finansovyi potentsial pidpriemstva: sutnist ta pidkhody do diahnozyky [Financial potential of the enterprise: the essence and approaches to diagnosis]. *Investytsii: praktyka to dosvid*, no. 2, pp. 114–177.

26. Nazarenko A. (2019) Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti ekonomichnoi katehorii «finansovyi potentsial» [Theoretical approaches to determining the essence of the economic category "financial potential"]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 8, pp. 22–29.

27. Panteleev M. S., Shmatko N. M. (2013) Formuvannia mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia potentsialom pidpriemstva [Formation of the mechanism of strategic management of enterprise potential]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 41, pp. 209–215.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ УГОДИ МІЖ УКРАЇНОЮ, ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ТА ЙОГО ДЕРЖАВАМИ – ЧЛЕНАМИ «ПРО СПІЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ ПРОСТІР»

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF THE AGREEMENT BETWEEN UKRAINE, THE EUROPEAN UNION AND ITS MEMBER STATES ON THE COMMON AVIATION AREA

Стаття присвячена проведенню аналізу положень Угоди між Україною та Європейським Союзом «Про спільний авіаційний простір». Проведений огляд історичних етапів укладання Угоди дозволили висвітлити її характеристики та виявити основні проблеми її укладання. Систематизовано, що формування спільного авіаційного простору між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами ґрунтується на ідентичних правилах у сфері безпеки польотів, авіаційної безпеки, організації повітряного руху, захисту навколишнього середовища, захисту прав споживачів, систем комп'ютерного бронювання, а також щодо соціальних аспектів. Результати аналізу стану інкорпорування вимог та стандартів актів ЄС в правову систему України для імплементації Угоди про САП щодо усіх складових Додатку I дозволили виявити ключові напрямки для впровадження змін організаційного, правового, технічного та економічного характеру. Впровадження цих змін сприятиме покращенню авіаційного сполучення між Україною та країнами Європейського Спільного Авіаційного Простору.

Ключові слова: Європейський Союз, повітряний транспорт, авіаційне сполучення, Спільний авіаційний простір, інкорпорування стандартів, авіаційна безпека, комерційна експлуатація авіаліній.

The article is devoted to the analysis of the provisions of the Agreement between Ukraine and the European Union "On the Common Aviation Area" (CAA). Analysis of the historical stages of concluding the Agreement allowed to highlight its characteristics and identify the main problems of its conclusion. It is systematized that the formation of a common aviation area between Ukraine, the EU and its member states is based on identical rules governing air traffic control, flight safety, aviation safety, environmental protection and consumer rights, the use of computer reservation systems and relevant social aspects. The results of the analysis of the status of incorporation of requirements and standards of EU acts into the legal system of Ukraine for the implementation of the CAA Agreement on all components of Annex I revealed key areas for organizational, legal, technical and economic changes. The implementation of the relevant changes will help improve air connections between Ukraine and the countries of the European Common Aviation Area. Based on the results of the study, it was concluded that the CAA Agreement should be considered more broadly than the creation of a legal basis for the operation of scheduled air services between Ukraine and the EU without any restrictions. It aims to gradually create, through transitional periods, a common aviation area based on identical rules in the field of flight safety, aviation safety, air traffic management and organization, environmental protection and consumer rights, computer reservation systems, transportation, as well as relevant social aspects. The removal of all restrictions on market access should be a last resort, provided that all other areas of the aviation industry are fully integrated and adapted. The gradual opening of the market is dictated by the need to level the playing field for air carriers on both sides in the formation of passenger traffic by gradually adapting Ukrainian legislation to EU requirements and standards, introduction of common safety standards, modernization of Ukrainian airports and more.

Key words: European Union, air transport, air connection, Common Aviation Area, incorporation of standards, aviation security, commercial operation of airlines.

УДК 339.97

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-10>

Овсак О.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
підприємств
Національний авіаційний університет

Садловська І.П.

д.е.н., професор,
Голова відділу авіаційного транспорту
та міжнародного співробітництва
Державна авіаційна служба України

Ovsak Oksana

National Aviation University

Sadlovska Iryna

National Aviation University

Постановка проблеми. 17 лютого 2022 року Верховна Рада України ратифікувала Угоду про «Спільний авіаційний простір» між Європейським Союзом та його державами – членами та Україною (далі – Угода про САП), що була підписана 12 жовтня 2021 року на 23-му Саміті Україна – ЄС. Відповідно до діючого регулювання міжнародних авіаперевезень, повітряний рух між Україною та країнами ЄС був заснований на двосторонніх угодах про повітряне сполучення (ASA) з усіма державами-членами та «горизонтальній» Угоді з Європейською Комісією про деякі аспекти повітряних перевезень. Перші «горизонтальні» угоди були укладені ЄС з країнами Західних Балкан і Марокко в 2006 році. У 2010 році аналогічні угоди були підписані з Грузією та Йорданією. У червні 2012 року підписана угода з Молдовою. Зага-

лом угоди про САП були укладені ЄС з Албанією, Боснією та Герцеговиною, Республікою Македонією, Чорногорією, Сербією, Косово, Норвегією, Ісландією, Ліхтенштейном, Швейцарією, Марокко, Грузією, Ізраїлем, Йорданією та Молдовою [1]. За основу Угоди САП з Україною також була взята «горизонтальна» угода, але згодом вона була розширена через наявність в Україні масштабної авіаційної галузі. Переговори щодо підписання Угоди тривали з 2007 по 2013 рік. Парафування Угоди про САП відбулося 28 листопада 2013 року на Саміті Україна – ЄС у Вільнюсі. Однак підписання Угоди тривалий час не відбувалося через спірне питання між Іспанією та Великою Британією щодо статусу аеропорту Гібралтар, що було формально нівельовано офіційним виходом Великої Британії з Євросоюзу. Підписання Угоди про САП регламентує вста-

новлення єдиного переліку правил для надання авіатранспортних послуг між ЄС та Україною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню передумов та наслідків укладання Угоди «Про Спільний авіаційний простір» присвячено праці таких науковців як Бугайко Д. О., Геєць І. О., Міхальченко О. Г., Садловської І. П., Лісковича Н. Ю., Овсак О. П. та інших. Однак сьогодні особливої актуальності набуває деталізація стану імплементації положень укладеної Угоди в законодавство України та прогнозування її наслідків.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу положень Угоди між Україною та Європейським Союзом (та його державами – членами) «Про спільний авіаційний простір» та виявлення ключових напрямків впроваджуваних змін щодо здійснення авіаційного сполучення та комерційної експлуатації авіаліній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вказано у Статті 1 Угоди про САП, метою цієї угоди є поступове формування спільного авіаційного простору між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами, який ґрунтується, зокрема, на ідентичних правилах у сфері безпеки польотів, авіаційної безпеки, організації повітряного руху, захисту навколишнього середовища, захисту прав споживачів, систем комп'ютерного бронювання, а також стосовно соціальних аспектів [2].

Угодою про САП обумовлено, що сторони співробітничать усіма можливими способами з метою забезпечення поступового інкорпорування в законодавство України вимог та стандартів актів законодавства Європейського Союзу (повний перелік яких деталізовано у Додатку I до цієї Угоди), а також імплементація Україною цих положень.

Проведений аналіз Додатку 1 показав, що більшість вимог і стандартів стосуються таких складових як: (а) безпека польотів (стаття 7), (б) авіаційна безпека (стаття 8), (в) організація повітряного руху (Стаття 9). Заслугує на увагу зміст Статті 12, що обумовлює розвиток співробітництва країн у виробничій сфері, зокрема шляхом: (а) розвитку ділових зв'язків між виробниками авіаційної техніки обох Сторін; (б) просування та розвитку спільних проектів, що сприятимуть стабільному розвитку сектору повітряного транспорту, включаючи його інфраструктуру; (в) технічного співробітництва для дотримання стандартів Європейського Союзу; (г) розширення можливостей для виробників та розробників авіаційної техніки; та (д) стимулювання інвестицій у рамках Угоди про САП [3].

Додаток II регламентує впровадження змін в комерційній експлуатації договірних ліній зокрема, наступними положеннями:

1. Кожна Сторона надає авіаперевізникам іншої Сторони права на надання послуг повітряного перевезення на зазначених нижче маршрутах:

(а) для авіаперевізників Європейського Союзу: будь-який пункт в Європейському Союзі:

– проміжні пункти на територіях партнерів Європейської політики сусідства, країн Угоди ЄСАП – будь-який пункт в Україні – пункти за межами;

(б) для авіаперевізників України: будь-який пункт в Україні – проміжні пункти на територіях партнерів Європейської політики сусідства, країн Угоди ЄСАП – будь-який пункт в Європейському Союзі;

(в) авіаперевізникам Європейського Союзу також дозволяється здійснювати авіаперевезення між пунктами в Україні, незалежно від того, чи починаються, чи закінчуються ці перевезення в межах ЄС [3].

Під терміном «Партнери Європейської політики сусідства» розуміються Азербайджан, Алжир, Білорусь, Вірменія, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Лівія, Марокко, Республіка Молдова, окуповані Палестинські території, Сирія та Туніс, не включаючи Україну. В свою чергу, «країни ЄСАП» є країнами, які є учасницями Багатосторонньої угоди про створення Європейського спільного авіаційного простору (ЄСАП) та якими в дату підписання Угоди були: Республіка Албанія, Боснія і Герцеговина, Республіка Ісландія, держави-члени Європейського Союзу, колишня Югославська Республіка Македонія, Королівство Норвегії, Республіка Сербія і Косово за Резолюцією Ради Безпеки ООН 1244, Республіка Хорватія, та Республіка Чорногорія.

З точки зору термінів імплементації Угоди про САП, інформативним є проведений аналіз Додатку III, що регламентує перехідні домовленості. Зазначено, що перехід України до ефективного впровадження всіх положень і умов, що впливають із цієї Угоди, здійснюється у два перехідні періоди. Такий перехід підлягає оцінюванню та стандартизаційним перевіркам, які проводяться Європейською Комісією та Агентством з авіаційної безпеки Європейського Союзу. Зокрема, протягом першого перехідного періоду:

а) авіаперевізники Європейського Союзу та авіаперевізники, які отримали ліцензію України, мають право користуватися необмеженими комерційними правами між будь-яким пунктом в Європейському Союзі і будь-яким пунктом в Україні;

б) залежно від результатів оцінювання щодо імплементації Україною відповідних вимог і стандартів Європейського Союзу та подальшої інформації Спільного комітету Україна залучається як спостерігач до роботи Комітету, створеного відповідно до положень Регламенту (ЄС) № 95/93 про спільні правила виділення слотів в аеропортах Співтовариства;

в) положення статті 22 (Комерційні можливості), підпункту 5 (с) (Наземне обслуговування авіаперевізників інших сторін) не застосовуються.

Умови для переходу до другого перехідного періоду передбачають для України таке:

а) інкорпорування в національне законодавство та імплементація застосовних вимог та стандартів;

б) застосування правил ліцензування авіаперевізників, переважно еквівалентних тим, що зазначені в Главі II Регламенту (ЄС) № 1008/2008 Європейського Парламенту та Ради від 24 вересня 2008 року про спільні правила здійснення авіаперевезень в Європейському Союзі;

с) щодо авіаційної безпеки – впровадження Частини II Документа 30 ЄКЦА в його останній застосовній редакції.

Нижче наведено результати систематизації стану інкорпорування вимог та стандартів актів ЄС в правову систему України для імплементації Угоди про САП щодо складових Додатку I.

Проведений аналіз складової Додатку I «В. Організація повітряного руху показав, що

переважна більшість відповідних Регламентів має спільно опрацьовуватись Державною авіаційною Службою України (ДАСУ), ДП ОПР «Украерорух» та Міністерством оборони України), оскільки вони стосуються організаційно-технічних складових забезпечення повітряного руху, зокрема наземних засобів зв'язку, навігації та спостереження в цивільній авіації України, забезпечення підтримання льотної придатності повітряних суден та авіаційних виробів, компонентів і обладнання, а також удосконалення Правил технічного розслідування авіаційних подій та інцидентів у цивільній авіації» тощо.

Угода про САП спрямована на створення у поступовий спосіб (шляхом проходження через перехідні періоди) спільного авіаційного простору, який ґрунтується, зокрема, на ідентичних правилах у сфері безпеки польотів, авіаційної безпеки, організації повітряного руху, захисту навколишнього середовища, захисту прав споживачів, сис-

Таблиця 1

Аналіз стану інкорпорування вимог та стандартів актів ЄС в правову систему України для імплементації Угоди про САП щодо складової Додатку I «А. Доступ до ринку та супутні питання»

Перелік вимог та стандартів актів ЄС, що підлягають інкорпоруванню в правову систему України відповідно для імплементації Угоди про САП	Перелік нормативно-правових актів України, що імплементують вимоги та стандарти актів ЄС
Регламент № 1008/2008 Європейського Парламенту та Ради від 24 вересня 2008 року про загальні правила здійснення авіаперевезень з поправками внесеними Регламентом 2018/1139 Європейського Парламенту і Ради від 4 липня 2018 року.	Інкорпорування в законодавство України цього регламенту передбачається шляхом внесення змін до Повітряного кодексу України, Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності».
Регламент Ради (Європейська економічна спільнота) № 95/93 від 18 січня 1993 року про спільні правила розподілу місць в аеропортах Спільноти з поправками, внесеними: Регламентом № 894/2002, Регламентом № 1554/2003, Регламентом № 793/2004, Регламентом № 545/2009, Регламентом № 2020/459 та Регламентом № 2021/250 Європейського Парламенту і Ради, внесеним у Регламент Ради (ЄЕС) № 95/93	В Україні частково імплементовано Регламент Ради (ЄЕС) № 95/93. Принципи розподілу слотів відповідно до Регламенту Ради (ЄЕС) № 95/93 викладені у Повітряному кодексі України. Порядок розподілу слотів в аеропортах України регулюється Порядком розподілу інтервалів часу прибуття та відправлення рейсів у міжнародних аеропортах України, затвердженим наказом Міністерства транспорту України від 16 липня 2004 р. № 645.
Директива Ради 96/67/ЄС від 15 жовтня 1996 року про доступ до ринку наземного обслуговування в аеропортах Спільноти	ДАСУ розробляються Авіаційні правила України «Доступ на ринок послуг з наземного обслуговування та правила сертифікації суб'єктів авіаційної діяльності, які надають послуги з наземного обслуговування»
Регламент № 785/2004 Європейського Парламенту і Ради від 21 квітня 2004 року про вимоги до страхування авіаперевізників та операторів повітряних суден з поправками, внесеними: а) Регламент Комісії № 285/2010 від 06 квітня 2010 року про внесення поправок до Регламенту № 785/2004 Європейського Парламенту і Ради від 21 квітня 2004 року про вимоги до страхування авіаперевізників та операторів ПС; б) Делегований Регламент Комісії № 2020/1118 від 27 квітня 2020 року про внесення поправок до Регламенту № 785/2004 Європейського Парламенту і Ради від 21 квітня 2004 року про вимоги до страхування авіаперевізників та операторів повітряних суден (ПС).	В Україні авіаційне страхування здійснюється відповідно до умов Порядку і правил здійснення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 06.09.2017 № 676. Даний Порядок і правила в цілому відповідають Регламенту Європейського парламенту та Ради (ЄС) № 785/2004 від 21 квітня 2004 року про вимоги страхування для повітряних перевізників та експлуатантів повітряних суден.

Аналіз стану інкорпорування вимог та стандартів актів ЄС в правову систему України для імплементації Угоди про САП щодо складових Додатку I: «С. Навколишнє середовище», «Ф. Захист прав споживачів»

Перелік вимог та стандартів актів ЄС, що підлягають інкорпоруванню в правову систему України відповідно для імплементації Угоди про САП	Перелік нормативно-правових актів України, що імплементують вимоги та стандарти актів ЄС
С. Навколишнє середовище	
<p>Директива 2002/49/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 червня 2002 року про оцінку та управління екологічним шумом з поправками, внесеними:</p> <p>Директива Комісії (ЄС) 2015/996 від 19 травня 2015 року про встановлення загальних методів оцінки шуму відповідно до Директиви 2002/49/ЄС Європейського Парламенту та Ради.</p> <p>Регламент № 598/2014 Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 року про встановлення правил та процедур щодо запровадження обмежень щодо експлуатації, пов'язаних із шумом, в аеропортах Союзу в рамках Збалансованого підходу та скасування Директиви 2002/ 30/ЄС.</p>	<p>Для закладення основ управління авіаційним шумом в аеропортах прийнято Авіаційні правила України «Вимоги до експлуатанта аеродрому щодо просторового зонування території навколо аеропорту з умов впливу авіаційного шуму» (наказ Державіаслужби від 26.03.2019 № 381), які базуються на засадах директиви Європейського парламенту та Ради від 25 червня 2002 року № 2002/49/ЄС про оцінку та керування процесами, пов'язаними із шумом навколишнього природного середовища.</p> <p>Відповідно до вимог Авіаційних правил № 381 результати вимірювань характеристик авіаційного шуму періодично оприлюднюються на веб-сайтах аеропорту (аеродрому) та розглядаються як основа для контролю за виконанням заходів, спрямованих на зниження авіаційного шуму.</p> <p>Контури авіаційного шуму є інформаційною базою для узагальнення статистичної інформації про характеристики авіаційного шуму в аеропорту (на аеродромі) та на території поблизу нього, інформування населення, відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування про характеристики шуму, уточнення фактичних зон впливу авіаційного шуму на території поблизу аеропорту (аеродрому) для врахування перспективи розвитку населених пунктів.</p> <p>З метою доступності та зрозумілості даних щодо рівнів та контурів шуму ДАСУ запропоновано використання онлайн системи для збору інформації щодо шумів від авіаційної інфраструктури (з геопросторовою інформацією) та візуалізацією (за допомогою інтерактивної карти України) – NOMOS. https://nomos.avia.gov.ua/</p>
Ф. Захист прав споживачів	
<p>Регламент Ради № 2027/97 від 9 жовтня 1997 року про відповідальність повітряних перевізників у випадку аварій з поправками, внесеними Регламентом № 889/2002 Європейського Парламенту і Ради від 13 травня 2002 року поправками в Регламент Ради № 2027/97.</p> <p>Регламент № 261/2004 Європейського Парламенту і Ради від 11 лютого 2004 року про встановлення загальних правил щодо компенсації та допомоги пасажиром у разі відмови у посадці та скасування або тривалої затримки рейсів, а також скасування Регламенту (ЄЕС) No 295/91.</p> <p>Регламент № 1107/2006 Європейського Парламенту та Ради від 5 липня 2006 року щодо прав інвалідів та осіб з обмеженими фізичними можливостями під час подорожі повітряним транспортом.</p>	<p>Положення Регламенту ЄС 261/2004, 1107/06 та 2027/97 повністю імплементовано в українське законодавство. Зокрема, положення вищезазначених нормативних актів включені до Повітряного кодексу України, статті 100, 102-107, а також до Авіаційних правил України «Правила повітряного перевезення та обслуговування пасажирів і багажу», затверджено наказом ДАСУ України від 26.11.2018 р. № 1239.</p>

тем комп'ютерного бронювання, а також стосовно соціальних аспектів. Зняття всіх обмежень щодо доступу до ринку повинно бути останнім кроком за умови повної інтеграції та адаптації всіх інших сфер авіаційної галузі (безпека польотів, авіаційна безпека, управління повітряним рухом, захист навколишнього середовища, соціальний захист).

Поетапне відкриття ринку продиктоване необхідністю вирівнювання умов для авіаперевізників обох сторін по формуванню пасажиропотоків шляхом поступової адаптації українського законодавства до вимог та стандартів ЄС, впровадження єдиних стандартів з безпеки польотів, модернізації українських аеропортів тощо. Такий підхід дозво-

литель забезпечити дотримання одного з основних принципів Чиказької Конвенції щодо забезпечення рівних та справедливих можливостей для сторін.

На сьогоднішній день протягом першого періоду авіаперевізники ЄС та авіаперевізники, які отримали українську ліцензію, мають право користуватися необмеженими комерційними правами між будь-яким пунктом в ЄС і будь-яким пунктом в Україні (так звані 3 та 4 свободи повітря). Світова практика показує, що запровадження відкриття доступу до ринку повітряних перевезень призводить до збільшення пасажиро/вантажопотоків через аеропорти за рахунок виходу на ринок нових авіаперевізників, збільшення кількості існуючих рейсів світових лідерів, розширення мережі їх маршрутів, збільшення кількості подорожуючих повітряним транспортом та кількості товарів, що перевозяться.

Прихід нових іноземних авіаперевізників, в тому числі світових лідерів, та нарощування ними об'ємів перевезень за рахунок більш розгалуженої мережі маршрутів, більшої кількості рейсів і можливості забезпечити для пасажирів більш зручнішого у порівнянні з українськими авіаперевізниками розкладу як у прямому, так і трансферному сполученні, може привести до витіснення з ринку українських авіаперевізників [4, 5]. Слід зазначити, що іноземні авіаперевізники здебільшого намагаються закріпити свої позиції на маршрутах між своїми столицями та Києвом та забезпечити за рахунок українських транзитних пасажирів завантаження своїх рейсів в межах Європи та до інших країн [6]. Таким чином існує ризик того, що іноземні учасники ринку будуть приділяти більше уваги розвитку міжнародних транзитних перевезень через іноземні вузлові аеропорти (хаби). Вищезазначене може призвести до зменшення кількості внутрішніх рейсів вітчизняних авіакомпаній, які останнім часом субсидювались за рахунок виконуваних ними міжнародних рейсів. В той же час, як показує світова практика, посилення конкуренції на ринку повітряних перевезень зазвичай позитивно впливає на зниження цін авіаперевезень, а також на підвищення рівня якості обслуговування пасажирів.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз стану інкорпорування вимог та стандартів актів ЄС в правову систему України для імплементації Угоди про САП щодо складової Додатку I «А. Доступ до ринку та супутні питання» показав, що потрібно внести зміни до Повітряного кодексу України, Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності», а також до Авіаційних правил України в частині «Доступ на ринок послуг з наземного обслуговування та правила сертифікації суб'єктів авіаційної діяльності, які надають послуги з наземного обслуговування». Проведений аналіз змісту Додатку I «В. Організація

повітряного руху» показав, що переважна більшість відповідних Регламентів ЄС має спільно опрацьовуватись Державною авіаційною службою України, ДП ОПР «Украерорух» та Міністерством оборони України, оскільки вони стосуються організаційно-технічних складових забезпечення повітряного руху, зокрема наземних засобів зв'язку, навігації та спостереження в цивільній авіації України, забезпечення підтримання льотної придатності повітряних суден та авіаційних виробів, компонентів і обладнання, а також удосконалення «Правил технічного розслідування авіаційних подій та інцидентів у цивільній авіації» тощо. Проведений аналіз Додатку I: «С. Навколишнє середовище» показав відповідність законодавчих актів та нормативів України відповідним Резолюціям ЄС. Відповідно до чинних положень Авіаційних правил № 381 результати вимірювань характеристик авіаційного шуму періодично оприлюднюються на веб-сайтах аеропорту (аеродрому) та розглядаються як основа для контролю за виконанням заходів, спрямованих на зниження авіаційного шуму. Контури авіаційного шуму є інформаційною базою для узагальнення статистичної інформації про характеристики авіаційного шуму в аеропорту (на аеродромі) та на території поблизу нього, інформування населення, відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування про характеристики шуму, уточнення фактичних зон впливу авіаційного шуму на території поблизу аеропорту (аеродрому) для врахування перспективи розвитку населених пунктів. З метою доступності та зрозумілості даних щодо рівнів та контурів шуму ДАСУ запропоновано використання он-лайн системи для збору інформації щодо шумів від авіаційної інфраструктури (з геопросторовою інформацією) та візуалізацією (за допомогою інтерактивної карти України). Регламенти ЄС, перераховані у Додатку F. «Захист прав споживачів» повністю імplementовані у положеннях Повітряного кодексу України, Авіаційних правилах України, зокрема, у частині «Правила повітряного перевезення та обслуговування пасажирів і багажу». Впровадження відповідних змін сприятиме покращенню авіаційного сполучення між Україною та країнами Європейського Спільного Авіаційного Простору.

Таким чином, Угоду про «Спільний авіаційний простір» слід розглядати ширше, аніж створення юридичних підстав для здійснення регулярних повітряних перевезень між Україною та ЄС без будь-яких обмежень. Вона спрямована на створення спільного авіаційного простору, який ґрунтується, зокрема, на ідентичних правилах у сфері безпеки польотів, авіаційної безпеки, організації повітряного руху, захисту навколишнього середовища, захисту прав споживачів, систем комп'ютерного бронювання, а також стосовно соціальних аспектів. Угода про САП впроваджується поступово –

у два основні етапи, через проходження перехідних періодів. Зняття всіх обмежень щодо доступу до ринку повинно бути останнім кроком за умови повної інтеграції та адаптації всіх інших складових авіаційного простору: безпеки польотів, авіаційної безпеки, організації управління спільним повітряним простором, захисту навколишнього середовища, соціального захисту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Council Regulation (EC) No 411/2004 of 26 February 2004 repealing Regulation (EEC) No 3975/87 and amending Regulations (EEC) No 3976/87 and (EC) No 1/2003, in connection with air transport between the community and third countries (text with EEA relevance) URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:32004R0411>.
2. Угода України та ЄС про «Спільний авіаційний простір». URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/news/ukrayina-ta-yes-pidpisali-ugodu-pro-spilnij-aviacijnij-prostir>.
3. Document 22021A1103(01). Common Aviation Area Agreement Between the European Union and its Member States, of the One Part, and Ukraine, of the Other Part. ST/7746/2021/INIT. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22021A1103\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22021A1103(01)).
4. Ovsak, O. P., Liskovich, N. Y., Nazarenko, O. P. 2020. Ukraine on the path of aviation liberalization (in Ukrainian). *Market Infrastructure*. 40, 3–13. <https://doi.org/10.32843/infrastructure40-1>.
5. Ovsak, O., Vysotska, M., 2021. External economic effects of air transport development due to the liberalization. *Communications – Scientific Letters of the University of Zilina*. 23(3), A158-A173. <https://doi.org/10.26552/com.C.2021.3.A158-A173>.
6. Ovsak, O., Sadlovska I. P., Liskovich, N. Y. Trends in development of the air transportation market of Ukraine

and influencing factors. *Економіка, фінанси, право*. 11/1.2021. С. 31–36. DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2021.11.6>.

REFERENCES:

1. Council Regulation (EC) No 411/2004 of 26 February 2004 repealing Regulation (EEC) No 3975/87 and amending Regulations (EEC) No 3976/87 and (EC) No 1/2003, in connection with air transport between the community and third countries (text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:32004R0411>.
2. Agreement between Ukraine and the EU on the CAA. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/news/ukrayina-ta-yes-pidpisali-ugodu-pro-spilnij-aviacijnij-prostir>.
3. Document 22021A1103(01). Common Aviation Area Agreement Between the European Union and its Member States, of the One Part, and Ukraine, of the Other Part. ST/7746/2021/INIT. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22021A1103\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22021A1103(01)).
4. Ovsak, O. P., Liskovich, N. Y., Nazarenko, O. P. (2020) Ukraine na shliakhu liberalizatsii aviatsiinoho prostoru [Ukraine on the path of aviation liberalization]. *Infrastruktura rynku* [Market infrastructure]. *Infrastruktura rynku*, no. 40, pp. 3–13. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastructure40-1>.
5. Ovsak, O., Vysotska, M. (2021) External economic effects of air transport development due to the liberalization. *Communications – Scientific Letters of the University of Zilina*, no. 23(3), A158-A173. ISSN1335-420. <https://doi.org/10.26552/com.C.2021.3.A158-A173>.
6. Ovsak, O., Sadlovska I.P., Liskovich, N. Y. (2021) Trends in development of the air transportation market of Ukraine and influencing factors. *Economic, Finance, Right*. 11/1. P. 31–36. DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2021.11.6>.

СУЧАСНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

MODERN MIGRATION PROCESSES AND THEIR IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY

УДК 331.556.4

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-11>

Рябоволик Т.Ф.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнський національний
технічний університет

Андрощук І.О.

к.е.н.,
доцент кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнський національний
технічний університет

Горпинченко О.В.

к.е.н.,
викладач кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнський національний
технічний університет

Riabovolyk Tetiana

Central Ukrainian National
Technical University

Androshchuk Ilona

Central Ukrainian National
Technical University

Horpynchenko Olha

Central Ukrainian National
Technical University

Стаття присвячена дослідженню сучасних викликів міжнародної трудової міграції в контексті розвитку економіки країни та аналізу основних тенденцій міжнародних міграційних процесів України та країн світу. Охарактеризовано причини трудової міграції. Виокремлено фактори впливу на міграційні процеси. Досліджено позитивні та негативні ефекти міжнародної міграції трудових ресурсів в економіці країни-реципієнта та країни-донора. Проаналізовано динаміку мігрантів з України у розрізі статті, віку. Досліджено географічну структуру трудових мігрантів з України. Встановлено, що найбільша чисельність українських мігрантів зосереджена у країнах Європейського Союзу, серед яких найбільша частка припадає на Польщу. Досліджено географічна структура переказів українських мігрантів. Обґрунтовано доцільність та необхідність проведення державної політики в сфері міграції. Досліджено соціально-економічні наслідки трудової міграції для економіки України.

Ключові слова: міжнародні мігранти, міграція населення, трудова міграція, міграційні грошові перекази, причини міграції.

In the paper the concept of labor migration is considered, its origin, the approaches of various scholars on the issue of international labor migration, its main types, components and fundamental differences are studied. The reasons of the migration of highly qualified employees and its negative consequences have been identified. It has been established that the lion's share of migrants are young and middle-aged people, ie the working population, which be able increase productivity. It is determined that wages are a key factor in labor migration of highly skilled employees. It is established that employment in Ukraine has its own features, which are caused by the modern transformation processes, such as: large-scale informal employment and payment in envelopes without the contributions to the special funds; the low labor costs, which be able cause the first problem. The sex and age structure of migrants from Ukraine are considered, in particular, it should be noted that the sex structure had the variable dynamics throughout the period. At the same time, men are accounted for the largest share, as it was mentally the case that they are the ones who should provide for their families financially. It has been established that the majority of Ukrainians travel to the European countries, and the smallest – to Australia and Oceania. This migration movement is mainly due to the fact that Ukraine has adopted a course of European integration and the existing programs of the European Union's countries. Along with a number of negative aspects that give rise to international labor migration, it is necessary to highlight such positive aspects of the migration of labor resources from the country for the economy, in particular, these are remittances of migrants to their relatives in the country of their former place of residence. Another negative factor of migration processes is the long-term nature and its nature is negative for the socio-economic development of the country, since in the short term remittances are significant, but if this issue is considered in the future, their flow decreases over time, since the vast majority of migrants tend to stay in that country where they went, with the subsequent coming of their family members. The measures for the elimination the negative consequences of migration processes are proposed.

Key words: international migrants, population migration, labor migration, migratory remittances, reasons for migration.

Постановка проблеми. Державна міграційна політика нині – основна детермінанта, що відображає, з одного боку, потенціал країни ефективно застосувати надані преференції, які збільшуються в результаті інтернаціоналізації світових ринків, з іншого – можливість національних урядів забезпечувати державну економічну безпеку країни.

А тому питання щодо сучасних викликів міжнародної трудової міграції в контексті розвитку економіки України є актуальним не тільки з теоретичної точки зору, а й з практичної, тому що більшість проектів, що здійснювались раніше, розвиненими країнами, перегукуються із сучасними вітчизняними реаліями. Слід зазначити, що міграційні процеси регулюються як на державному, так і на міжнародному рівні. В наші дні злободенним залишається проблема правильного вирішення питання міграції робочої сили. Адже від цього залежить соціально – економічне та демографічне становище в країні на кілька десятиліть вперед.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання міжнародної трудової міграції стали предметом дослідження великої кількості зарубіжних та вітчизняних науковців, адже міграційні проблеми турбують всю світову спільноту. Особливої уваги заслуговують наукові праці дослідників, що присвятили свої публікації особливостям та проблемам міжнародної трудової міграції та міграційній політиці в Україні та інших країн. Так О. С. Кваша в своїх наукових працях розглядає міграцію як процес переміщення особи, що супроводжується перетинанням державного кордону, тобто мається на увазі зовнішня міграція або меж адміністративно-територіальних одиниць держави, тобто внутрішня міграція [3]. Подібну позицію в твердженні мають і такі науковці як Лагуніна О., Малиха М. І., Танчин І. З. [4; 5; 6]. Отже, більшість авторів під міграцією розуміють складний процес переміщення людей по певній території. Виходячи з наведеного трактування, на нашу думку, мігра-

ція – це переміщення населення в межах окремої країни або ж за її межі під впливом певних факторів, які змушують людину змінити місце проживання на певний час, або ж назавжди.

Проте питання дослідження міжнародної трудової міграції завжди залишається актуальним та потребує постійних досліджень, в умовах сучасних викликів економіки та збільшенні міграційних потоків з України, в той час, коли країна обрала чіткий напрямок на євроінтеграцію.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування та дослідження сучасних викликів міжнародної трудової міграції в контексті розвитку економіки України. Встановити проблем та причин міграції робочої сили, шляхи їх вирішення з економічного погляду. Також звернути увагу на міграційну політику деяких розвинених країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зі складними міграційними процесами, які відбуваються у Світі тісно пов'язана всесвітня історія. Адже саме завдяки міграції населення утворювалися давні та сучасні держави, регіони та території. Міграційні процеси активно впливають на формування економічної, політичної та культурної сфер життя населення тої чи іншої території без винятку. Під поняттям міграція (лат. Migratio - переселення) в науковій літературі розуміють як процес переміщення або механічний рух населення з однієї території на іншу в результаті впливу певних факторів. Серед факторів які впливають на міграцію населення виділяють економічні, політичні, етнічні, релігійні, екологічні та багато інших.

Міграційні процеси виступають надзвичайно важливою складовою суспільних відносин, а різні міграційні показники є важливими індикаторами, які відображають стан економічного розвитку тої чи іншої країни. На кожному етапі свого розвитку міграція піддається різним якісним змінам. Також міграції притаманні різні особливості, тенденції та напрямки. Тобто, міграційні процеси, по суті, є надзвичайно складними, неоднозначними та багатограними [1, с. 48].

Під міжнародною міграцією робочої сили варто розуміти процес переміщення трудових ресурсів з однієї країни в іншу з метою працевлаштування на вигідніших умовах, ніж у країні походження. Міжнародна міграція включає в себе дві основні складові: еміграцію та імміграцію.

Міжнародні мігранти поділяються на п'ять основних категорій, які наведено на рис. 1.

Зокрема, в Україні діють державні служби, які займаються міграційними процесами, тобто, збирають, накопичують та обробляють інформацію, щодо емігрантів та іммігрантів в країні. До таких органів державної влади у сфері міграції належать: Міністерство внутрішніх справ України; Державна міграційна служба України; Державна прикордонна служба України; Державна служба України з надзвичайних ситуацій; Міністерство закордонних справ України; Міністерство соціальної політики України; Міністерство освіти і науки України; Державна служба зайнятості України; Державна служба України з питань праці; Державна служба статистики України; Служба безпеки України. Перелічені нами інституції займаються моніторингом інформації по всіх міграційних процесах в країні.

Проте, варто відмітити, що думки науковців дещо різняться в питанні впливу на економіку країни міжнародних міграційних процесів. Так науковець Купець О. в своїх працях стверджує, що досить незначна частина мігрантів, які повернулися на батьківщину з новими знаннями, навичками та цінностями мають змогу ефективно їх застосовувати в своїй діяльності (на ринку праці) тим самим покращуючи економічний розвиток країни. Більша ж частина мігрантів не має змоги застосовувати набуті знання та досвід в силу об'єктивних чи суб'єктивних причин [7, с. 94]. В той же час, дослідниця П'ятковська О. наголошує, що лише малі обсяги еміграції мають позитивний вплив на величину ВВП країни. Якщо ж обсяги еміграції значні то їх вплив вкрай негативний. Вона пояснює це тим, що ті грошові перекази які пере-

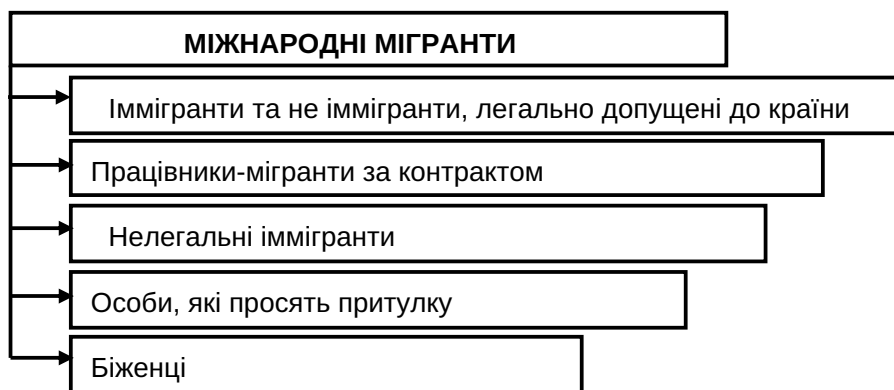


Рис. 1. Класифікація міжнародних мігрантів

Джерело: складено автором за матеріалами [2]

силаються на батьківщину трудовими мігрантами в короткостроковій перспективі покращують в цілому добробут населення, проте в довгостроковому періоді варто звертати увагу в якій сфері власне будуть витрачатись дані кошти, та з якою ефективністю [8, с. 112]. Так, зокрема Майданніков І. говорить, що потенційними підприємцями власне є учасники трудових міграцій, які накопили певні фінансові резерви, та зарубіжний досвід ведення бізнесу. Також він зазначає, що таким міграційним капіталом можуть скористатися діти мігрантів для відкриття власної справи (бізнесу) [9, с. 116]. Не варто також забувати, що мігранти в країну свого походження постачають не тільки гроші, а й інші соціальні трансфери, і вони є не менш важливими для розвитку суспільства і країни в цілому. Зокрема таку думку розділяє Лагуніна О. До таких соціальних трансферів вона відносить нові ідеї які привозять з собою мігранти, ноу-хау з якими зустрічаються за кордоном. Норми та цінності, а також набуті мігрантами нові знання та поведінка, практика та вміння, які вони потім реалізують в країні свого походження, що в свою чергу, покращує економічний розвиток, а країна розвивається інноваційним та інтенсивним шляхом [4, с. 9].

Науковці здебільшого приділяють увагу трансферам та їх впливу на економіку тої чи іншої країни. В той же час, мало уваги приділяється нематеріальним ефектам трансферів які наведено на рис. 2.

Зокрема варто приділити такому міграційному ефекту як зменшення рівня безробіття в результаті відтоку працівників певної кваліфікації. Про що це говорить, в країні походження мігрантів, які мають певну кваліфікації і ринок праці цієї країни є перенасиченим такими кадрами і не здатний працювати, саме еміграція є ключем вирішення даної проблеми та зменшити фінансове навантаження на державу таким чином скорочуючи рівень

Нематеріальні ефекти трансфертів

Вплив міграції на:

- здоров'я;
- рівень освіти;
- рівень безробіття;
- соціальні й етнічні аспекти;
- культурне середовище;
- соціальне середовище у країнах їх походження.

Рис. 2. Нематеріальні ефекти трансфертів міграції

Джерело: складено автором за матеріалами [10, с. 200]

безробітних громадян. Також не варто забувати і про таку проблему в системі вищої освіти, як не залученість всіх випускників ВНЗ на ринку праці, або ж не відповідність їх спеціальностей потребам економіки. В такому разі втрати від еміграції такої робочої сили на ринку праці будуть мінімальними. Інша справа, коли йде мова про відтік висококваліфікованих кадрів, в яких є потреба і в країні походження мігранта. За умови, коли такі кадри залишають країну свого походження тим самим зменшують витрати приймаючої країни на формування людського потенціалу [10, с. 203].

На нашу думку є ціла низка причин міграції висококваліфікованих працівників які наведено на рис. 3.

Виходячи із зазначених вище міркувань, країна походження мігрантів втрачає свій високоякісний людський потенціал та зокрема кошти на його навчання будуть витрачені даремно і не принесуть економічного ефекту країні тим самим гальмуючи її інноваційний розвиток в подальшому.

Організація Об'єднаних Націй (ООН) оцінює втрати на освіту в рік потенційних мігрантів в 2.5 млрд. дол. США. Тобто, це фактично витрачені кошти країнами походження потенційних мігрантів на розвиток економіки інших країн. В свою чергу, приймаюча країна отримує високоякісні людські ресурси та значно економить

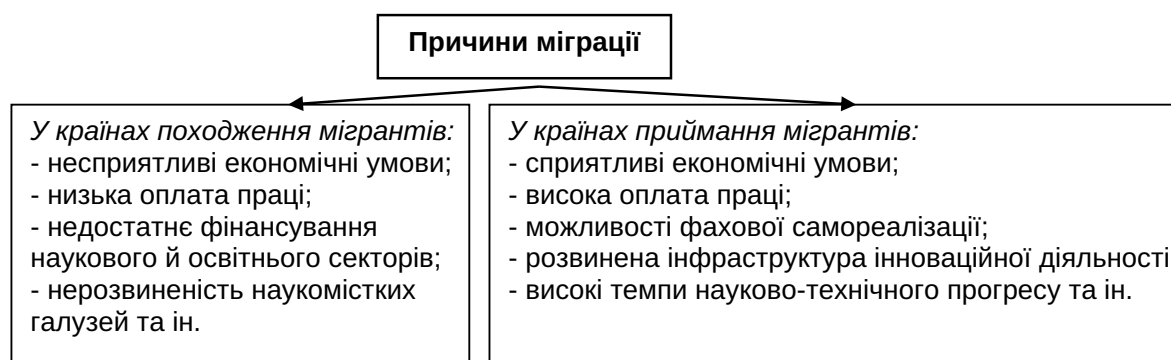


Рис. 3. Основні чинники міграції спеціалістів

Джерело: складено автором за матеріалами [11, с. 351]

кошти на їх формування, а зекономлені фінанси направляє на розвиток інноваційної діяльності та економічний розвиток. В країні походження мігрантів ідуть зворотні негативні процеси, такі як погіршення кваліфікаційного рівня працівників певної спеціалізації, погіршення якості людського потенціалу та в цілому інвестиційної привабливості країни [11, с. 352]

Ще більш негативні наслідки має відтік вчених, досягнення яких формують НТП у країні їх походження. Негативний вплив такої міграції посилюється тим фактом, що дана група мігрантів працює зі студентами та аспірантами, і їх від'їзд буде прямо впливати на формування освітнього та інтелектуального майбутнього країни. Це спричиняє ланцюговий ефект міграційного процесу до якого долучаються в подальшому науковці, талановиті студенти та викладачі ЗВО. Це, в подальшому, негативно впливає на сформовані десятиріччями наукові школи та їх деградацією в науковій сфері. Більше того, навчання студентів за кордоном з можливістю їх там працевлаштування вкрай негативно впливає на формування людського потенціалу країни їх походження. Зазвичай мігрантами є молодь та населення середнього віку, тобто, працездатне населення, яке може забезпечити зростання продуктивності праці. Отже, за умови зваженої міграційної політики приймаюча країна може стабілізувати свою потребу в трудо-

вих ресурсах. Також, за рахунок молодих мігрантів, в країнах де іде інтенсивне «старіння нації» компенсується природне зменшення населення. Це виражається тим, що мігранти мають більш молодший вік від корінного населення та народжують більше дітей в своїх сім'ях. Із зазначеного випливає, що міжнародна трудова міграція негативно впливає на економіку країни-донора, а на економіку країн-реципієнтів впливає позитивно. Не варто забувати і про економічну доцільність міжнародної трудової міграції. Її можна розглядати з різних позицій, як з позиції країни донора так і з позиції країни реципієнта. З обох позицій є свої переваги та недоліки. На рис. 4. наведено основні зовнішні ефекти міжнародної трудової міграції на економіку країни-донора робочої сили.

На рис. 5. наведено головні ефекти впливу міжнародної трудової міграції на економіку країни – донора мігрантів, серед яких ми бачимо, що провідну роль займає такий ефект як перекази працюючих мігрантів за кордоном.

Відмітимо, що наведені нами ефекти на рис. 4 та рис. 5 прямо впливають на економіку як країни походження мігрантів так і приймаючої країни, але існують ефекти і не прямого впливу. Особливість ефектів прямого впливу є в тому, що ми їх можемо порівняти та проаналізувати через відповідні економічні показники, які відображають прояви міжнародної міграції робочої сили, а саме це ста-

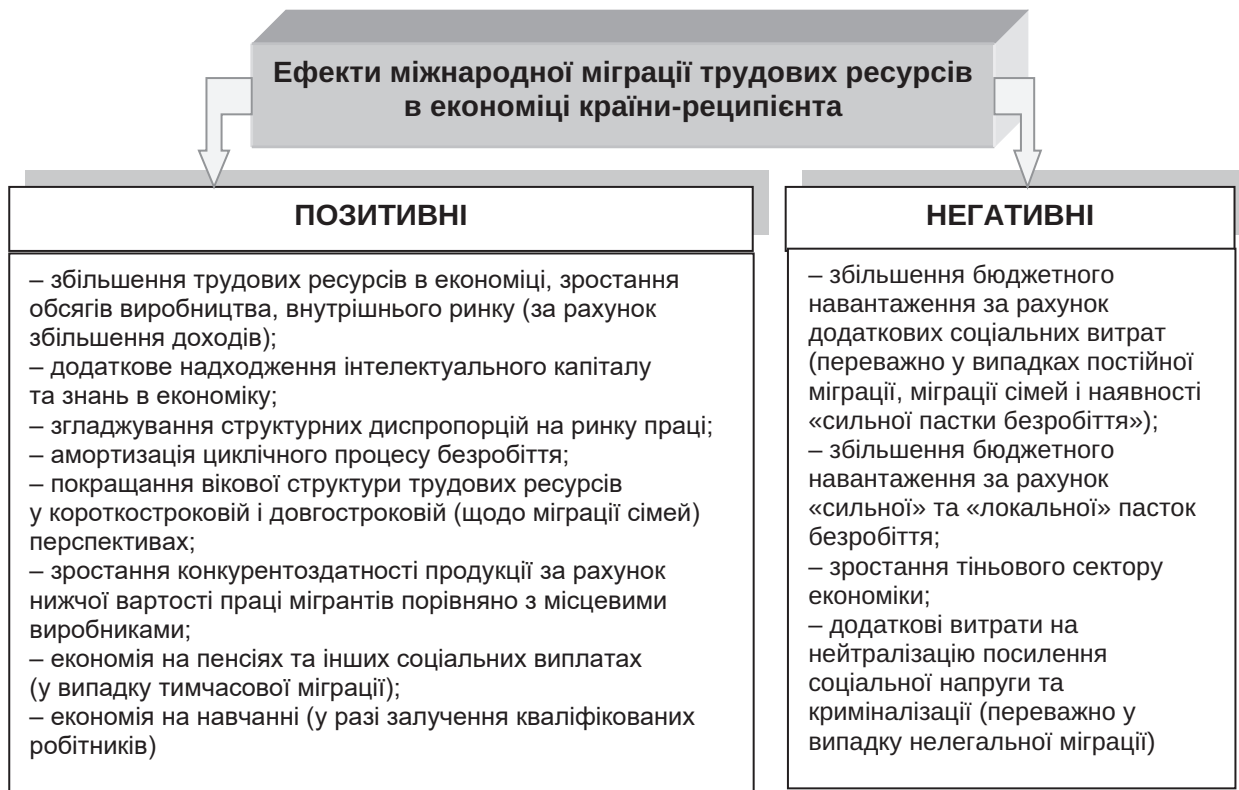


Рис. 4. Основні зовнішні ефекти міжнародної міграції трудових ресурсів в економіці країни-реципієнта

Джерело: складено автором за матеріалами [13]



Рис. 5. Основні ефекти впливу міжнародної трудової міграції на економіку країни – донора трудових ресурсів

Джерело: складено автором за матеріалами [8]

тистичні дані рівнів доходів та витрат населення, заробітної плати та зайнятості серед мігрантів та місцевого населення та багато інших показників міграційного процесу.

На рівні країни варто дослідити з яких основних причин відбувається трудова міграція громадян. Тобто, фактично тих, хто не може знайти гідної роботи в Україні. Розглянемо більш детально основні причини безробіття які наведено в таблиці 1.

Отже, розуміємо, що основними причинами появи безробітного населення в Україні є:

1) за економічними причинами, під якими, здебільшого розуміють низьку оплату праці;

2) звільнення з попереднього місця роботи за власним бажанням або за згодою сторін.

Отже, ці дві причини є основними, які спонукають працівника звільнитися і шукати більш оплачувану роботу. В результаті збільшується число безробітних, які стають на облік в центрі зайнятості.

Зокрема номінальна та реальна заробітна плата працівників в Україні починаючи протягом останніх п'яти років (рис. 6) має стійку тенденцію до зниження, що також є важливим чинником, який посилює міграційні процеси робочої сили до інших країн, особливо до країн Європейського Союзу.

Причини, зазначені вище, змушують громадян України мігрувати за кордон у пошуку більш оплачуваної роботи та кращих умов праці (табл. 2).

На ринку праці в Україні сформувався не зовсім сприятливий клімат, оскільки кількість безробітних зростає і набуває масового характеру. Саме явище наявності великої кількості безробітних громадян завдає шкоди життєвим цінностям та потребам людей, оскільки породжує стресові явища, такі як неможливість нормально забезпечити родину всім необхідним, а про заощадження взагалі не йде мова. Тобто, зайнятість в нашій країні має свої особливості які викликані сучасними трансформаційними процесами, такими як: а) великі масштаби неформальної зайнятості та оплатою в конвертах без відрахувань у фонди; б) низька ціна робочої сили, що породжує першу проблему.

Безробіття населення працездатного віку є гострою проблемою для економіки будь якої країни. Що стосується соціальних наслідків, то вони проявляються в таких негативних явищ як: збільшення частки бідного населення, збільшення інтенсивності міграційних процесів, збільшення асоціальних проявів (агресія, крадіжки, розбій та ін.), поява радикальних угруповань (субкультур); підвищена конфліктність в суспільстві.

При оцінці масштабів трудової міграції українців, варто відмітити, що дані абсолютно точними не можуть бути, оскільки певна частина українських мігрантів виїжджають за кордон не за причиною працевлаштування але залишаються там та

Причини незайнятості населення України у 2016–2020 рр.

Роки	Безробітне населення за причинами незайнятості, %								
	вивільнені з економічних причин	звільнені за власним бажанням, за угодою сторін	звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту або договору найму	не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів	робота має сезонний характер	не зайняті через виконання домашніх (сімейних) обов'язків тощо	звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії	демобілізовані з військової строкової служби	інші причини
2016	22,4	33,0	9,4	15,6	9,7	3,2	1,8	0,7	4,2
2017	23,2	34,5	8,2	12,2	10,1	4,9	2,0	0,7	4,2
2018	20,7	38,0	9,5	9,8	9,4	4,7	1,1	0,9	5,9
2019	21,5	39,6	8,9	9,4	9,6	3,3	3,4	0,8	3,5
2020	22,9	34,1	9,7	9,3	10,2	2,9	3,0	0,5	7,4

Джерело: складено автором на основі даних [14]

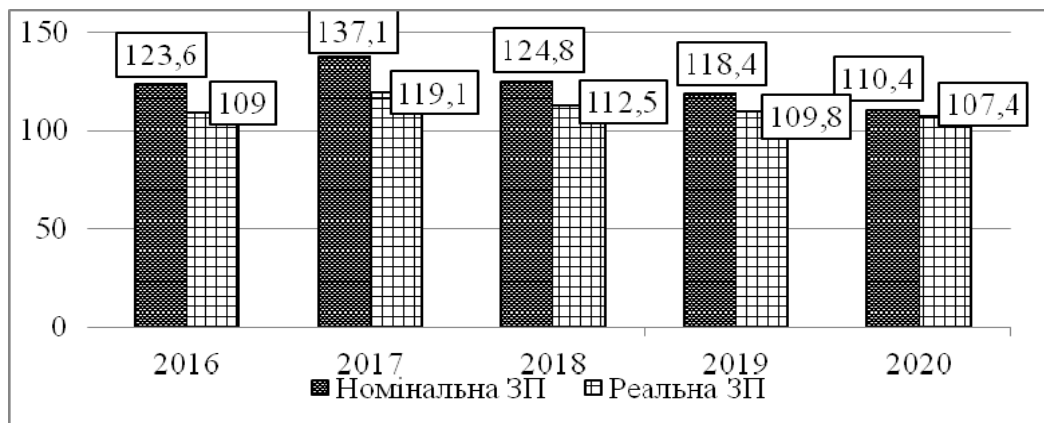


Рис. 6. Динаміка номінальної та реальної заробітної плати у 2016–2020 роках, грн.

Джерело: складено автором на основі даних [14]

в решті решт шукають собі роботу. Не забуваємо і про неофіційне працевлаштування, воно характерне не тільки в середині країни, а й за кордоном. Ну і з рештою методика обліку мігрантів в різних країнах дещо відрізняється.

Українці і раніше шукали заробітків за межами своєї країни, але за останні п'ять років це набуло глобальних масштабів, до того ж, якщо раніше заробивши кошти заробітчани повертались на батьківщину, то тепер спостерігається тенденція, для якої характерні такі явища, як залишитися за кордоном отримавши громадянство іншої країни та перевезти всю свою родину теж.

Також варто відмітити, що в 2020 році пандемія COVID-19 різко вплинула на всі форми людської мобільності, включаючи міжнародну міграція. По всьому світі відбувались часткові та на визначений термін закриття національних кордонів і серйозні порушення міжнародних поїздок змусила сотні тисяч людей скасувати або відкласти плани переїзду за кордон.

Досліджуючи та аналізуючи особливості міжнародної міграції українців, а саме – їх вибуття до інших країн (Рис. 7), можемо чітко побачити, що кількість мігрантів з нашої країни мала стійку тенденцію до збільшення за останні п'ять років, і лише в 2020 році в зв'язку з пандемією дещо знизила свої показники.

В загальній структурі мігрантів з України стає структура постійно змінювалась, проте, протягом досліджуваного періоду, найбільшу частку склали чоловіки (рис. 8).

Такі дані свідчать про те, що здебільшого мігранти виконують важку, низько кваліфіковану роботу, на яку ідуть в переважній більшості чоловіки, адже для цього потрібні значні фізичні зусилля та витривалість. Якщо в 2000 роках ми констатували здебільшого серед мігрантів жінок, які їхали в країни Європи працювати в готелях, кафе, ресторанах то нині зростає саме чоловіча міграція на будівництво, заводи, сільське господарство та ін.

Таблиця 2

Основні переваги для українських трудових мігрантів у порівнянні з іншими країнами

Країни	Середня зарплата вища на, %	Вартість життя без вартості оренди житла вища на, %	Оренда житла вища на, %	Заощадження середнього українця, на місяць, грн.
Україна	-	-	-	2500
Польща	149	40	57	15494
Чехія	208	140	182	12526
Німеччина	378	61	91	39 540
Словаччина	181	65	36	18350
Ізраїль	422	61	70	45 205
Угорщина	114	163	207	-321
Литва	195	193	252	5768
Португалія	210	95	316	11 461

Джерело: складено автором на основі даних [12, с. 125]

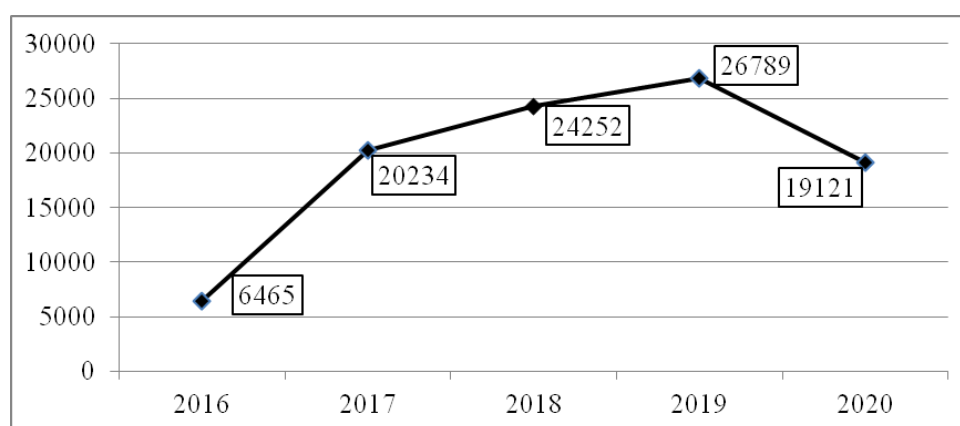


Рис. 7. Динаміка мігрантів з України у 2016–2020 рр., осіб

Джерело: складено автором на основі даних [14]

Аналізуючи вікову структуру мігрантів, зазначимо, що у 2020 р. найбільшу частку склали мігранти віком 20–24 років, тобто активна молодь, яка щойно закінчила навчатися та вийшла на ринок праці в пошуках роботи (рис. 9).

Тобто, така тенденція лише підкреслює проблему безробіття в країні, оскільки часто, перше робоче місце випускнику вищу складно знайти і причина не в низькій заробітній платі, а в можливості набути досвіду, але такого вільного місця просто немає. Також посилює цю проблему і кількість студентів з України які навчаються за кордоном, і після закінчення свого навчання в Польщі, Чехії, Словаччині, Німеччині, Франції і т. д. вони прагнуть працевлаштуватись саме там, за кордоном, маючи для цього більше шансів та можливостей зробити гарну кар'єру.

Найбільше українців виїздить до європейських країн, а найменша – до Австралії та Океанії (рис. 10). Це обумовлено здебільшого тим, що Україна прийняла курс на євроінтеграцію і ці процеси та додаткові програми країн Європейського Союзу сприяють виїзду вітчизняних працівни-

ків як в рамках обміну досвідом так і в загальних потребах цих країн в додатковій робочій силі.

Деякі країни в конкурентній боротьбі створюють більш сприятливі умови для українських мігрантів тим самим заохочуючи їх цим до працевлаштування саме в них. Зокрема у країнах ЄС рівень оплати значно вищий, ніж в Україні (рис. 11).

Такий рівень оплати праці лише сприяє зростанню потоків українських трудових мігрантів до країн Європейського Союзу, де крім високої заробітної плати більш комфортні умови праці і є можливість працевлаштування всієї родини.

Як ми і відмічали раніше, позитивним моментом від міграції трудових ресурсів з країни для економіки полягають в грошових переказах мігрантів. Згідно уточнених даних НБУ, у 2020 році грошові перекази до України з-за кордону склали біля 9,3 млрд. доларів. Ці перекази більш ніж у 6 разів перевищують прямі іноземні інвестиції за 2020 р., які НБУ оцінено у 1,9 млн. дол. США. Отже, згідно оновлених даних НБУ, у 2019-2020 рр. трудові мігранти переказали до України 23,8 млрд. дол.

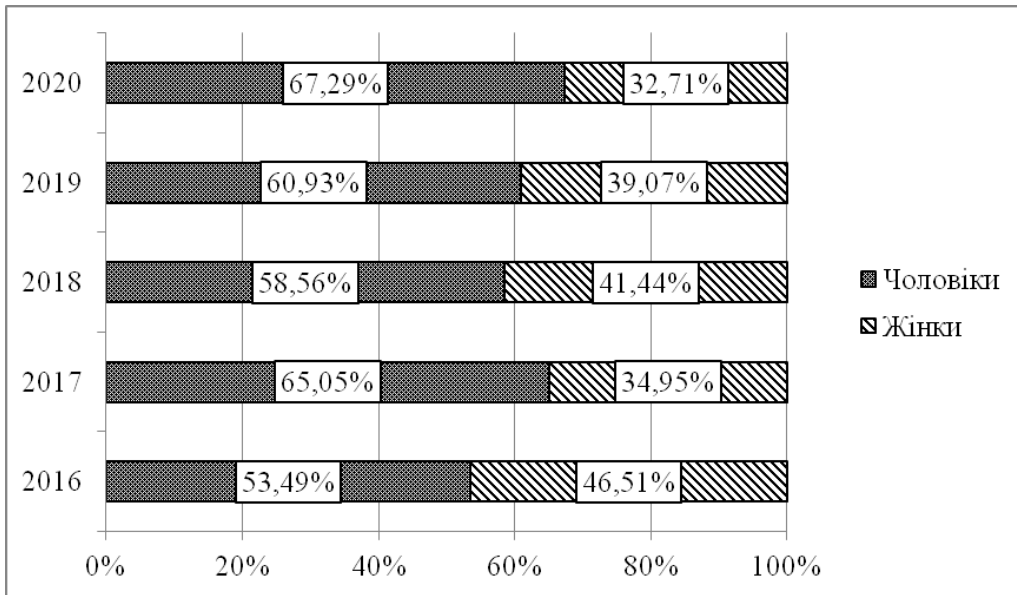


Рис. 8. Статева структура мігрантів з України у 2016–2020 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних [14]

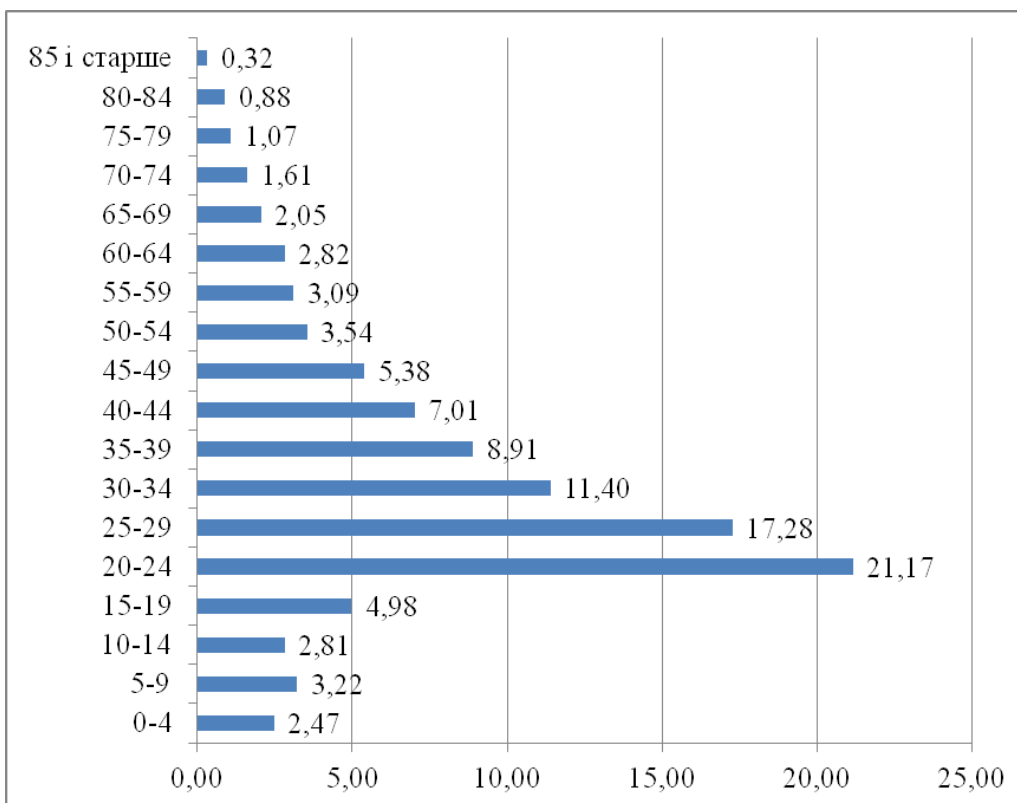


Рис. 9. Вікова структура мігрантів з України у 2020 р., %

Джерело: складено автором на основі даних [14]

США. і ця сума більша, ніж усі валютні резерви країни, що на початку 2019 р. становили 18,8 млрд. дол. США. Ця сума також більша, ніж виділені МВФ кошти згідно програми розширеного фінансування, за якою Україна вже отримано 7,62 млрд. дол. США [16].

За даними міграційної та прикордонної служби, географічна структура переказів українських мігрантів мала наступний вигляд (рис. 12).

Зважаючи на масштаби переказів трудових мігрантів з України, дані фінансові надходження для української економіки стали «рятівною пігул-

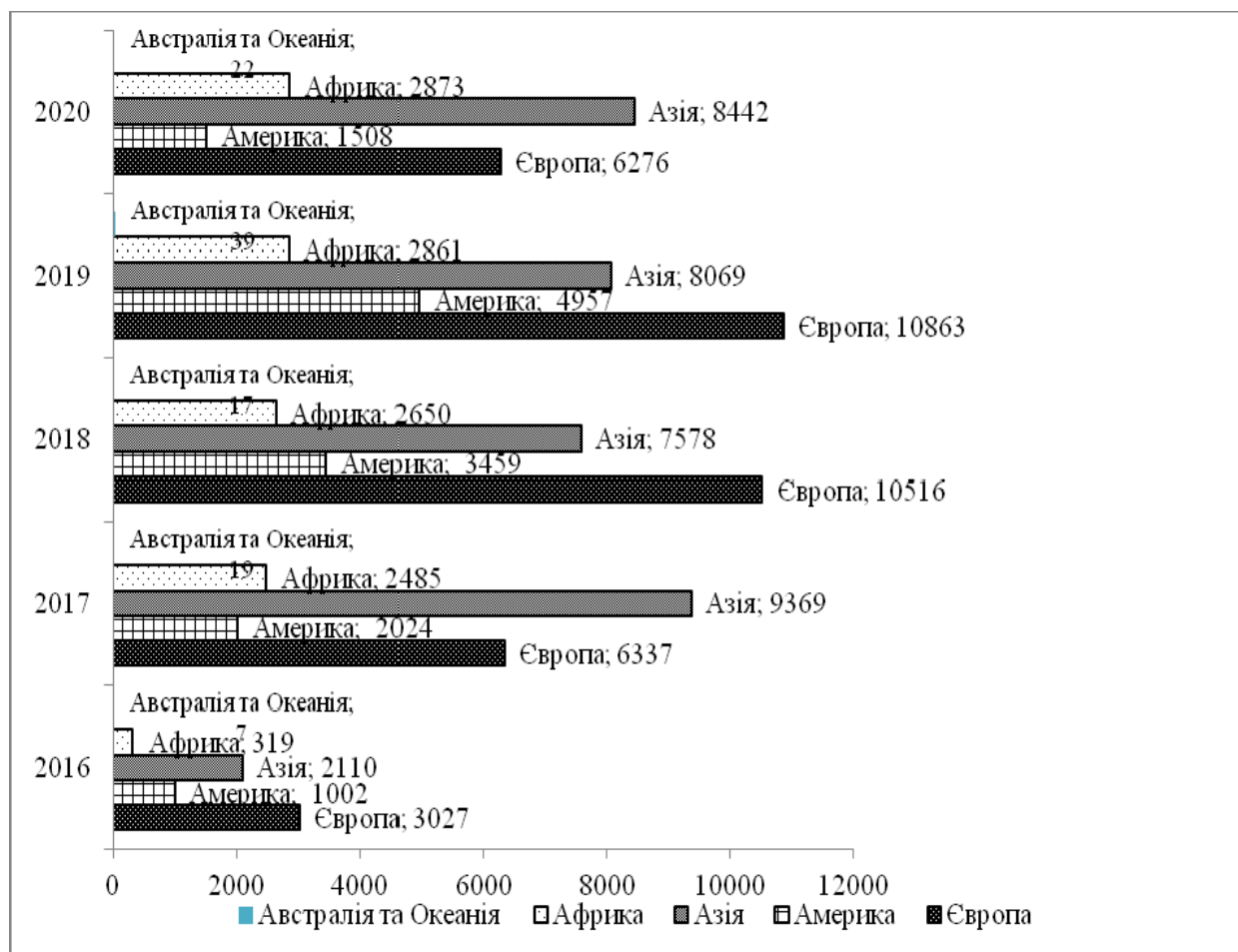


Рис. 10. Географія міграції з України у 2016–2020 рр., осіб

Джерело: складено автором на основі даних [14]

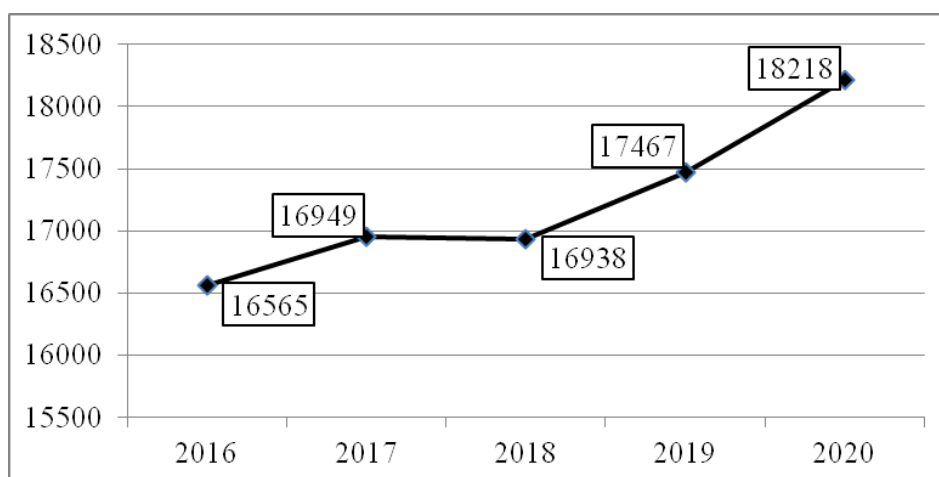


Рис. 11. Середній дохід працівників у ЄС, євро

Джерело: складено автором на основі даних [15]

кою» та виступили позитивним чинником від зовнішньої трудової міграції, в результаті якої лівова частка зароблених коштів все ж таки повертається на Україну та виступає додатковим стимулом для соціально-економічного розвитку

країни. Це виражається в таких економічних заходах як підтримка відповідного курсу національної валюти та її зміцненню, покращення фінансових можливостей щодо споживання домогосподарств та ін. в нашій країні є великий потенціал щодо

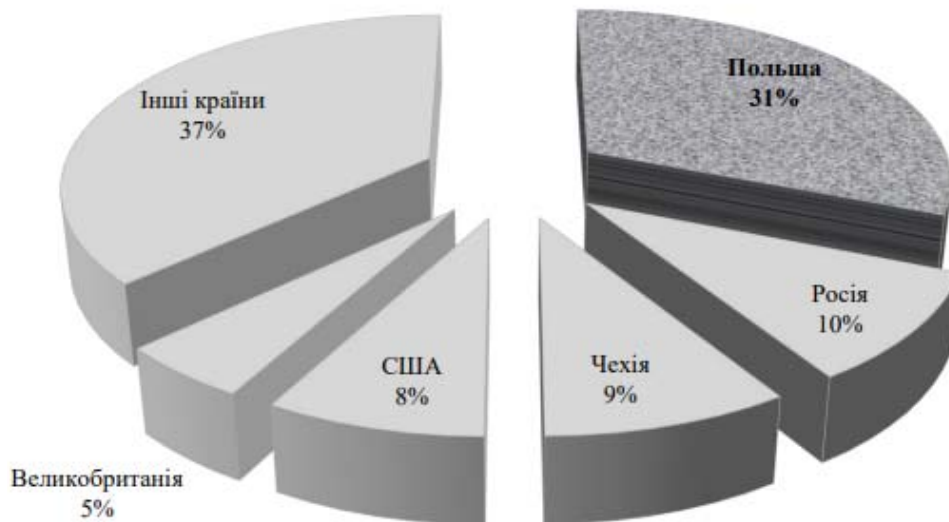


Рис. 12. Географічна структура переказів українських мігрантів у 2020 р. загалом, %

Джерело: складено автором на основі даних [17]

природних та людських ресурсів, ми маємо свою впізнавану у світі культуру та традиції, проте значне навантаження економічних зрушень покладається на кошти які надходять в країну завдяки трудових мігрантів в яких здебільшого за кордоном некваліфікована праця, і даний позитивний ефект працює лише в короткостроковому періоді.

Інша «сторона медалі» від міграційних процесів є довгостроковою і її характер негативний для соціально-економічного розвитку країни, оскільки в короткостроковому періоді перекази є суттєвими, але якщо дане питання розглядати в перспективі то їх потік з часом зменшується, в зв'язку з тим, що трудовий мігрант з часом «осідає» в приймаючій країні, відрахування до пенсійного фонду скорочуються, а економіка переходить в кризовий стан в зв'язку з відсутністю необхідної кількості робочої сили та відсутністю стимулів щодо залучення трудових мігрантів з інших країн.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах швидких змін в усіх сферах економічного життя країни, Україні варто опиратись на досвід розвинених країн світу в питанні покращення показників трудової міграції, зокрема впроваджувати європейський досвід щодо регулювання складних міграційних процесів. Спиратися на досвід європейських країн варто з тої позиції, що дані країни вже мають стійкий досвід в цьому питанні.

Покращення ситуації з трудовою міграцією багато в чому залежить від політичного вибору країни. Міжнародна спільнота має продовжувати обраний курс, щодо посилення регулювання міграції та шукати нові шляхи покращення умов життя та праці працівників-мігрантів. Трудова

міграція здатна принести чимало користі за умови, що ефективно буде регулюватися. Зокрема, необхідно усунути ряд прогалин політичного характеру – до них відносяться, наприклад, високі витрати, які несуть працівники-мігранти, та плата, яку вони вносять за наймання, часом еквівалентна річній заробітній платі, що в свою чергу, може сприяти торгівлі людьми. Також серед проблем є і визнання кваліфікації та досвіду роботи працівників-мігрантів вони повинні визнаватись належним чином – це дозволить повною мірою задіяти їх потенціал.

Виходячи з вищезазначеного для нашої країни в механізмі регулювання трудової міграції та її зайнятості слід поєднувати, принаймні, дві форми організації економічних зв'язків: 1) через пряме державне втручання (державні програми зайнятості, державне замовлення на підготовку кадрів, прямі інвестиції в сферу прикладання праці, пільгове оподаткування та кредитування); 2) через ринкові механізми, що впливають безпосередньо на структурні пропозиції виробництва і розподіл робочої сили (заходи держави в цьому випадку повинні спрямовуватися на забезпечення відповідності між попитом і пропозицією робочої сили, що необхідно для досягнення рівноваги на ринку праці, продуктивної зайнятості, зниження рівня безробіття).

Отже, в Україні напрями та дії механізмів інфраструктури ринку праці повинні коректуватися залежно від рівня і умов розвитку ринку праці.

При створенні умов розвитку інфраструктури ринку праці державна політика має орієнтуватися на три основні цілі:

– по-перше, найбільш повне забезпечення відповідності структури попиту та пропозиції робочої сили;

– по-друге, надання рівних можливостей доступу до робочих місць громадянам, які на них претендують;

– по-третє, забезпечення реалізації державних гарантій щодо соціального захисту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івахнюк І. В. Міжнародна трудова міграція. Економічний факультет МГУ, ТЕІС, 2005. С. 286.

2. Сущность международной миграции. URL: <https://textbooks.studio/economics-uchebnik/suschnost-mejdunarodnoy-migratsii.html> (дата звернення: 8.10.2021).

3. Кваша О. С. Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 535–540.

4. Лагуніна О. Особливості міжнародної міграції в Україні та світі. *Економічна думка*. 2016. № 4. С. 7–11.

5. Малиха М. І. Теоретичне осмислення сутності поняття «міграція» в політичній науці. *Науковий журнал «Політикус»*. 2016. № 2. С. 16–19.

6. Танчин І. З. Соціологія: Навч. посіб. / 3-тє вид., перероб. і доп. Київ, 2008. 351 с.

7. Купець О. В., Малиновська О. А. Міграція та економічний розвиток України: чи використовується потенціал трудових мігрантів, які повертаються на батьківщину? *Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України*: зб. матеріалів наук.-практ. конф. : 27.09.11 / НІСД. Київ, 2011. 344 с.

8. П'ятковська О. Р. Вплив зовнішньої трудової міграції на добробут населення України. *Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України*: зб. матеріалів наук.-практ. конф. : 27.09.11 / НІСД. Київ, 2011. 344 с.

9. Майданік І. П., Малиновська О. А. Підприємницький потенціал дітей трудових мігрантів в Україні. *Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України*: зб. матеріалів наук.-практ. конф. : 27.09.11. / НІСД. Київ, 2011. 344 с.

10. Захарова Т. О., Бобер М. Т. Дослідження сучасного стану українського ринку праці: вітчизняний та зарубіжний досвід державного регулювання. *Науковий вісник РДГУ*. 2017. № 22(174). С. 201–207.

11. Гончарова С. Ю., Сотнікова Ю. В. Вимушена трудова міграція: сучасні виклики для держави та шляхи їх подолання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. №5. С. 351–355.

12. Савченко Т. Аналіз міграційної кризи в Україні та країнах Єврозони. *Науковий вісник РДГУ*. 2019. № 2(17). С. 120–126.

13. Войтович С., Крайнякова Е., Тупа М. Підрахунок економічних втрат та вигод від еміграції трудової сили. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 276–283.

14. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 11.10.2021).

15. Євростат. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/labour-market/earnings/main-tables> (дата звернення: 11.10.2021).

16. Топ-10 стран по переводам от мигрантов. Данные Приватбанка. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/2019/04/15/647018> (дата звернення: 11.10.2021).

17. Сколько денег заработчане перевели в Украину в 2020 году. Данные НБУ. URL: <https://minfin.com.ua/2020/02/04/40656721> (дата звернення: 11.10.2021).

REFERENCES:

1. Savchenko A. P. Ivakhnjuk I.V. (2005) *Mizhnarodna trudova migracija* [International labor migration], Moscow: TEIC. (in Ukrainian)

2. Essence of international migration. Available at: <https://textbooks.studio/economics-uchebnik/suschnost-mejdunarodnoy-migratsii.html> (accessed 08 October 2021). (in Russian)

3. Kvasha O. S. (2017) *Zovnishni migracijni procesy trudovykh resursiv: factory, stan ta naslidky dlja Ukrajinj* [External migration processes of labor resources: factors, state and consequences for Ukraine]. *Economy and society*, vol. 10, pp. 535–540. (in Ukrainian)

4. Laghunina O. (2016) *Osoblyvosti mizhnarodnoji migracii v Ukrajinj ta sviti* [Features of international migration in Ukraine and the world]. *Economic thought*, vol. 4, pp. 7–11. (in Ukrainian)

5. Malykha M. I. (2016) *Teoretychne osmyslennja sutnosti ponjattja «migracija» v politychnij nauki* [Theoretical understanding of the essence of the concept of "migration" in political science]. *Scientific journal "Politicus"*, vol. 2, pp. 16–19. (in Ukrainian)

6. Tanchyn I. (2008) *Sociologhija* [Sociology]. Kyiv. (in Ukrainian).

7. Kupecj O. V., Malynovsjka O. A. (2011) *Migracija ta ekonomichnyj rozvytok Ukrajinj: chy vykorystovujetsja potencial trudovykh mighrantiv, jaki povertajutsja na batjkivshhynu?* [Migration and economic development of Ukraine: is the potential of returning labor migrants being used?]. *Proceedings of the Socialjno-ekonomichni ta etnokuljturni naslidky migracii dlja Ukrajinj*: zb. materialiv nauk.-prakt. konf (Ukraine, Kyiv, September 27, 2011), Kyiv: NISD, p. 344. (in Ukrainian)

8. P'jatkovsjka O. R. (2011) *Vplyv zovnishnjoji trudovoji migracii na dobrobut naselennja Ukrajinj* [The impact of external labor migration on the welfare of the population of Ukraine]. *Proceedings of the Socialjno-ekonomichni ta etnokuljturni naslidky migracii dlja Ukrajinj*: zb. materialiv nauk.-prakt. konf (Ukraine, Kyiv, September 27, 2011), Kyiv: NISD, p. 344. (in Ukrainian)

9. Majdanik I. P., Malynovsjka O. A. (2011) *Pidpryjemnyckyj potencial ditej trudovykh mighrantiv v Ukrajinj* [Entrepreneurial potential of children of migrant workers in Ukraine]. *Proceedings of the Socialjno-ekonomichni ta etnokuljturni naslidky migracii dlja Ukrjiny*: zb. materialiv nauk.-prakt. konf (Ukraine, Kyiv, September 27, 2011), Kyiv: NISD, p. 344. (in Ukrainian)

10. Zakharova T. O., Bober M. T. (2017) *Doslidzhenja suchasnogho stanu ukrajinsjkogho rynku praci: vitchyznjanyj ta zarubizhnyj dosvid derzhavnogho rehuljuvannja* [Research of the current state of the Ukrainian labor market: domestic and foreign experience of state regulation]. *Scientific Bulletin of RDGU*, vol. 22, no. 174, pp. 201–207. (in Ukrainian)

11. Honcharova S. Yu., Sotnikova Yu. V. (2015). *Vymushena trudova migracija: suchasni vyklyky dlja*

derzhavy ta shljakhy jikh podolannja [Forced labor migration: current challenges for the state and ways to overcome them]. *Actual problems of economy*, no. 5, pp. 351–355. (in Ukrainian)

12. Savchenko T. (2019) Analiz mighracijnoi kryzy v Ukrajinі ta krajinakh Jevrozony [Analysis of the migration crisis in Ukraine and the Eurozone]. *Scientific Bulletin of RDGU*, vol. 2, no. 17, pp. 120–126. (in Ukrainian)

13. Voitovych S., Krainiakova E., Tupa M. (2016). Pidrahunok ekonomichnykh vtrat ta vyghod vid emigraciji trudovoji syly [Calculation of economic losses and benefits from labor emigration]. *Actual problems of economy*, no. 3, pp. 276–283. (in Ukrainian)

14. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 October 2021). (in Ukrainian)

15. Eurostat. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/labour-market/earnings/main-tables> (accessed 11 October 2021). (in Ukrainian)

16. Top 10 countries by remittances from migrants. Privatbank data. Available at: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2019/04/15/647018/> (accessed 11 October 2021). (in Russian)

17. How much money did workers transfer to Ukraine in 2020. NBU data. Available at: <https://minfin.com.ua/2020/02/04/40656721/> (accessed 11 October 2021). (in Russian)

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ В УКРАЇНІ

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A TOOL FOR SOLVING SOCIAL PROBLEMS IN UKRAINE

У статті досліджено суть поняття соціального підприємства з точки зору права та бізнесу. Охарактеризовано фактори впливу на розвиток цього типу підприємств в Україні та їх вплив на вирішення соціальних проблем у суспільстві. Описано особливості українського та європейського досвіду розвитку соціального підприємництва. Висвітлено приклади успішних соціальних підприємств та їх роль у вирішенні проблем соціально вразливих груп населення. Обґрунтовано критерії міжнародного інвестиційного фонду, відповідно до яких здійснюється фінансування соціальних підприємств в Україні. Охарактеризовано типи підприємств соціального бізнесу відповідно до критеріїв реінвестицій в соціальну сферу та працевлаштування людей із соціально вразливих груп населення. Окреслено перспективи розвитку вітчизняного соціального підприємництва з огляду вже існуючого досвіду у цій сфері. Висвітлено шляхи подальшого розвитку соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: соціальне підприємство, соціально вразливі категорії населення, соціальні проблеми, суспільство, самоокупність.

The article examines the essence of the concept of social enterprise in terms of law and business. Factors influencing the development of this type of enterprises in Ukraine and their impact on solving social problems in society are described. Peculiarities of Ukrainian and European experience of social entrepreneurship development are described. Examples of successful social enterprises and their role in solving problems of socially vulnerable groups are highlighted. The criteria of the international investment fund, according to which the financing of social enterprises in Ukraine is carried out, are substantiated. The types of social business enterprises are characterized in accordance with the criteria of reinvestment in the social sphere and employment of people from socially vulnerable groups. Prospects for the development of domestic social entrepreneurship are outlined in view of the existing experience in this field. The ways of further development of social entrepreneurship in Ukraine are highlighted. Social business is a powerful tool that can solve some of the socially important problems such as unemployment, social protection, social inclusion and more. There must be an understanding on the part of the state that ideological business employs people who are very interested in solving social issues, but in the long run they cannot act without support and cooperation with the authorities and therefore constant communication between the state and business is necessary, as a result, the development of social entrepreneurship requires the necessary state assistance and support through independent national and transnational organizations. Social entrepreneurship itself provides a unique opportunity to combine what was considered until recently impossible to combine in one activity - helping society to solve pressing problems with the desire to make a profit, but the social orientation in business is the main one. Thus, the further development of social entrepreneurship is an essential tool for social consolidation, stability and promotion of sustainable development of economic processes in Ukraine.

Key words: social enterprise, socially vulnerable categories of the population, social problems, society, self-sufficiency.

УДК [[334.72:316.334.23]:334.78](477)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-12>

Швець А.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Shvets Anzhela

Ivan Franko National University of Lviv

Постановка проблеми. Соціальні підприємства зарекомендували себе у світі як дієвий і успішний інструментарій вирішення соціальних проблем суспільства. Після Революції Гідності Україна й українці показали свою готовність до системних змін у державі та суспільстві. Найбільш активну, відповідальну, громадянську та компетентну позицію продемонстрували представники українського громадського сектору, волонтери, благодійники, підприємці малого та середнього бізнесу. Зростання кількості глобальних, національних і локальних проблем в нашій країні зумовило пошук нових ідей та інструментів для їхнього вирішення. Соціальне підприємство в Україні стало дуже важливим та ефективним інструментом вирішення вищезазначених проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характеристику сучасного стану соціальних підприємств окреслила Г. Чабарай, феномен соціального підприємництва як ефективного інстру-

менту подолання соціальних викликів в Україні висвітлив А. Корнецький, зарубіжний досвід розвитку соціального підприємництва було охарактеризовано А. Свинчук та І. Салій, проблеми функціонування соціальних підприємств в Україні описав М. Мельник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В аналізованих дослідженнях і публікаціях не було зосереджено увагу на понятті соціального підприємництва як бізнес-моделі, не було окреслено поняття соціального підприємництва з правової точки зору, не було описано зв'язки з іншими факторами, які безпосередньо впливають на розвиток соціальних підприємств в Україні.

Постановка завдання. Висвітлити поняття соціального підприємства з точки зору права та бізнесу, охарактеризувати фактори впливу на розвиток цього типу підприємств в Україні та їх вплив на вирішення соціальних проблем в суспільстві, окреслити перспективи розвитку вітчизняного

соціального підприємництва з огляду на зарубіжний досвід у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне підприємництво є достатньо новим напрямом економічної діяльності, що генерує інноваційні рішення сучасних соціальних проблем із використанням бізнес-рішень. Алгоритм заснування соціального підприємства такий самий, як і для інших підприємств. Усе починається з побудови бачення, місії, аналізуються наявні ресурси для відкриття власної справи. Потім запускається процес, який включає побудову бізнес-моделі, визначення цільової аудиторії, створення конкурентної стратегії на ринку, маркетинговий план, юридичні, бухгалтерські консультації – це певний комплекс, він тривалий, але дає змогу побудувати якісну бізнес-модель, яка потім працюватиме. Соціальне підприємництво, як і будь-який бізнес, має виходити на самоокупність, фінансову стійкість і приносити прибуток. Тому не слід плутати соціальний бізнес із благодійністю чи корпоративною соціальною відповідальністю [1].

Термін «соціальне підприємництво» в Україні досі не закріплений на національному законодавчому рівні. Беручи за основу поняття підприємництва у Господарському кодексі України [2], соціальне підприємництво можемо розглядати як ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою вирішення соціальних проблем та одержання прибутку. Бачимо, що саме соціальне підприємництво надає унікальну можливість поєднати те, що вважалося ще донедавна неможливо поєднати в одній діяльності – допомога суспільству у вирішенні нагальних проблем з бажанням отримання прибутку, надаючи певні послуги або продаючи товари.

Мета створення бізнесу відіграє ключову роль у відмінності класичного підприємництва від соціального. У першому випадку соціальна діяльність є допоміжною і фінансується із спеціального фонду тільки після того, як накопичуються надлишки прибутку. Для соціального підприємництва власне соціальна спрямованість в бізнесі є основною.

Розвиток соціальних підприємств в Україні обумовлений, по-перше, необхідністю суспільства реагувати на соціальні, економічні та політичні виклики, які пов'язані із російською військовою агресією проти України, а, по-друге, пов'язаний з євроінтеграційними процесами реформування країни в цілому [3]. На практиці вони зарекомендували себе як дієвий і успішний інструментарій вирішення соціальних проблем суспільства.

Соціальні підприємства в Україні були й у «домайданий» період, але після Революції Гідності стався бум, а за останні роки такий біз-

нес перетворився на тренд. Анексія Криму та війна на Донбасі стали каталізатором збільшення кількості соціальних проблем, які виникли в українському суспільстві. Виникла потреба у пошуку нових підходів та інструментів для вирішення цих проблем та задоволення потреб великої кількості людей із соціально вразливих категорій населення – ветеранів, переселенців, дітей-сиріт, людей з інвалідністю тощо [1]. Таким інструментом стало соціальне підприємництво, що допомогло вирішити частину соціальних потреб, які виникли у суспільстві.

Незважаючи на те, що соціальні підприємства виникли внаслідок загострення соціальних проблем, але такі потреби не є ключовим фактором, що сприяють розвитку соціального підприємництва навіть у розвинених країнах. Наприклад, в країнах Африки існує значно більше соціальних проблем, ніж в європейських країнах (кожна 7 молода людина з 10 живе менше ніж на 2 долари в день, близько 60% безробітних в Африці – це молодь; близько 10% населення Південної Африки ВІЛ-інфіковані), проте кількість створених соціальних підприємств на цьому континенті значно менша, ніж у країнах Європи [4]. Досвід створення та функціонування соціальних підприємств у європейських країнах свідчить про те, що значну роль у поширенні соціального підприємництва відіграли економічні та нормативно-правові фактори. Тобто наявність значної кількості соціальних проблем є лише підґрунтям для створення соціальних підприємств, але їх реальний розвиток вимагає відповідного економічного та законодавчого забезпечення. Так, у ЄС прийняті закони, які або закріплюють певну організаційну форму за соціальними підприємствами, або визначають критерії та поняття соціального підприємства, або ж відповідно до яких державні органи мають орієнтуватися на першочергове залучення соціальних підприємств при здійсненні державних закупівель. Наприклад: Закон про соціальні кооперативи (Італія, 1991 р.), Закон про Соціальні кооперативи (Польща, 2006 р.), Закон «Про соціальну економіку та соціальні підприємства» (Греція, 2011 р.), The Public Services (Social Value) Act (Закон про державні послуги (соціальні цінності)(Великобританія, 2012 р.) [4].

В європейських країнах діяльність місцевих органів влади спрямована на підтримку соціальних підприємств, оскільки таким підприємствам, наприклад, надають в оренду приміщення за пільговими цінами чи безкоштовну консультацію з юридичних чи фінансових питань. Також в ЄС створені центральні органи влади, на які покладені завдання щодо стимулювання розвитку соціальних підприємств або такі функції перекладаються на вже існуючі органи у сфері економіки. Таким чином, соціальне підприємництво дина-

мічно розвивається у європейських країнах, вирішуючи питання безробіття, соціального захисту та соціального залучення.

Європейські соціальні підприємства можуть працювати за рахунок грантів, державних субсидій, пожертв, при релігійних установах, причому основним вважається не прибуток, а місія організації (особливо в Італії та Польщі). Проте, у США прибуток є головним критерієм успішності соціального підприємства, де держава значно менше підтримує соціальне підприємництво, якщо порівнювати з країнами ЄС. В Україні здебільшого застосовується європейський варіант, а переймають саме британський досвід, відповідно до якого соціальне підприємство має вирішувати соціальні проблеми інструментами бізнесу. Так, у Британії зараз близько 60 000 соціальних підприємств, до яких відносяться як організації, що навчають безробітних, так і соціальні служби. У Британії є багато грантів для стартапів у соціальному підприємстві. Інноваційним інструментом фінансування є акції громади: кожен член громади інвестує незначну суму у соціальне підприємство. Популярний також краудфандінг. Більшість соціальних підприємств у Британії є малими або середніми і на них задіяно до 10 людей. Такий бізнес здебільшого працює у районах із великою кількістю людей із уразливих груп населення [5].

За даними базового дослідження у 2020 р. та аналізу інших аналітичних та статистичних джерел, в Україні діяло близько 1000 підприємств, які можна віднести до соціальних. Прогресуюче зростання кількості соціальних підприємств за 6 років (82%) є своєрідною реакцією на прояв соціально-економічної кризи, що стала наслідком політичної та геополітичної кризи – військовий конфлікт на Сході України, анексія Криму, поява нових категорій осіб, які потребують соціальної підтримки тощо. Основним механізмом утворення нових соціальних підприємств стала економічна самозгуртованість нових соціально незахищених верств населення – внутрішньо переміщених осіб, переселенців з Криму, ветеранів АТО, об'єднаних прагненням вирішення власних соціальних та економічних проблем [6, с. 8].

В Україні значна кількість соціальних підприємств успішно працюють над вирішенням питань інклюзії, екології, боротьби з корупцією тощо. Наприклад, піцерія Pizza Veterano та кав'ярня Veterano Coffee займаються питанням інтегрування у суспільство колишніх солдатів, які брали участь у військових діях на Сході України з 2014 року. Пекарня Good Bread from Good People інтегрує у суспільство людей з інвалідністю та надає їм можливість працевлаштування. Громадський ресторан Urban Space 100, який діє у Івано-Франківську, та київський ресторан Urban Space 500 сконсолідували навколо себе 100 та 500 соці-

альних інвесторів, а 80% прибутку від діяльності ресторану спрямовуються на локальні соціальні проекти. Студія дизайнерських рішень Zelenew виготовляє з переробленого пластику оригінальні вироби та працює лабораторія досліджень з вторинного застосування пластикових відходів. Благодійний магазин Laska в Києві, пекарня Горіховий Дім/Walnut House та Львівська свічкова мануфактура у Львові також спрямовують частину свого прибутку на соціальні проекти [3].

З метою вирішення актуальних соціальних проблем в Україні Програма соціального інвестування Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) розробила механізм пільгового кредитування соціальних підприємств, який реалізується спільно з комерційними банками-партнерами. Щоб скористатися програмою кредитування в рамках співпраці з фондом соціальні підприємства в Україні мають відповідати трьом основним критеріям:

- бути зареєстрованою юридичною особою відповідно до чинного законодавства України або фізичною особою-підприємцем та здійснювати комерційну діяльність;
- мати чітко прописану в офіційних документах соціальну (екологічну) мету своєї діяльності;
- мати чітко прописаний механізм розподілу прибутку, де буде видно скільки відсотків прибутку спрямовується на соціальну мету [7].

В рамках Програми соціального інвестування WNISEF виділяють три типи соціальних підприємств:

1. На підприємстві має працювати більше 50% працівників, які представляють вразливі групи населення, а велика частина прибутку має реінвестуватися в розвиток компанії для створення нових робочих місць.
2. На підприємстві може працювати менше 50% працівників, які представляють вразливі групи, і щонайменше 10% від прибутку має бути спрямовано на соціальну мету.
3. Мінімум 20% від прибутку має бути спрямовано на соціальну мету [8].

В різних країнах ЄС можуть бути дещо інші обсяги реінвестованого прибутку та відсоткове співвідношення працівників, але обов'язковою вимогою для соціальних підприємств є постійний соціальний вклад та задоволення потреб вразливих верств населення.

Світовий досвід свідчить, що більшість соціальних підприємств працює лише в коротко- та середньостроковому періоді, оскільки лише 5,2% від їх загальної кількості проіснували більше 10 років [9]. Причинами цього є проблеми, характерні для ринку загалом, так і особливості, притаманні конкретному соціальному бізнесу (табл. 1).

Для збереження та подальшого розвитку соціального підприємництва в Україні, яке виступає ефективним інструментом створення робочих

Причини припинення діяльності соціальних підприємств та способи вирішення проблем

Причини припинення діяльності	Рішення	Кроки досягнення рішень
Невідповідні фінансові цілі	Розробити реальні прогнози та досяжні бізнес-плани	– Працювати з новими клієнтськими сегментами – Додати до основного продукту нові послуги – Опрацювати нові канали збуту – Опрацювати PR
Брак бізнес-навичок	Постійно вчитись	– Курси – Лекції – Воркшопи – Менторська підтримка
Недостатній доступ до капіталу	Залучити всі можливі способи фінансування	– Самофінансування – Банківські позики – Пошук інвестора – Краудфандінг – Експерт з фінансування

Джерело: складено автором на основі джерела [9]

місць та подолання соціальних проблем, необхідно забезпечити:

- активну міжнародну підтримку, подальший розвиток партнерства в цій сфері, а також створення відповідних мережевих структур;
- системну підтримку цієї сфери з боку держави та надання нею економічної підтримки соціальним підприємцям;
- залучення молоді до соціальних активностей;
- прозорість соціального підприємництва, що сформує довіру один до одного та до соціальних інновацій;
- правове закріплення як підвищення значення соціального підприємництва [3].

Висновки з проведеного дослідження. Соціальний бізнес є потужним інструментом, якому під силу вирішити частину таких соціально важливих проблем, як безробіття, соціальний захист, соціальне залучення тощо. Із сторони держави має бути розуміння того, що у соціальному бізнесі працюють ідейні та дуже зацікавлені у вирішенні соціальних питань люди, але в довгостроковій перспективі вони не можуть діяти без підтримки та без взаємодії з органами влади і тому необхідний постійний зв'язок держави та бізнесу, в результаті чого розвиток соціального підприємництва потребує необхідного державного сприяння та підтримки через незалежні національні та транснаціональні організації.

Таким чином, подальший розвиток соціального підприємництва є вкрай необхідним інструментом суспільної консолідації, стабільності та сприяння сталого розвитку економічних процесів в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чабарай Г. Підприємці й суперсила. Як в Україні розвивається соціальний бізнес. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/207751> (дата звернення: 22.04.2022).

2. Господарський кодекс України: Документ 436-IV/ Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 22.04.2022).

3. Artem Kornetskyu. Соціальне підприємництво: Ефективний інструмент подолання соціальних викликів в Україні? URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/sotsial-ne-pidpriemnytstvo-efektyvnyy-instrument-podolannia-sotsial-nykh-vyklykiv-v-ukraini/ (дата звернення: 25.04.2022).

4. Свинчук А. ГО «Центр розвитку соціального бізнесу «Ініціатива». URL: <https://iniciativa.zp.ua/archives/rol-derzhavi-u-rozvitku-socialnogo-pidpriemnictva-yevropejskij-ta-amerikanskij-dosvid/> (дата звернення: 25.04.2022).

5. Салій І. Американський та європейський шляхи соціального підприємництва. URL: <https://www.prostir.ua/?focus=amerykanskyj-ta-jevropejskyj-shlyahy-sotsialnoho-pidpriemnytstva> (дата звернення: 25.04.2022).

6. Баранова О. Соціальне підприємництво в Україні. Економіко-правовий аналіз «EU4Youth – Розкриття потенціалу молодих соціальних підприємців в Молдові та Україні», 2020. URL: https://www.euneighbours.eu/sites/default/files/publications/2020-11/Legal%20report%20in%20Ukraine_Ukrainian_0.pdf (дата звернення: 27.04.2022).

7. Кредитування соціальних підприємств в рамках співпраці з WNISEF. URL: <https://kredobank.com.ua/business/malomu-ta-serednomu-biznesu/kredyty/kredytuvannya-socialnykh-pidpriemstv-v-ramkakh-spivpraci-z-wnisef> (дата звернення: 27.04.2022).

8. Програма Соціального інвестування. URL: <http://wnisef.org/uk/impact-investing/> (дата звернення: 27.04.2022)

9. Мельник М. Чому провалюється соціальний бізнес. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/chomu-provalyuyutsya-socialni-pidpriemstva-50056401.html> (дата звернення: 27.04.2022)

REFERENCES:

1. Chabarai H. Pidpriemtsi y supersyla. Yak v Ukraini rozvyvaietsia sotsialnyi biznes [Entrepreneurs

and superpowers. How social business is developing in Ukraine]. Available at: <https://tyzhden.ua/Economics/207751> (accessed 22 April 2022).

2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy: Dokument 436-IV/ Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), 2003 [Economic Code of Ukraine: Document 436-IV / Information of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR)]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed 22 April 2022).

3. Artem Kornetskyy. Sotsialne pidpriemnytstvo: Efektyvnyi instrument podolannia sotsialnykh vyklykiv v Ukraini? [Social Entrepreneurship: An Effective Tool for Overcoming Social Challenges in Ukraine?]. Available at: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/sotsial-ne-pidpriemnytstvo-efektyvnyy-instrument-podolannia-sotsial-nykh-vyklykiv-v-ukraini/ (accessed 25 April 2022).

4. Svynchuk A. HO «Tsentr rozvytku sotsialnoho biznesu «Initsiatyva» [NGO "Center for Social Business Development" Initiative]. Available at: <https://iniciativa.zp.ua/archives/rol-derzhavi-u-rozvitku-socialno-go-pidpriemnictva-yevropejskij-ta-amerikanskij-dosvid/> (accessed 25 April 2022).

5. Sali I. Amerykanskyi ta yevropeyskyi shliakhy sotsialnoho pidpriemnytstva [American and Euro-

pean ways of social entrepreneurship]. Available at: <https://www.prostir.ua/?focus=amerykanskij-ta-jevropijskij-shlyahy-sotsialnoho-pidpriemnytstva> (accessed 25 April 2022).

6. Baranova O. Sotsialne pidpriemnytstvo v Ukraini. Ekonomiko-pravovyi analiz «EU4Youth – Rozkryttia potentsialu molodykh sotsialnykh pidpriemstv v Moldovi ta Ukraini», 2020. Available at: https://www.euneighbours.eu/sites/default/files/publications/2020-11/Legal%20report%20in%20Ukraine_Ukrainian_0.pdf (accessed 27 April 2022).

7. Kredytuvannia sotsialnykh pidpriemstv v ramkakh spivpratsi z WNISEF [Lending to social enterprises in cooperation with WNISEF]. Available at: <https://kredobank.com.ua/business/malomu-ta-serednomu-biznesu/kredyty/kredytuvannya-socialnykh-pidpriemstv-v-ramkakh-spivpraci-z-wnisef> (accessed 27 April 2022).

8. Prohrama Sotsialnoho investuvannia [Social Investment Program]. Available at: <http://wnisef.org/uk/impact-investing/> (accessed 27 April 2022).

9. Melnyk M. Chomu provaliuietsia sotsialnyi biznes [Why social business fails]. Available at: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/chomu-provaluyutsya-socialni-pidpriemstva-50056401.html> (accessed 27 April 2022).

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА
ТА ПЕРЕРОБКИ ЗЕРНА В УКРАЇНІPROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION
AND PROCESSING IN UKRAINE

Досліджено стан виробництва зернових культур в Україні. Визначено зміни в структурі виробництва зернового підкомплексу та зміни в товарних характеристиках зерна. Досліджено структуру виробництва та споживання зернової продукції та обсяги її експорту. Визначено основні напрямки переробки зернових культур. Притілено увагу практиці ефективного функціонування окремих підприємств зернової галузі. Визначено перспективи розвитку переробки зерна на біоетанол на спиртових заводах та необхідність будівництва нових елеваторів. Визначено, що будівництво нового елеватора є для навколишніх локальних агровиробників певною гарантією можливості зберігання та реалізації свого врожаю. Досліджено напрямки розвитку зернопереробної галузі України орієнтованого на переробку продукції в межах держави. Встановлено, що реалізація запропонованих заходів дасть можливість значно підвищити конкурентоспроможність зернової продукції на світових ринках, максимізувати прибутки сільськогосподарських виробників, збільшити ВВП держави та знизити залежність від імпортованих енергоносіїв.

Ключові слова: зерно, експорт, переробка, ринок, виробництво, біоетанол.

The state of grain production in Ukraine is studied. Changes in the structure of production of the grain subcomplex and changes in the commodity characteristics of grain are determined. The structure of production and consumption of grain products and the volume of its exports are studied. The main directions of grain processing are determined. Attention is paid to the practice of effective functioning of individual enterprises of the grain industry. Prospects for the development of grain processing for bioethanol in distilleries and the need to build new elevators. It is determined that the construction of a new elevator is a guarantee for the surrounding local agricultural producers of the ability to store and sell their crops. The directions of development of the grain processing industry of Ukraine focused on processing products within the state. Determining significant stocks of grain at enterprises is due to a number of factors, namely: expectations of higher prices; formation of stocks for own production, lack of sufficient elevators for grain storage. The directions of development of production and processing of grain in Ukraine are offered, namely: development of infrastructure by construction of new elevators; stimulating the cultivation of grain crops of 1–2 classes through the system of seed production development in Ukraine and the use of more advanced technologies (state subsidies to producers of cereals focused on growing durum wheat); reduction of export quotas for grain and a ban on the export of durum wheat in order to develop its own production of pasta and bakery products; compensation of interest on loans for the construction of low-capacity flour mills to small farmers in order to develop processing in rural areas; creation of production facilities for fodder grain processing on the basis of privatized distilleries with a focus on the production of alcohol and bioethanol. It is established that the implementation of the proposed measures will significantly increase the competitiveness of grain products on world markets, maximize the profits of agricultural producers, increase government GDP and reduce dependence on imported energy.

Key words: grain, export, processing, market, production, bioethanol.

УДК 332.1; 633.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-13>

Яремчук Н.В.

к.е.н., старший викладач кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії Вінницький національний аграрний університет

Гонтарук Я.В.

к.е.н., старший викладач кафедри аграрного менеджменту та маркетингу Вінницький національний аграрний університет

Yaremchuk Natalia

Vinnitsia National Agrarian University

Gontaruk Yaroslav

Vinnitsia National Agrarian University

Постановка проблеми. Найважливішою складовою сільського господарства України є зернова галузь, що визначає основу економічної та продовольчої безпеки країни. Зернове виробництво займає провідне місце в структурі аграрного сектору економіки держави. Виробництво зерна займає чільне місце серед інших галузей рослинництва, адже воно є беззаперечною умовою існування людства, а також визначає соціально-економічне становище країни на світовій арені. Від рівня ефективності його розвитку залежить добробут населення, гарантування продовольчої безпеки області, експортні можливості. Проте в умовах погіршення логістики, блокування портів та порівняно низькими цінами на зерно в умовах військового стану та післявоєнної відбудови інфраструктури необхідним є розробка перспектив переробки відповідної продукції в межах України та налагодження відповідної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки ефективного механізму зерно-

продуктового підкомплексу є об'єктом досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених: Г. М. Калетніка [1], В. М. Бондаренка [3], Фурман І. В. [4; 5; 8], Ставської Ю. В. [7], Малаховського Д. В. [9] та ін.

Проте значні проблеми у сфері розвитку інфраструктури зберігання та переробки, особливо в контексті створення потужностей для переробки є недостатньо дослідженими. Це стосується проблем взаємовідносин між складовими переробного ланцюга, збалансування попиту та пропозиції, прогнозування розвитку регіонального зернопродуктового підкомплексу, організації переробки зернової продукції в межах держави.

Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження стану виробництва зерна в Україні та визначення перспектив розвитку його переробки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зернопродуктовий підкомплекс держави є одним з економікоутворюючим на сьогодні. Формування перспектив розвитку зерновиробництва та переробки його продукції має бути сконцентровано на

максимально можливому створенню закритого циклу виробництва

Г. М. Калетнік, визначив та обґрунтував такі принципи функціонування зернопродуктового комплексу, від дотримання яких залежить його ефективний розвиток: підвищення регулюючої ролі держави та органів регіонального управління, пріоритетність державних інтересів, дотримання послідовності у пріоритетах, забезпечення продовольчої безпеки, системність і комплексність, підтримка й стимулювання виробництва продукції, забезпечення інтенсивного і прогресивного розвитку, раціональне розміщення виробництва зерна, об'єктів його зберігання та переробних підприємств, збалансованості та пропорційності, ресурсозбереження й екологічної безпеки, законності та правової забезпеченості, прозорості та інформаційного забезпечення, сталого, стабільного і стійкого розвитку [1, с. 23].

Станом на 2022 рік запаси на підприємствах, що зберігають та проробляють зернові перевищували 12 млн тон в основному сконцентровані в Одеські, Вінницькі, Полтавські та Миколаївські областях. В тому числі з початку року даними підприємствами було придбано понад 8 млн тон зернобобових за середньою ціною 6460 грн/т. (табл. 1).

Слід зауважити що в порівнянні з 2021 роком відбулося зростання обсягів зберігання, що є наслідком введення в дію нових елеваторних потужностей та зростанням обсягів виробництва зернових культур як в господарствах населення так і в аграрних підприємствах.

В загальній структурі залишків зернових на підприємствах виробників зернових основну частину становлять кукурудза та пшениця 11,6 та 6,1 млн. тон відповідно (табл. 2). Наявні значні запаси на підприємствах зумовлені рядом фак-

Таблиця 1

Наявність та надходження культур зернових і зернобобових на підприємства, що займаються їхнім зберіганням і переробленням у 2021 році

	Наявність на кінець звітного періоду		Куплено з початку року, т	Середня ціна купівлі з початку року	
	т	у % до відповідної дати попереднього року		грн за 1 т	у % до відповідного періоду попереднього року
Україна	12044842	155,2	8721482	6460,7	127,0
Вінницька	1086475	214,0	616224	6673,8	133,7
Волинська	254496	201,9	384582	6082,8	124,2
Дніпропетровська	377935	193,3	385561	6558,6	129,2
Донецька	87390	179,2	к	к	к
Житомирська	237478	121,9	197973	6426,4	129,4
Закарпатська	к	к	к	к	к
Запорізька	391918	269,5	874888	6573,2	130,5
Івано-Франківська	51173	145,5	к	к	к
Київська	758016	149,5	350188	6284,5	123,9
Кіровоградська	452444	277,0	51461	6042,4	131,6
Луганська	151242	148,8	87752	6567,7	134,3
Львівська	84092	123,7	53727	6455,5	136,2
Миколаївська	1186860	108,9	2187714	6600,6	126,5
Одеська	1202305	166,4	39275	5366,5	121,9
Полтавська	1322009	136,1	618028	6089,1	121,7
Рівненська	296823	124,2	92697	6090,1	119,1
Сумська	634617	109,2	54747	6392,8	150,5
Тернопільська	504778	196,2	255968	6401,5	130,0
Харківська	708516	214,4	286564	6982,8	128,6
Херсонська	255597	141,4	732996	6401,4	129,6
Хмельницька	632002	141,6	416964	7167,9	129,0
Черкаська	743265	188,6	789314	5882,4	112,6
Чернівецька	к	к	-	-	-
Чернігівська	606543	135,6	58823	6328,4	134,8
м. Київ	к	к	к	к	к

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

торів, а саме: очікуванням підвищення цін; формуванням запасів для власного виробництва, відсутністю достатньої кількості елеваторів для зберігання зернових (слід зауважити окремі виробники мають свої елеватори).

Слід зауважити, що загальне виробництво зернових та зернобобових в Україні в 2021 році перевищило 86 млн тон пр середній врожайності 539 ц/га. Найбільш продуктивно використовувалися земельні площі в Вінницькій області 73,4 ц/га, Хмельницькі 77,2 ц/га, Черкаські 72,7ц/га та Чернігівські 71,1 ц/га (табл. 3). Використання застарілих технологій та посухи в окремих регіонах зумовило врожайність на рівні 38–41 ц/га.

Слід зауважити, що основні площі під зерновими та зернобобовими культурами були в обробітку підприємств і використовувалися більш продуктивно ніж в господарствах населення. Середня урожайність в сільськогосподарських підприємствах складала 59,3 ц/га в порівняні з 38,8ц/га в господарств населення (табл. 4). Основна

частина зернової продукції вирощеної в господарствах населення використовується для забезпечення власних підсобних господарств та є здебільшого фуражним зерном.

Загальний обсяг виробництва зернових в 2021 році становив понад 86 млн тон з яких на переробку та зберігання було передано лише 12 млн тон. Слід зауважити що частка зернових 1–2 класу є незначною (табл. 5). Основна частина зернових є 3–4 класу та виробництво високоякісної продовольчої продукції з неї є неможливим.

При відсутності офіційних даних стосовно виробництва та споживання зернових в 2021 році нами було досліджено відповідний баланс та зміну його динаміки по 2020 рік. Так в 2020 році експорт зернових перевищив 52 млн тон основу якого склав експорт пшениці та кукурудзи 3–4 класу (табл. 6). Слід зауважити, що експортні ціни не перевищували 8–9 тис грн/т. Що підтверджує низькі доходи виробників та незначне зростання ВВП держави. На нашу думку відповідні

Таблиця 2

Структура зернових і зернобобових в підприємствах, які безпосередньо їх вирощують, на 1 січня 2022 року, т

	Культури зернові та зернобобові	У тому числі				Боби сої
		пшениця на зерно	кукурудза	ячмінь	жито	
Україна	19339684	6125434	11639641	947342	123609	1098293
Вінницька	1732761	365649	1306469	46164	359	70325
Волинська	395288	163764	202572	10462	6574	41233
Дніпропетровська	774239	513059	174451	64624	967	13551
Донецька	477370	389616	39214	33123	2602	1333
Житомирська	702737	116813	528947	22307	15976	62548
Закарпатська	25807	2597	23043	к	-	7758
Запорізька	871129	650354	81870	84182	2104	21707
Івано-Франківська	205713	49079	132306	к	-	16337
Київська	1913977	303362	1499916	48227	23288	115086
Кіровоградська	987851	338220	560110	64252	2262	32648
Луганська	355985	275901	48869	19506	1859	138
Львівська	410613	82469	310164	12392	2269	42072
Миколаївська	580453	392227	94659	61459	к	3163
Одеська	657095	378190	131965	97514	1292	3718
Полтавська	1236677	194446	973135	39178	8556	71775
Рівненська	274242	74595	186028	4925	7031	35033
Сумська	692539	168867	476368	18014	6248	40942
Тернопільська	883216	261054	549838	58518	629	75848
Харківська	1113730	575401	415148	75319	925	12747
Херсонська	438874	242371	116419	52071	459	126054
Хмельницька	897841	194303	642342	43457	2450	129387
Черкаська	1308316	202716	1050646	38769	2049	42294
Чернівецька	68406	19737	44119	3693	к	21229
Чернігівська	1874601	131575	1663258	18938	33210	28862
м. Київ	460224	39069	387785	6359	1791	82505

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Виробництво культур зернових і зернобобових у масі після доробки у 2021

	Господарства усіх категорій		
	площа зібрана, тис. га	обсяг виробництва (валовий збір), тис. ц	урожайність, ц з 1 га площі зібраної
Україна	15948,4	860104,4	53,9
Вінницька	890,3	65355,3	73,4
Волинська	327,1	15092,8	46,1
Дніпропетровська	1150,2	49487,7	43,0
Донецька	596,3	22276,1	37,4
Житомирська	552,0	33566,6	60,8
Закарпатська	83,2	3628,4	43,6
Запорізька	1013,8	38380,5	37,9
Івано-Франківська	154,7	10095,0	65,2
Київська	676,0	45673,5	67,6
Кіровоградська	899,6	49811,2	55,4
Луганська	392,0	13911,5	35,5
Львівська	315,3	18278,6	58,0
Миколаївська	950,5	39255,4	41,3
Одеська	1238,1	51053,5	41,2
Полтавська	1010,7	59795,9	59,2
Рівненська	318,9	17269,9	54,1
Сумська	722,1	42607,5	59,0
Тернопільська	487,1	33036,6	67,8
Харківська	1061,3	49369,1	46,5
Херсонська	813,8	35287,7	43,4
Хмельницька	626,1	48308,0	77,2
Черкаська	708,1	51503,1	72,7
Чернівецька	120,5	7289,4	60,5
Чернігівська	840,7	59771,1	71,1

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

обсяги є необґрунтованим, а наявний потенціал переробної промисловості АПК дає можливість виготовляти готову продукцію з відповідної сировини навіть 3–4 класу.

Як зауважує Бондаренка В. М. для підвищення ефективності використання потенціалу АПК України потрібно:

- підвищити прибутковість виробництва через нарощування обсягів вирощування ріпаку (з урахування науково-обґрунтованих сівозмін), зернових, свиней та молока, а також потрібно шукати шляхи оптимізації витрат на збиткові галузі, або ж впроваджувати для даних галузей закритий цикл виробництва;

- розробити оптимальну систему сівозмін (пшениця, ячмінь, кукурудза, овес) з урахуванням найбільш ефективної для України 10-пільної системи сівозмін;

- стимулювати розвиток виробництва через державні програми підтримки села, а також через «жовту» та «зелену скриньки»;

- проводити переробку олійних культур на біодизель, а зернових на біоетанол [3, с. 97].

Для підвищення ефективності механізму функціонування зернопродуктової галузі Фурман І. В. пропонується використання таких напрямків розвитку:

- макроекономічний, коли частково маркетингова та виробнича діяльність організацій-суб'єктів ринку зерна координується державними органами управління. В даному випадку доцільно запровадити: інтервенційні операції та ф'ючерсну торгівлю на ринку зерна з метою стабілізації пропозиції та рівня цін; відшкодування кредитних ставок операторам ринку, що здійснюють інтервенційні закупівлі зерна; оптимізувати структуру виробництва зерна в регіонах; утворення інформаційної маркетингової системи на обласних та районних рівнях;

- мікроекономічний, за умови розвитку горизонтальних інтеграційних об'єднань сільськогосподарських підприємств – маркетингово-збутових кооперативів [4, с. 44].

На думку Фурман І. В. логістичне управління запасами зерна в сільськогосподарських підприємствах має ґрунтуватися на відповідній страте-

Виробництво культур зернових і зернобобових у масі після доробки у 2021 р.
за категоріями господарств

	Підприємства			Господарства населення		
	площа зібрана, тис. га	обсяг виробництва (валовий збір), тис. ц	урожайність, ц з 1 га площі зібраної	площа зібрана, тис. га	обсяг виробництва (валовий збір), тис. ц	урожайність, ц з 1 га площі зібраної
Україна	11744,9	696891,1	59,3	4203,5	163213,3	38,8
Вінницька	711,8	56059,8	78,8	178,5	9295,5	52,1
Волинська	168,2	10705,9	63,6	158,9	4386,9	27,6
Дніпропетровська	712,7	34295,2	48,1	437,5	15192,5	34,7
Донецька	424,7	16286,1	38,3	171,6	5990,0	34,9
Житомирська	449,3	29833,1	66,4	102,7	3733,5	36,3
Закарпатська	20,4	1270,2	62,5	62,8	2358,2	37,5
Запорізька	726,5	28413,2	39,1	287,3	9967,3	34,7
Івано-Франківська	87,0	7119,8	81,8	67,7	2975,2	44,0
Київська	576,4	41767,3	72,5	99,6	3906,2	39,2
Кіровоградська	678,6	40075,5	59,1	221,0	9735,7	44,1
Луганська	307,8	11317,1	36,8	84,2	2594,4	30,8
Львівська	196,8	13614,6	69,2	118,5	4664,0	39,4
Миколаївська	646,1	28997,1	44,9	304,4	10258,3	33,7
Одеська	858,5	36951,8	43,0	379,6	14101,7	37,1
Полтавська	794,1	49676,2	62,6	216,6	10119,7	46,7
Рівненська	189,7	12683,7	66,9	129,2	4586,2	35,5
Сумська	642,7	39587,1	61,6	79,4	3020,4	38,0
Тернопільська	340,8	27016,0	79,3	146,3	6020,6	41,1
Харківська	772,5	38047,5	49,3	288,8	11321,6	39,2
Херсонська	515,9	23597,5	45,7	297,9	11690,2	39,2
Хмельницька	522,6	43765,5	83,8	103,5	4542,5	43,9
Черкаська	576,8	45123,6	78,2	131,3	6379,5	48,6
Чернівецька	46,2	3031,2	65,5	74,3	4258,2	57,3
Чернігівська	778,8	57656,1	74,0	61,9	2115,0	34,2

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

гії, реалізація якої має бути економічно вигідна сільськогосподарським підприємствам. Стратегія управління запасами зерна повинна враховувати:

- можливу обмеженість власних складських приміщень для зберігання зерна;
- створення різних матеріалопотоків у ході управління запасами зерна в процесі виробництва та розподілу. Зокрема реалізація товарного зерна споживачам і забезпечення виробничого процесу запасами сировини і матеріалів (запаси зерна – посівний матеріал, запаси зерна – корм для тварин);
- створення страхових та сезонних запасів;
- нерівномірне надходження запасів протягом року;
- зміну цін на зерно протягом маркетингового року [5, с. 86].

З точки зору кардинальної модернізації зернопродуктового підкомплексу доцільною є участь транснаціональних компаній в процесі інвестування. ТНК мають великі можливості для передачі нових технологій, що забезпечують різке зростання продуктивності праці, вживання стандартів безпеки і якості виробленої продовольчої продукції. Підвищується рівень доступності продукції через розгалуженість мережі виробництва і продажів по всьому світу [6, с. 164].

На думку Ставської Ю. В. основні проблеми розвитку зернопродуктового підкомплексу тісно пов'язані між собою і підходити до їх вирішення необхідно комплексно. Для цього на державному рівні повинні бути здійснені наступні кроки:

- держава повинна здійснювати контроль якості продукції на всіх етапах виробничого про-

Таблиця 5

Наявність та надходження культур зернових і зернобобових на підприємства, що займаються їхнім зберіганням і переробленням, у 2021 році

	Наявність на кінець звітного періоду		Куплено з початку року, т	Середня ціна купівлі з початку року	
	т	у % до попереднього року		грн за 1 т	у % до попереднього року
Культури зернові та зернобобові	12044842	155,2	8721482	6460,7	127,0
з них					
пшениця	3056309	182,2	4050739	6702,3	130,0
з неї тверда	1953	53,9	10492	8277,1	127,5
крім твердої	3054356	182,5	4040247	6698,2	130,1
з неї 1 класу	784	22,5	1555	7253,6	137,9
2 класу	743685	138,4	1231984	6862,8	129,8
3 класу	1430212	186,5	1814764	6750,6	131,4
4 класу	822241	238,9	975090	6402,7	130,6
кукурудза на зерно	8277393	146,8	3153816	6160,3	124,8
з неї 1 класу	к	к	к	к	к
2 класу	к	к	к	к	к
3 класу	8126367	146,0	3095186	6160,0	124,7
ячмінь	499630	192,3	1268562	6135,4	132,7
з нього пивоварний	123270	135,6	253663	6892,9	130,1
з нього 1 класу	к	к	5291	7011,5	143,7
2 класу	к	к	248297	6890,4	130,3
товарний	376360	222,9	1014899	5946,1	134,9
з нього 1 класу	к	к	2676	6670,6	147,1
2 класу	к	к	5643	6159,0	145,8
3 класу	363314	223,6	1002676	5942,5	134,8
жито	80396	92,1	56634	4387,6	92,4
з нього 1 класу	24732	943,2	2962	4737,8	89,6
2 класу	31723	52,9	29036	4340,9	92,1
3 класу	5869	33,3	19044	4417,2	90,1
4 класу	15389	359,7	4270	4113,3	93,8
овес	7523	97,8	44809	5099,7	102,1
гречка	9570	98,3	39963	18044,2	132,0
просо	12867	117,0	13482	6141,4	104,0
зернобобові сушені	15569	183,7	69722	8248,6	141,0
Боби сої	553936	129,3	970470	15401,5	141,6

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

цесу – від виробника сировини до реалізації кінцевої продукції безпосередньому споживачу;

– національні стандарти та сертифікати якості повинні бути узгоджені та приведені у відповідність із світовими;

– системи управління якістю на підприємствах повинні відповідати міжнародному рівню (вимогам Європейського фонду управління якістю і т.д.);

– повинна бути збільшена кількість сертифікованих лабораторій, функціями яких було б визначення відповідності якості продукції міжнародним стандартам якості ISO 9000, ISO 20000 [7, с. 247].

На думку Фурман І. В. покращення інвестиційно-інноваційної діяльності в аграрному секторі потребує удосконалення діючих механізмів залучення інвестицій. Інвестиції в аграрний сектор дозволять впроваджувати інноваційні розробки в сільському господарстві [8, с. 46].

Слід зазначити, що основна частина зернових за якісними характеристиками є 3–4 класу, що не дає змоги забезпечувати переробку її на високоякісну готову продукцію. Тому необхідна налагодження системи виробництва шляхом застосу-

Баланс зернових і зернобобових культур за основними видами у 2020 році, тис тон

	Зернові і зернобобові культури	У тому числі				
		пшениця	ячмінь	кукурудза	жито	інші види зерна
Виробництво	64933	24877	7636	30290	457	1673
Зміна запасів	-7042	-1655	-702	-4821	102	34
Імпорт	352	125	31	25	2	169
Усього ресурсів	72327	26657	8369	35136	357	1808
Експорт	52245	18489	5083	27916	5	752
Витрачено на корм	10343	1740	2210	5735	15	643
Витрачено на посів	2247	1416	527	197	25	82
Втрати	1073	411	126	500	6	30
Переробка на нехарчові цілі	1040	128	264	632	5	11
Фонд споживання	5379	4473	159	156	301	290

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

вання прогресивних технологій вирощування та розвитку вітчизняного насінництва.

Малаховський Д. В. стверджує, що галузь насінництва в майбутньому буде відігравати ключову роль у збільшенні виробництва зернових культур, що позначиться на кількісних та якісних параметрах виробленої зернової продукції. Виходячи з стратегічного значення кондиційного насіння зернових культур у системі зерновиробництва, у галузі насінництва необхідно вирішити ряд завдань, а саме:

- на державному рівні необхідно розробити та прийняти економічно обґрунтовану програму підтримки галузі насінництва зернових культур, яка б враховувала річну потребу в посівному матеріалі та розмір сортонадбавки при формуванні цінової політики в галузі;

- розробити та прийняти пільгову систему кредитування для паспортизованих насінницьких господарств з виробництва кондиційного зернового насіння;

- на рівні господарської одиниці розробити та впровадити ефективну систему маркетингових заходів, яка б сприяла ефективному збуту кондиційного насіння зернових та оптимізації на основі цього сортової структури посівів [9].

Україна вже котрий рік переживає стабільний попит на будівництво елеваторів: в перспективі лише зростатиме. Брак елеваторних потужностей в державі можна оцінити в 20–30 мільйонів тонн.

Якщо десять років тому елеватори проєктувалися на 25–50 тис. т. та на сьогодні існує попит на елеватори потужністю від 100 до 300 тис. тоні більше. Ця циклічність багато в чому пояснюється розвитком ринку і багато в чому залежить від агрохолдингів, які задають темп, нарощуючи свої обсяги виробництва та зберігання зернових. Якщо проаналізувати статистику, то можна визначити, що в Україні близько 1200 елеваторів, сукупні потуж-

ності яких експерти оцінюють в 48 млн т. Велика частина їх належить трейдерам, великим агрохолдингам та держкомпаніям. На ТОП-10 найбільших компаній припадає чверть всіх потужностей елеваторів. Паралельно з цим процесом нарощують власні потужності фермери, які відчують себе вже досить впевнено, щоб інвестувати у власні елеваторні потужності, при чому вони знаходять свої бізнес-моделі. На сьогодні здача в оренду елеваторів це окремий бізнес, в якому є сенс, так як темпи виробництва зерна втричі перевищують темпи будівництва елеваторів.

Якщо будівництво елеватора розглядати як «задоволення власних потреб підприємства» – це один тип рішень. Якщо ж дивитися на елеватор як інвестиційний проєкт, то в структурі бізнесу він також має свою бізнес-модель, свого замовника. Нерідко намагаються побудувати універсальний елеватор з усіма операціями, які тільки можна виконати, заклавши найпотужніше обладнання. І в якийсь момент виявляється, що об'єкт не можна добудувати, так як закінчилося фінансування.

Тут важливо розуміти функцію елеватора не тільки на момент проєктування, а й в перспективі 5–10 років. Тоді реалізація відповідного проєкту буде поділена на більш ефективні етапи, які не будуть вганяти компанію в фінансовий «стрес». Наприклад, після аналізу бізнес-процесів і розуміння стратегії компанії, знайдуться рішення, які зекономлять кошти: наприклад, будується перша черга на 10–20 тисяч зберігання, але більше коштів закладаються в інфраструктуру: приймання, сушіння і так далі. Може виявитися, що для існуючих потреб не потрібно відразу будувати елеватор на 5–100 тисяч тон.

Ще важливо розуміти: чи буде побудований елеватор працювати тільки на інтереси вашого холдингу зі своєю сировиною або зможе надавати сторонні послуги іншим сільгоспвиробникам.

Але для того, щоб до тебе привезли зерно повинні бути хороші умови: досить швидка приймання, ефективна і якісна сушка, де буде менше битого зерна і хороші умови відвантаження. Так само для стороннього клієнта має значення близькість до залізниці: чим більше ти зможеш відвантажити залізницею, тим більше ти зможеш пропустити через свій елеватор.

Так як тенденції з року в рік змінюються, і культури, які відправляють в зернохосовище, теж. При такому режимі старі елеватори, як правило, знаходяться в перманентному процесі модернізації, покупці додаткового обладнання, заміні сушарок. Але така самостійна модернізації за фактом обходиться підприємствам дорожче. Тому що їм доводиться винаходити свої рішення, в той час як професійний інженер-проектант має в наявності накопичений «банк рішень» і відразу бачить, як поліпшити процес експлуатації з мінімальними фінансовими інвестиціями.

Ще одна проблемою розвитку елеваторного бізнесу є старі елеватори, які працюють неефективно. У них в принципі проблематично якісно зберігати зерно. За підрахунками Світового банку, втрати зерна, що зберігається в підлогових елеваторах, досягають 15% в місяць, що при нинішніх цінах на зерно відчутно б'є по доходах аграріїв. В сучасних зернохосовищах цей показник не перевищує 1%.

Треба розуміти, погоджуючись на модернізацію старого елеватора, що модернізувати елеватор тільки на одному вузлі практично неможливо. Розширюючи «вузьке горло» в одному місці, отримується автоматично проблема в наступному вузлі, який для такого обсягу не був передбачений. Якщо є прийом зерна з автотранспорту з продуктивністю в 100 т на годину, а вирішено збільшити продуктивність до 200 т на годину, то треба відразу передбачати витрати на очисні машини. Після цього інвестиції в транспортні механізми, потім сушарку і т.д. У підсумку: може виявитися, що треба замінити 50% від всього обладнання елеватора, для того, щоб збільшити його потужності на стільки, наскільки заплановано.

Іноді простіше встановити поруч ще одну незалежну лінію, яка забезпечить нові потреби елеватора. Це набагато дешевше будівництва нового елеватора, так як інфраструктура з адміністративною частиною і інженерної вже є в наявності. Купувати старий елеватор за підсумком може бути дорожче, ніж будувати новий. Треба закладати те, що у старого елеватора досить високий ступінь зношеності та постійні ремонти доведеться вкладатися із постійною регулярністю.

Якщо елеватор працював з однією культурою і планується працювати ще з кількома, то можна встановити ще одну лінію для іншої культури, але це не змусить перебудувати весь елева-

тор. Модернізація вигідна, коли потрібно поміняти тільки один вузол, або з невеликими зусиллями додати нову лінію. Залежно від завантаження елеватора, окупність його можна розрахувати від 3–10 років. Все залежить від того, як побудована робота з клієнтами. Слід зауважити елеватор це сервісна послуга, як всередині компанії, так і для зовнішнього клієнта.

Україна нагально потребує будівництва 300–400 нових технологічних елеваторів рівномірно та справедливо географічно розподілених. Загальний обсяг необхідних інвестицій в розвиток нових потужностей для зберігання та супутньої інфраструктури оцінюється від 4,5 до 8 млрд дол.

Вже найближчими роками виробництво зернових та олійних культур в Україні може сягнути 100 млн тон, а експорт – 70 млн тон. (минулого 2020/2011 маркетингового року ці показники склали 52 млн тон). Загалом Україна здатна в 1,5–2 рази наростити виробництво (за рахунок росту врожайності культур) та, відповідно, експорт зернових. Проте брак сучасних технологічних зберігальних потужностей (елеваторів) є одним із факторів, що не тільки стримують розвиток потенціалу аграрної галузі, але й можуть послабити позиції України на світовому ринку у виробництві та експорті зернових в найближчому майбутньому.

На сьогодні Україна має близько 40–45 млн. тон потужностей для одночасного зберігання на всіх елеваторах (яких загалом налічується близько 1200), але 70% з них морально та фізично застаріли, тому не відповідають потребам ринку в забезпеченні якості та безпеки зберігання продукції – це підлогові елеватори з мінімальною транспортною інфраструктурою. Більшість з них ще з радянських часів були орієнтовані на внутрішній ринок, невеликі обсяги зберігання та незначну динаміку роботи. Сьогодні тільки 100–150 елеваторів в Україні можуть забезпечити стандарти відповідні потребам ринку. Тому подальше зростання виробництва тільки посилить дефіцит потужностей зберігання в Україні.

Світовий ринок, який купує українське зерно, встановлює все вищі вимоги до його якості та логістики. В старих елеваторах немає можливості контролювати якість зерна, яке зберігається просто насипом, в той час як нові технологічні елеватори дозволяють контролювати якість на всьому ланцюжку – від загрузки, сушки, зберігання, і до виграшки.

Будівництво нового елеватора є для навколишніх локальних агровиробників певною гарантією можливості зберігання та реалізації свого врожаю. Сьогодні в окремих регіонах України аграрії відмовляються від вирощування зерна через неефективну логістику – відсутність сучасних технологічних елеваторів та маршрутних залізничних

станцій – відтак вивезення зерна з цих областей коштує дорожче та забирає набагато більше часу аніж з тих, де вже побудовані такі елеватори. До того ж кліматичні та погодні зміни спричинили зміщення виробництва зерна в Україні в північно-західному напрямку, де загалом було мало елеваторів історично. За оцінками експертів, агровиробники можуть мати до 1 тис. гривень додаткового доходу з 1 га, якщо вони працюють з новим технологічним маршрутним елеватором за рахунок нижчих витрат на логістику.

Сучасні елеватори дають можливість агровиробникам зберігати зерно без втрати якості та реалізувати його в умовах найсприятливішої кон'юнктури ринку і, як наслідок, отримати більший дохід. Адже сьогодні більшість українських виробників продають свій врожай відразу після збору, коли найнижча ціна на ринку, саме через відсутність потужностей зберігання в найближчій окрузі.

Нове технологічне обладнання сучасних елеваторів дозволяє за несприятливих погодних умов нівелювати погіршення якості зібраного зерна за рахунок правильної сушки та контролю умов зберігання.

Експерти переконані, що виграє той бізнес, який першим сьогодні зверне увагу на нові технології, завтра буде на передовій ринку – буде ефективним та конкурентоздатним. Автоматизація та IT-технології прискорюють бізнес, і елеватори не можуть бути тут виключенням. За прогнозами за 3–4 роки ми побачимо повне оновлення потужностей елеваторів, які займаються відправкою зерна на експорт. Минулого маркетингового року за даними Української зернової асоціації всього 75 маршрутних елеваторів відправили 50% зерна, призначеного до відправки в порти, фактично здійснивши 3–4 обороти за рік.

Варто відзначити, що інвестиції спрямовані на створення нових елеваторних потужностей йдуть не тільки в будівництво самого елеватора, але й розвиток місцевої транспортної та соціальної інфраструктури, створення нових робочих місць. На одне робоче місце на підприємстві, яке виготовляє обладнання для елеваторів, створює до 12 додаткових робочих місць в суміжних галузях. Тому справедливий розподіл маршрутних станцій та будівництво новітніх елеваторів по всій території України, де вирощується зерно та олійні культури, дасть додатковий поштовх до зростання не тільки доходів місцевих сільгоспвиробників, але й доходів громад та розвитку економіки країни загалом.

Найбільш правильним напрямком розвитку агровиробників є модернізація власних елеваторів та реконструкцію під'їзної колії залізничного транспорту за допомогою цих рішень елева-

тори підприємств стають вигідним інвестиційним проектом.

Окрім того навіть наявність потужної бази зберігання зернових не дає змоги в повній мірі забезпечити повне використання потенціалу зернових. Слід зазначити зернові розглядаються як сировина, навіть, якщо це зерно 2 класу. Тому слід звертати увагу на можливості переробки зернових в Україні. А умовах майже завершеної процедури приватизації спиртових підприємств України та дефіциту бензину привабливим інвестиційним рішенням є модернізація спиртових заводів для виробництва біоетанолу.

Як зазначає Шевчук Г. В. виробництво біогазу на спиртових заводах зможе дати наступний ефект для економіки:

- 1) підвищити енергетичну незалежність регіонів;
- 2) знизити витрати спиртових заводів на енергоносії;
- 3) покращити екологічний стан водних ресурсів областей;
- 4) знизити обсяг викидів парникових газів;
- 5) забезпечити тваринницьку галузь білковими кормами [10].

Отже, основними напрямками розвитку виробництва та переробки зерна в Україні мають стати:

- розвиток інфраструктури шляхом будівництва нових елеваторів;
- стимулювання вирощування зернових культур 1–2 класу через систему розвитку насінництва в Україні та використання більш прогресивних технологій (державні дотації виробникам зернових орієнтованих на вирощування твердих сортів пшениці);
- зменшення експортних квот на зерно та заборона для вивезення твердих сортів пшениці з метою розвитку власного виробництва макаронних та хлібобулочних виробів;
- компенсації відсотків за кредитами на будівництво борошномельних комплексів малої потужності малим сільгоспвиробникам з метою розвитку переробки на селі;
- створення виробничих потужностей для переробки фуражного зерна на базі приватизованих спиртових заводів з орієнтацією на виробництво спирту та біоетанолу.

Висновки. Для досягнення конкурентних переваг на ринках зернопродукції доцільне поєднання та використання двох видів маркетингових стратегій: спеціалізації та диверсифікації. Для окремих підгалузей пропонується поєднання маркетингової, збутової, виробничої, організаційної, фінансової та стратегії диверсифікації. При оптимальному їх застосуванні рівень пропозиції та споживання вітчизняного макаронних виробів та хлібобулочних виробів значно зросте.

Реалізація запропонованих напрямів розвитку виробництва та переробки зерна в Україні дадуть змогу:

– забезпечити сільськогосподарських виробників сучасними елеваторами для зберігання зернових культур та зменшити їх втрати при зберіганні;

– збільшити виробництво твердих сортів пшениці та забезпечити власну борошномельну та хлібопекарську промисловість високоякісною вітчизняною сировиною;

– зменшити ціну на місцевих ринках на борошно шляхом розвитку малих борошномельних виробництв;

– забезпечити переробку фуражного зерна на модернізованих спиртових заводах орієнтованих на виробництво біоетанолу;

– зменшити енергонезалежність держави за рахунок використання біоетанолу як добавки в бензин.

В комплексі реалізація запропонованих заходів дасть можливість значно підвищити конкурентоспроможність зернової продукції на світових ринках, максимізувати прибутки сільськогосподарських виробників, збільшити ВВП держави та знизити залежність від імпортованих енергоносіїв.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калетник Г. М., Пєпа Т. В., Ціхановська В. М. Територіальна організація зернопродуктового комплексу регіону та напрями його удосконалення: Монографія Вінниця : Вінницька газета, 2010. 180 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Бондаренко В. М., Гонтарук Я. В. Аналіз стану та перспектив розвитку АПК України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 2 (26). С. 86–98.
4. Фурман І. В. Стан та перспективи розвитку зернопродуктового комплексу Вінницької області. *Slovak international scientific journal*. 2020. № 43. Vol. 3. P. 36–45.
5. Фурман І. В., Гонтарук Я. В. Теоретичні основи формування стратегії розвитку аграрних підприємств зернового напрямку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 23. С. 80–87.
6. Яремчук Н. В. Інвестиції в зернопродуктовий підкомплекс як причина та наслідок економічного росту. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету*. Серія: Економічні науки. 2011. № 1. С. 158–165.
7. Ставська Ю. В., Яремчук Н. В. Підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового виробництва шляхом дотримання механізмів якості. *Збірник наукових праць Таврійського державного агроекологічного університету (Економічні науки)*. № 2 (22), Том 1. Мелітополь, 2013. С. 244–253.
8. Фурман І. В. Система фінансового регулювання аграрного сектору України: оцінка сучасного стану та активізація функціонування. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 5. С. 35–50.
9. Малаховський Д. В. Система насінництва зернових культур та її значення в розвитку зернового

комплексу країни. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=955>.

10. Гонтарук Я. В., Шевчук Г. В. Напрями вдосконалення виробництва та переробки продукції АПК на біопаливо. *Економіка та суспільство*. 2022. № 36. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-8>.

REFERENCES:

1. Kaletnik G. M., Pepa T. V., Tsikhanovska V. M. (2010) *Terytorialna orhanizatsiia zernoproduktovoho kompleksu rehionu ta napriamy yoho udoskonalennia: Monohrafiia* [Territorial organization of the grain product complex of the region and directions of its improvement]. Vinnytsia: Vinnytska hazeta, 180 p.
2. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Bondarenko V. M., Hontaruk Y. V. (2021) Analiz stanu ta perspektyv rozvytku APK Ukrainy [Analysis of the state and prospects of development of agro-industrial complex of Ukraine]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 2, vol. 26, pp. 86–98.
4. Furman I. V. (2020). Stan ta perspektyvy rozvytku zernoproduktovoho kompleksu Vinnytskoi oblasti [Status and prospects of development of the grain product complex of Vinnytsia region]. *Slovak international scientific journal*, no. 43, vol. 3. pp. 36–45.
5. Furman I. V., Hontaruk Y. V. (2019) Teoretychni osnovy formuvannia stratehii rozvytku ahrarnykh pidpriemstv zernovoho napriamku [Theoretical bases of formation of strategy of development of the agricultural enterprises of the grain direction]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, vol. 23, pp. 80–87.
6. Yaremchuk N. V. (2011) Investytsii v zernoproduktovyi pidkompleks yak prychna ta naslidok ekonomichnoho rostu [Investments in the grain subcomplex as a cause and effect of economic growth]. *Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 158–165.
7. Stavskaya Yu. V., Yaremchuk N. V. (2013) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti produktsii ahrar-promyslovoho vyrobnytstva shliakhom dotrymannia mekhanizmiv yakosti [Improving the competitiveness of agro-industrial products by adhering to quality mechanisms]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahroekologichnoho universytetu (Ekonomichni nauky)*, no. 2, vol. 22, part 1. Melitopol, pp. 244–253.
8. Furman I. V. (2017) Systema finansovoho rehulivannia ahrarnoho sektoru Ukrainy: otsinka suchasnoho stanu ta aktyvizatsiia funktsionuvannia [The system of financial regulation of the agricultural sector of Ukraine: assessment of the current state and intensification of functioning]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*, vol. 5, pp. 35–50.
9. Hontaruk Y. V., Shevchuk H. V. (2022) Napriamy vdoskonalennia vyrobnytstva ta pererobky produktsii APK na biopalyvo [Directions for improving the production and processing of agricultural products for biofuels]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 36. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-8>.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЗАСТОСУВАННЯ LEAN-ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КОНЦЕРН ХЛІБПРОМ»)

APPLICATION OF LEAN TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF BUSINESS PLANNING AND ECONOMIC ANALYSIS OF A MODERN ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF CONCERN HLIBPROM)

УДК 658.51

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-14>**Адлер О.О.**к.т.н., доцент,
доцент кафедри
економіки підприємства
та виробничого менеджменту
Вінницький національний технічний
університет**Лесько О.Й.**к.е.н., професор,
завідувач кафедри
економіки підприємства
та виробничого менеджменту
Вінницький національний технічний
університет**Долгий Л.М.**студентка
Вінницький національний технічний
університет**Adler Oksana**

Vinnytsia National Technical University

Lesko Oleksandr

Vinnytsia National Technical University

Dolgiy Liza

Vinnitsa National Technical University

У статті розглянути питання, присвячені вивченню питань оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства через призму сучасних підходів менеджменту. Проведено аналіз конкурентоспроможності ПРАТ «Концерн Хлібпром», який дав можливість дійти висновку, що не зважаючи на позитивні тенденції загального показника конкурентного рівня підприємства, є певні проблемні напрямки його діяльності, які мають бути усунуті аби підприємство і надалі змогло підтримувати відповідну ринкову позицію в межах вітчизняного та зарубіжного ринків. В якості системи пропозицій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності досліджуваного підприємства запропоновано використати сучасну систему заходів, яка базується на LEAN-культурі та широко застосовується сьогодні на провідних підприємствах вітчизняного та закордонного ринків хлібопекарської галузі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, аналіз, управління, коефіцієнт конкурентоспроможності, lean-технології.

The article discusses the related to the study of assessing the competitiveness of enterprises, as well as improving the management system of enterprise competitiveness through the prism of modern management approaches. It is established that in the conditions of market relations an important element of the system of economic analysis of the enterprise is to ensure its competitive position. Today, the main criteria for the competitiveness of a modern enterprise are indicators that characterize the efficiency of production activities of the enterprise, the financial condition of the enterprise, the efficiency of sales and promotion of goods, the competitiveness of enterprise goods. Each of these groups is characterized by a set of individual indicators that need to be analyzed in comparison with similar indicators of competing companies. This is due to the fact that the competitiveness of the enterprise is a relative characteristic that can be assessed only in comparison with the performance of the enterprise with the corresponding indicators of competitors or base or reference enterprises. In this regard, it is necessary to ensure a systematic approach in determining the level of competitiveness of the enterprise and the development of a modern system of measures to improve it. The purpose of the study is to develop a system of modern practical measures to increase the level of competitiveness of the company "Concern Khlibprom". An analysis of the competitiveness of the company "Concern Khlibprom", which led to the conclusion that regardless of whether the positive trends of the overall competitive level of the company, there are some problematic areas of its activities that need to be eliminated so that the company can continue to maintain market position within domestic and foreign markets. As practical recommendations, it is proposed to use one of the ways of operational improvement in modern enterprises in the form of LEAN improvement – the introduction of LEAN-culture. In particular, it is proposed to increase the efficiency of fixed assets through the use of innovative approaches in the selection of equipment, equipment and organization of the technological cycle of production, as well as improving the staffing process by improving the skills of workers by improving their skills and efficiency.

Key words: competitiveness, enterprise, analysis, management, competitiveness coefficient, lean-technologies.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин важливим елементом системи економічного аналізу підприємства є забезпечення його конкурентних позицій [1; 2]. Сьогодні основними критеріями конкурентоспроможності сучасного підприємства є показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності підприємства, фінансовий стан підприємства, ефективність збуту та просування товару, конкурентоспроможність товарів підприємства. Кожна із зазначених груп характеризується набором окремих показників, які необхідно аналізувати у порівнянні із аналогічними показниками підприємств-конкурентів. Це пов'язано із тим, що кон-

курентоспроможність підприємства є відносною характеристикою, яка може бути оцінена лише у порівнянні показників підприємства із відповідними показниками конкурентів або базових чи еталонних підприємств. В зв'язку із цим необхідним є забезпечення системного підходу у визначенні рівня конкурентоспроможності підприємства та розробки сучасної системи заходів із його підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства через призму сучасних підходів присвячено

роботи таких науковців як Т. Адаменко [3], В. Савчук [4], В. Шульга [5], М. Портер [6] та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка системи сучасних практичних заходів із підвищення рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром».

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносність категорії конкурентоспроможності передбачає вибір в якості базових або еталонних підприємств тих, які є основними конкурентами для досліджуваного підприємства, що функціонують на одному ринку, виробляють аналогічні товари або товари-замінники. З цією метою необхідно визначити основних конкурентів ПрАТ «Концерн Хлібпром», а також визначитись із тим підприємством по відношенню до якого доцільно проводити аналіз його конкурентоспроможності.

Враховуючи специфіку діяльності досліджуваного підприємства, а також зсилаючись на інформацію на офіційному сайті поряд із ПрАТ «Концерн Хлібпром» на ринку працює досить багато аналогічних підприємств. Потужними конкурентами, є підприємства, що входять до складу Всеукраїнської асоціації пекарів: ПрАТ «Київхліб», ТОВ «Київський БКК», ТОВ «Київський пекарний дім», ТОВ «Компанія Хлібінвест», ТОВ «Одеський коровай», ТОВ «Перший столичний хлібозавод», ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат», ТОВ «Урожай», ТОВ «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції», ТДВ «Салтівський хлібозавод») [8].

Оцінка конкурентного середовища за моделлю п'яти конкурентних сил М. Портера на ринку хліба та хлібобулочних виробів вітчизняних виробників за поведінковими факторами наявних конкурентів дала змогу встановити, що основним конкурентом ПрАТ «Концерн Хлібпром» є ПрАТ «Київхліб». У зв'язку із цим саме ПрАТ «Київхліб» буде використовуватися у якості бази порівняння з метою визначення основних показників конкурентоспроможності підприємства.

З метою дослідження конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» вважаємо доцільним аналіз наступних показників: фондівддача, рентабельність продукції, продуктивність праці, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, рентабельність продажів, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей.

Крім зазначених показників існує також ряд тих, які не будуть розглянуті під час аналізу. Таке рішення обумовлене насамперед значущістю обраних показників, а також наявністю та доступністю інформаційного забезпечення під час аналізу.

Аналіз основних показників конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» у відношенні до ПрАТ «Київхліб» проводимо за період 2018–2020 років, а розрахунки подамо у вигляді таблиці 1.

З метою порівняння занесених у таблицю 1 показників, необхідно розрахувати відношення кожного з них.

Розрахунок відносних значень показників здійснюється шляхом порівняння окремого показника ПрАТ «Концерн Хлібпром» із аналогічним показником ПрАТ «Київхліб». При чому, якщо збільшення показника свідчить про покращення на підприємстві, то необхідно ділити показник нашого підприємства на базовий, в іншому випадку – навпаки. Результати порівняння показників занесимо до таблиці 2.

У зв'язку з тим, що кожний з цих показників має різний ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства, експертним шляхом були розроблені коефіцієнти вагомості критеріїв.

Розрахунок критеріїв і коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства проводиться за формулою середньозваженої арифметичної [9].

Таблиця 1

Критерії та показники конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» та ПрАТ «Київхліб» за період 2018–2020 рр.

Критерії та показники	ПрАТ «Концерн Хлібпром»			ПрАТ «Київхліб»		
Ефективність виробничої діяльності підприємства						
Роки	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Фондовіддача грн./1грн.	1,86	1,82	1,87	8,34	7,24	4,00
Рентабельність виробництва,%	57,5	64,1	58,1	17,6	20,6	19,2
Продуктивність праці тис. грн./чол.	156,9	169,5	169,4	411,3	379,1	279,2
Фінансовий стан підприємства						
Коефіцієнт платоспроможності	1,14	1,05	1,11	0,52	0,83	0,71
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,015	0,017	0,008	0,013	0,003
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	6,4	5,6	6,2	3,8	4,4	4,2
Ефективність організації збуту та просування товарів						
Рентабельність продажів,%	36,5	39,1	36,7	14,9	17,1	16,11
Витрати на збут, тис. грн.	253699	266036	260604	141095	131760	74011

Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства розраховується за формулою [10]:

$$K = 0,15Eв + 0,29Eф + 0,23Eз + 0,33Em, \quad (1)$$

де $Eв$, $Eф$, $Eз$, Em – відповідно значення критерію ефективності виробничої діяльності, фінансового стану, збутової політики та товару.

Наприклад, для 2018 року K становитиме 1,47:

$$K_{2018} = 0,15 \cdot 1,7 + 0,29 \cdot 1,88 + 0,23 \cdot 1,5 + 0,33 \cdot 1 = 1,47.$$

Критерії ефективності виробничої діяльності розраховується за формулою [10]:

$$Eв = 0,31B + 0,19Ф + 0,4Pп + 0,1П, \quad (2)$$

де B – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції; $Ф$ – відносний показник фондодіддачі; $Pп$ – відносний показник рентабельності продукції; $П$ – відносний показник продуктивності праці; 0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коефіцієнти вагомості показників.

Наприклад, для 2018 року $Eв$ становитиме 1,7:

$$Eв_{2018} = 0,31 \cdot 1 + 0,19 \cdot 0,16 + 0,4 \cdot 3,3 + 0,1 \cdot 0,38 = 1,7.$$

Критерії фінансового стану діяльності підприємства розраховується за формулою [10]:

$$Фп = 0,29Ka + 0,2Kп + 0,36Kл + 0,15Kоб, \quad (3)$$

де Ka – відносний показник автономії підприємства; $Kп$ – відносний показник платоспроможності підприємства; $Kл$ – відносний показник ліквідності підприємства; $Kоб$ – відносний показник оборотності оборотних коштів; 0,29; 0,20; 0,36; 0,15 – коефіцієнти вагомості показників.

Наприклад, для 2018 року $Фп$ становитиме 1,88:

$$Фп_{2018} = 0,29 \cdot 1 + 0,2 \cdot 2,2 + 0,36 \cdot 2,5 + 0,15 \cdot 1,68 = 1,88.$$

Коефіцієнт ефективності збутової діяльності підприємства розраховується за формулою [10]:

$$Eз = 0,37Pп + 0,29Kзат + 0,21Kзвп + 0,14Kр, \quad (4)$$

де $Eз$ – критерій ефективності організації збуту і просування товару; $Pп$ – відносний показник рентабельності продажів; $Kзат$ – відносний показник затовареності готовою продукцією; $Kзвп$ – відносний показник завантаження виробничих потуж-

ностей; $Kр$ – відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту; 0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – коефіцієнти вагомості показників.

Наприклад, для 2018 року $Eз$ становитиме 1,5:

$$Eз_{2018} = 0,37 \cdot 2,45 + 0,29 \cdot 1 + 0,21 \cdot 0,56 + 0,14 \cdot 1 = 1,5.$$

Критерій конкурентоспроможності товару розраховується як співвідношення якості товару до його ціни споживання. Аналогічні розрахунки пролводимо для 2019 та 2020 років і заносимо їх до таблиці 3.

За результатами таблиці 2 побудуємо багатокритерій конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» (рисунок 1).

Варто зазначити також, що під час розрахунків критерії, які не були розраховані вище були прийняті для обох підприємств рівними, а відтак відносні показники за ними дорівнюють 1.

Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності та його складових для конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» за період 2018–2020 років у відношенні до основнго конкурента ПрАТ «Київхліб» подано на рисунку 2.

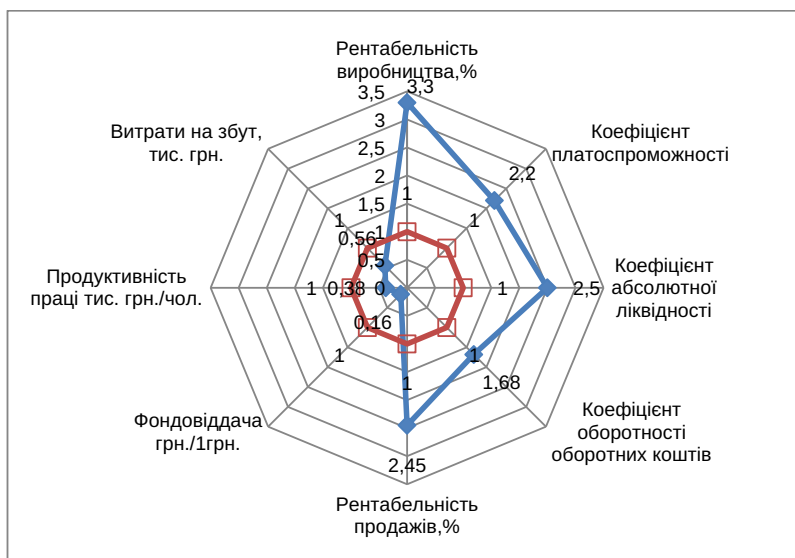
Аналіз розрахованих коефіцієнтів конкурентоспроможності показує, що протягом аналізованого періоду дане підприємство постійно було конкурентоздатним по відношенню до свого основного конкурента із відповідним запасом конкурентоспроможності у 47%, 22% та 73% відповідно.

Не зважаючи на те, що в межах аналізованого періоду у порівнянні з ПрАТ «Київхліб» основні складові загального рівня конкурентоспроможності у нашого підприємства мають відповідні позитивні запаси міцності, необхідним є більш детальніший аналіз цих компонент. Це пов'язане із тим, що підприємство повинно постійно моніторити основні показники кокурентоспроможності, оскільки ринок та зовнішнє середовище його функціонування знаходяться в постійній динаміці і ситуація може змінитися вкрай різко.

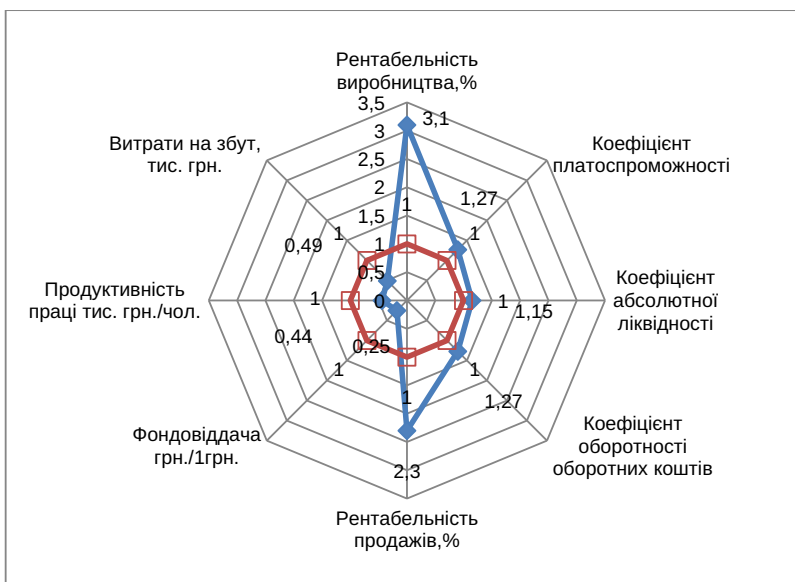
Таблиця 2

Відносні показники конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» за період 2018–2020 рр.

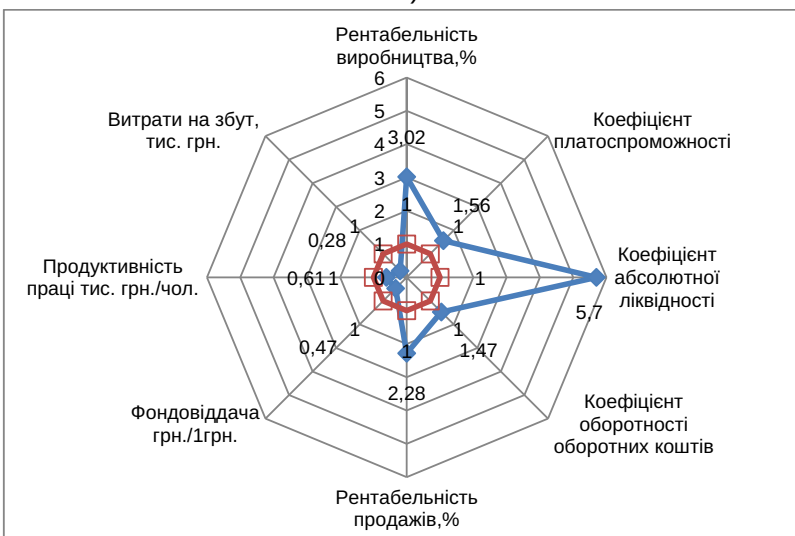
Внутрішні конкурентні переваги	Роки			Орієнтовне значення
	2018	2019	2020	
Ефективність виробничої діяльності підприємства				
Фондовіддача грн./1грн.	0,16	0,25	0,47	1
Рентабельність виробництва, %	3,3	3,1	3,02	1
Продуктивність праці тис. грн./чол.	0,38	0,44	0,61	1
Фінансовий стан підприємства				
Коефіцієнт платоспроможності	2,2	1,27	1,56	1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,5	1,15	5,7	1
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	1,68	1,27	1,47	1
Ефективність організації збуту та просування товарів				
Рентабельність продажів, %	2,45	2,3	2,28	1
Витрати на збут, тис. грн.	0,56	0,49	0,28	1



а)



б)



в)

Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності
 ПрАТ «Концерн Хлібпром»: а – 2018 рік, б – 2019 рік, в – 2020 рік

Особливу увагу варто звернути на такі показники як фондovіддача а продуктивність праці на ПрАТ «Концерн Хлібпром». Протягом усього аналізованого періоду можна спостерігати, що дані показники є нижчими у порівнянні із аналогічними показниками конкурента. Фондовіддача у 2018, 2019 та 2020 роках на 84%, 75%, 53% відповідно була нижчою значень ПрАТ «Київхліб». Продуктивність праці у 2018, 2019 та 2020 роках на 62%, 56%, 39% відповідно була нижчою значень ПрАТ «Київхліб». Можна також відзначити, що зміна вказаних показників має позитивну тенденцію, не зважаючи на те, що їх рівень нижче конкурентного. Разом із тим, їхня значимість у загальному показнику конкурентоспроможності перекривається іншими сильними сторонами підприємства. Проте, залишити поза увагою дану сторону роботи підприємства неможна.

Фондовіддача є основним показником ефективного використання основних фондів на підприємстві. Рівень цього показника свідчить, що ПрАТ «Концерн Хлібпром» має проблеми із якістю, кількістю та ефективністю використання основних фондів (в першу чергу обладнання, яке використовується для виробництва продукції).

В свою чергу показник продуктивності праці також вказує на якісний рівень обладнання та устаткування, яке використовується у виробничому процесі підприємством, а також на рівень кваліфікації працівників.

Відповідно можна визначити основні напрямки розвитку ПрАТ «Концерн Хлібпром», які забезпечать підвищення його конкурентних переваг та ефективність виробництва в умовах ринкової економіки та конкурентного середовища.

Аналіз конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» дав можливість дійти висновку,

що не зважаю чи на позитивні тенденції загального показника конкурентного рівня підприємства, є певні проблемні напрямки його діяльності, які мають бути усунуті аби підприємство і надалі змогло підтримувати відповідну ринкову позицію в межах вітчизняного та зарубіжного ринків.

Аналіз основних тенденцій у пошуку шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності сучасного підприємства дав змогу встановити, що пріоритетними напрямками розвитку підприємства сьогодні є застосування інноваційних технологій у всіх сферах діяльності підприємства – виробничій, організаційній, кадровій та інших.

Для того, щоб втримати та посилити свої конкурентні позиції ПрАТ «Концерн Хлібпром» необхідно постійно відстежувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в його конкурентному середовищі. Враховуючи основні вузькі місця для аналізованого підприємства, що було визначено вище, та враховуючи актуальність інноваційності як запоруку сьогодення, можна сформулювати основні два напрямки практичних рекомендацій, які будуть направлені на підвищення його конкурентного рівня:

1. Підвищення ефективності використання основних фондів підприємства шляхом застосування інноваційних підходів у виборі обладнання, устаткування та організації технологічного циклу виготовлення продукції.

2. Поліпшення рівня кадрового забезпечення виробничого процесу шляхом підвищення рівня кваліфікації працівників, ефективності їх роботи та удосконалення організації робочого процесу.

Сьогодні одним із шляхів операційного вдосконалення на сучасних підприємствах є вдосконалення LEAN – впровадження LEAN-культури [11–13].

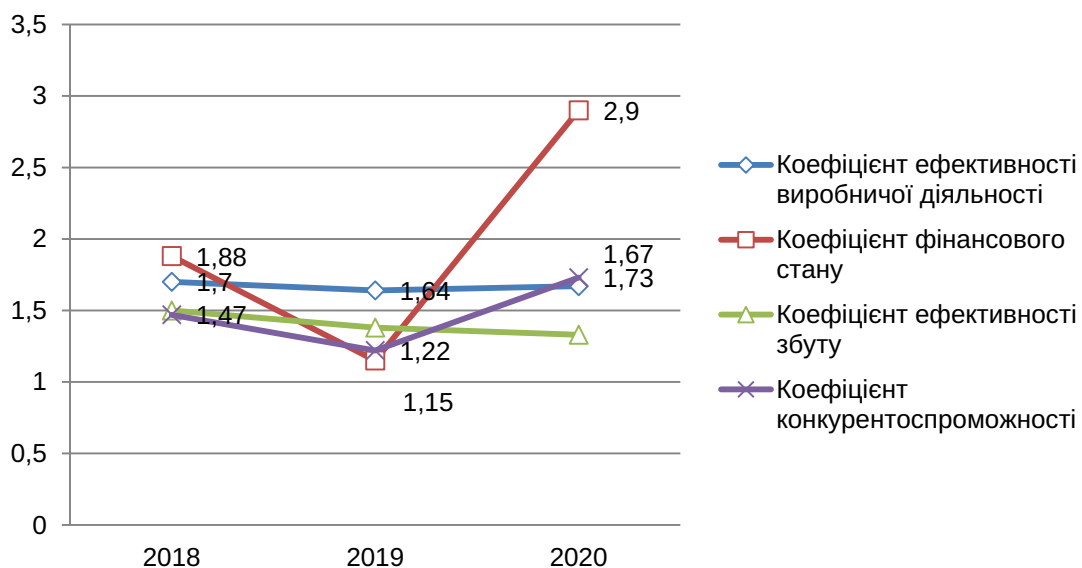


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності та його складових для конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» за період 2018–2020 років

Таблиця 3

Коефіцієнт конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром» за період 2018–2020 років

Показник	Роки			Відхилення	
	2018	2019	2020	2019 до 2018, %	2020 до 2019
Коефіцієнт ефективності виробничої діяльності	1,7	1,64	1,67	-4	+1,8
Коефіцієнт фінансового стану	1,88	1,15	2,9	-38,8	+252
Коефіцієнт ефективності збуту	1,5	1,38	1,33	-8	-3,6
Коефіцієнт конкурентоспроможності товару	1	1	1	-	-
Коефіцієнт конкурентоспроможності	1,47	1,22	1,73	-17	+41,8

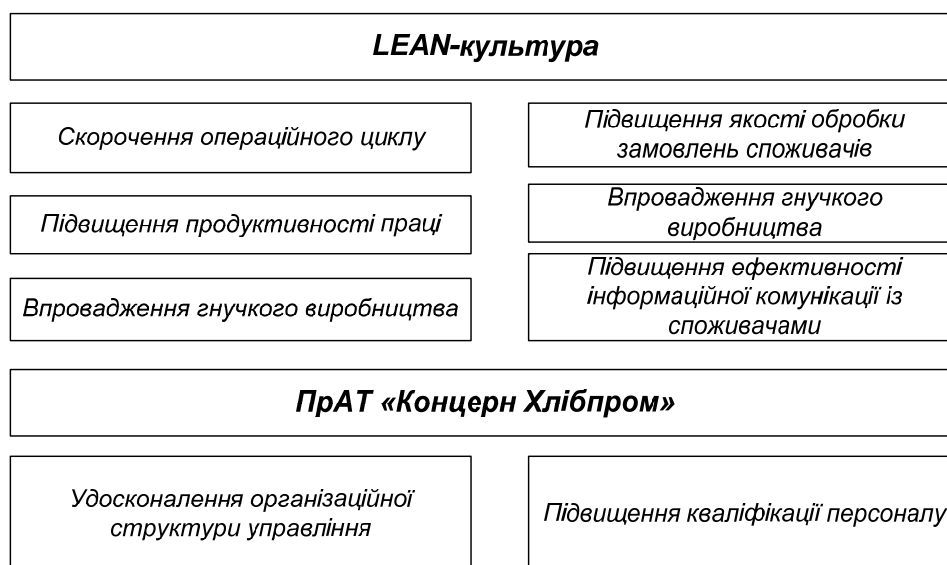


Рис. 3. Система заходів впровадження LEAN-культури на ПрАТ «Концерн Хлібпром»

Джерело: розроблено автором

В загальному технологія є дуже сучасною та проривною і спрямована на управлінські зміни покликані скоротити усі можливі витрати підприємства і домогтися максимальної ефективності використання ресурсів шляхом поступального й безперервного вдосконалення всіх бізнес-процесів організації, спрямованих на підвищення задоволеності споживачів. Такий підхід здатний забезпечити довготривалу конкурентоспроможність без зайвих витрат. Використання даної технології дає можливість оптимізувати бізнес-процеси, застосовувати провідні технології управління проектами.

В контексті активного впровадження LEAN-культури на ПрАТ «Концерн Хлібпром» важливим є охопити максимум сфери його діяльності та спрямувати основні зусилля в конкретних напрямках. Систему впровадження LEAN-культури на даному підприємстві можна подати у вигляді рисунка 3.

Така система заходів ґрунтується на безперервному удосконаленні організаційної структури

управління та підвищення кваліфікації персоналу. Система заходів у рамках LEAN-культури на ПрАТ «Концерн Хлібпром» передбачає скорочення операційного циклу, підвищення продуктивності праці на підприємстві, забезпечення гнучкості виробництва, підвищення якості обробки запитів споживачів, поліпшення комунікаційних процесів із споживачами.

Дана концепція передбачає постійний процес пошуку нових шляхів та інструментів для покращення, на всіх ділянках виробництва. Частково дані технології уже запроваджені та використовуються в межах кондитерського цеху ПрАТ «Концерн Хлібпром». Використання «LEAN in progress» сприяло зниженню рівня плинності кадрів в межах цеху – працівники відчули можливість генерації нових ідей, зацікавленості, мотивації.

Навчання та застосування за LEAN-культурою суттєво підвищить продуктивність праці робітників підприємства та мотивує їх на подальший розвиток та самовдосконалення [14; 15].

Висновки з проведеного дослідження.

Встановлено, що система прийняття управлінських рішень базується на потужному апараті економічного аналізу підприємства, який дає можливість використати інструментарій широкого спектру для всебічного аналізу діяльності підприємства. Дотримання чіткого алгоритму прийняття управлінського рішення за результатами економічного аналізу дасть змогу встановити причинно-наслідкові зв'язки між результатуючими показниками діяльності підприємства, з'ясувати напрямок впливу факторів та визначити пріоритетні шляхи подальших стратегічних рішень в управлінні ним.

Проведено аналіз конкурентних позицій досліджуваного підприємства та аналіз конкурентоспроможності ПрАТ «Концерн Хлібпром», а також шляхом визначення комплексного коефіцієнта конкурентоспроможності визначено його позиції відносно основного конкурента. Встановлено, що в порівнянні із базовим підприємством ПрАТ «Концерн Хлібпром» має слабші позиції у ефективності використання основних фондів підприємства, що відображається в показниках фондовіддачі та продуктивності праці.

Запропоновано в якості системи пропозицій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності досліджуваного підприємства використати сучасну систему заходів, яка базується на LEAN-культурі та широко застосовується сьогодні на провідних підприємствах вітчизняного та закордонного ринків хлібопекарської галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адлер О. О., Долгій Л. М. Економічний аналіз як основна складова в системі прийняття обґрунтованого управлінського рішення на підприємстві (на прикладі ПрАТ «Концерн хлібпром»). *Науковий вісник ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2021. № 39. С. 7–12.
2. Адлер О. О., Долгій Л. М. Алгоритм прийняття обґрунтованого управлінського рішення через систему економічного аналізу. *Бізнес, цифрові інновації, підприємництво: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку*: збірник матеріалів науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 6 листопада 2021 року). Східноукраїнський інститут економіки та управління. Запоріжжя : ГО «СІЕУ». 2021. 96 с. С. 61–64.
3. Адаменко Т. М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2019. № 23(II). С. 100–106.
4. Савчук В. П. Стратегічне управління витратами. URL: <http://www.management.com.ua/finance/fin073.html>.
5. Шульга В. М. Механізм стратегічного управління витратами підприємства в конкурентному середовищі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня

канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Київ. 2018. 20 с.

6. Портер М. Міжнародна конкуренція. Навчальний посібник. Київ. Міжнародні відносини. 2019. 495 с.
7. Портер М. Конкурентна стратегія. Техніка аналізу галузей і конкурентів. Київ, «Наш формат». 2020. 624 с.
8. Офіційний сайт ПрАТ «Концерн Хлібпром». URL: <https://hlibprom.com.ua>.
9. Ліщинська В. В. Стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища хлібопекарських підприємств. *Бізнес інформ. Економіка. Менеджмент і маркетинг*. 2018. № 4. С. 405–410.
10. Осипов В. М. Оцінка конкурентоспроможності виноробного підприємства як інструмент управління його розвитком. *Економіка прогнозування*. 2019. № 1. С. 109–127.
11. Bell S.C. Lean IT: Enabling and Sustaining Your Lean Transformation. Orzen. – CRC Press. Taylor & Francis Group. A PRODUCTIVITY PRESS BOOK. 2018. 349 p.
12. Iram Chavez The Power of Lean Manufacturing. Automation & Networking, Processing & Handling. URL: <https://www.manufacturingtomorrow.com/article/2019/01/top-article-of-2019-the-power-of-lean-manufacturing-12739>.
13. Колос І. В. Логіко-історичні етапи еволюції методичних підходів в концепції ощадливого виробництва. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 2014–2019.
14. Zaveratany D. V. Features of the formation and implementation of a dynamic competitive strategy of the bakery industry enterprises. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. 2018. Svazok 4. Vydani 2. P. 78–83.
15. Завертаний Д. В. Хлібопекарська галузь Європейського Союзу: особливості регулювання та перспективи розвитку. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 3 (09). С. 56–61.

REFERENCES:

1. Adler O. O., Dolgij L. M. (2021) Ekonomichnyi analiz yak osnovna skladova v systemi pryiniattia obgruntovanoho upravlinskoho rishennia na pidpriemstvi (na prykladi PrAT «Kontsern khlibprom») [Economic analysis as the main component in the system of making informed management decisions at the enterprise (on the example of "Concern Khlibprom")]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, no. 39, pp. 7–12. (in Ukrainian)
2. Adler O. O., Dolgij L. M. (2021) Alhorytm pryiniattia obgruntovanoho upravlinskoho rishennia cherez systemu ekonomichnoho analizu [Algorithm for making sound management decisions through a system of economic analysis]. *Business, digital innovations, entrepreneurship: theoretical approaches and practical aspects of development: collection of materials of the scientific-practical conference* (Zaporozhye, November 6, 2021). East Ukrainian Institute of Economics and Management. Zaporozhye: NGO "СІЕУ", pp. 61–64. (in Ukrainian)

3. Adamenko T. M. (2019) Osoblyvosti stratehichnoho upravlinnia zatratamy pidpryemstva [Features of strategic cost management of the enterprise]. *Economy. Management. Entrepreneurship*, no. 23 (II), pp. 100–106. (in Ukrainian)
4. Savchuk V. P. Stratehichne upravlinnia vytratamy [Strategic cost management]. Available at: <http://www.management.com.ua/finance/fin073.html>.
5. Shulga V. M. (2018) Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia vytratamy pidpryemstva v konkurentnomu seredovyschi. [The mechanism of strategic management of enterprise costs in a competitive environment]. Author. dis. for science. degree of cand. econ. Science: special. 08.00.04 "Economics and Management of Enterprises". Kyiv. 20 p. (in Ukrainian)
6. Porter M. (2019) Mizhnarodna konkurentsia. [International competition]. Tutorial. Kyiv. International relations. 495 p.
7. Porter M. (2020) Konkurentna stratehiya. Tekhnika analizu haluzey i konkurentiv. [Competitive strategy. Technique of analysis of industries and competitors]. Kyiv: "Our format". 624 p.
8. Ofitsiynyy sayt PrAT «Kontsern Khibprom». [Official site of PJSC Concern Khibprom]. Available at: <https://hibprom.com.ua>.
9. Lishchynska V. V. (2018) Stratehichnyy analiz zovnishn'oho ta vnutrishn'oho seredovyscha khlibopekars'kykh pidpryemstv [Strategic analysis of the external and internal environment of bakery enterprises]. *Business inform. Economy. Management and marketing*, no. 4, pp. 405–410. (in Ukrainian)
10. Osipov V. M. (2019) Otsinka konkurentospro-mozhnosti vynorobnoho pidpryemstva yak instrument upravlinnya yoho rozvytkom [Assessing the competitiveness of a winery as a tool to manage its development]. *Economics of forecasting*, no. 1, pp. 109–127. (in Ukrainian)
11. Bell S. C., Lean I. T. (2018) Enabling and Sustaining Your Lean Transformation. Orzen. CRC Press. Taylor & Francis Group. A PRODUCTIVITY PRESS BOOK. 349 p.
12. Iram Chavez (2019) The Power of Lean Manufacturing. Automation & Networking, Processing & Handling. Available at: <https://www.manufacturingtomorrow.com/article/2019/01/top-article-of-2019-the-power-of-lean-manufacturing-/12739>.
13. Kolos I. V. (2016) Lohiko-istorychni etapy evolyutsiyi metodychnykh pidkhodiv v kontseptsiyi oshchadlyvoho vyrobnytstva [Logical and historical stages of evolution of methodological approaches in the concept of lean production]. *Economy and society*, no. 3, pp. 2014–2019. (in Ukrainian)
14. Zavertany D. V. (2018) Features of the formation and implementation of a dynamic competitive strategy of the bakery industry enterprises. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. Svazok 4. Vydani 2, pp. 78–83. (in Ukrainian)
15. Zavertany D. V. (2017) Khibopekars'ka haluz' Yevropeys'koho Soyuzu: osoblyvosti rehulyuvannya ta perspektyvy rozvytku. [Baking industry of the European Union: features of regulation and prospects of development]. *Economic Bulletin of the Zaporozhye State Engineering Academy*, no. 3 (09), pp. 56–61. (in Ukrainian).

ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА»

CONTENTS OF THE CONCEPT «POTENTIAL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT»

У статті досліджено економічний зміст дефініції «потенціал розвитку підприємства», необхідність чого пов'язана з тим фактом, що сьогодні парадигма управління потенціалом розвитку підприємств все ще перебуває на стадії формування. Розглянуто еволюцію теоретичних уявлень про потенціал підприємства, що дозволило встановити ототожнення деяким авторами понять «потенціал підприємства» та «потенціал розвитку підприємства». Виявлено наявність тісного зв'язку між поняттями «потенціал» та «розвиток» підприємства. Розглянуто особливості процесу розвитку, що дозволило систематизувати основні системні властивості потенціалу розвитку підприємства та розкрито їх зміст. Вивчено трактування змісту потенціалу розвитку підприємства з погляду окремих авторів. На основі узагальнення результатів проведеного дослідження запропоновано авторське визначення поняття «потенціал розвитку підприємства», що ґрунтується на позиціях інтегрального підходу до вивчення потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, розвиток, потенціал розвитку, підприємство, адаптація, ресурси, стійкість.

The article examines the economic content of the definition of "enterprise development potential", the need for which is due to the fact that today the paradigm of enterprise development management is still in its infancy. The evolution of theoretical ideas of scientists about the potential of the enterprise is considered, most of which interpret the concept of "enterprise potential" as a set of acquired resources and opportunities for their effective formation and use. The analysis allowed to establish the identification of some authors of the concepts of "enterprise potential" and "enterprise development potential". Given that the development of the enterprise depends on the availability of resource species manifestations of its potential, there is a close connection between the concepts of "potential" and "development" of the enterprise. The peculiarities of the development process are considered, which allowed to systematize the main systemic properties of the development potential of the enterprise, which include adaptability, sustainability, goal-orientation and synergy and revealed their economic content. The interpretation of the content of the enterprise development potential from the point of view of individual authors is studied, which allowed to establish the absence of a single point of view to determine the studied definition. Based on the generalization of the results of the study, the author's definition of the concept of "enterprise development potential" is proposed, which is based on the positions of an integrated approach to the study of enterprise potential. It is proposed to consider economic resources as potential-generating factors from the standpoint of ensuring the development of the enterprise; innovations; external and internal opportunities; competitiveness and investment attractiveness of the enterprise. It is established that the key characteristic of the development potential of the enterprise is its ability to ensure the generation of the target level of net profit in the long run, which indicates its direct connection with the strategic goals of the enterprise.

Key words: potential, development, development potential, enterprise, adaptation, resources, sustainability.

УДК 332.82(477)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-15>

Дідківський А.О.

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства

Державний торговельно-економічний університет

Богма О.С.

д.е.н., професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства

Державний торговельно-економічний університет

Didkivskiy Andrii

State University of Trade and Economics

Bogma Olena

State University of Trade and Economics

Постановка проблеми. У мінливих, високо конкурентних та важко прогнозованих умовах сучасної ринкової економіки безперервний динамічний розвиток являє собою основу стійкого та успішного функціонування підприємства. Своєю чергою, можливості та результати розвитку підприємства знаходяться в безпосередній залежності від сформованого потенціалу розвитку та ефективності управління вказаним видом потенціалу підприємства.

Поряд із цим, попри той факт, що як у закордонних країнах, так і у вітчизняному економічному просторі накопичено значний науково-теоретичний та прикладний базис стратегічного управління підприємствами, парадигма управління саме потенціалом розвитку підприємств сьогодні все ще перебуває на стадії формування. Так, як наголошує С. О. Шпак, процес розвитку підприємств став предметом цілеспрямованих теоретичних досліджень лише останніми роками, при цьому серед учених-економістів все ще домінує некритичний підхід до визначення поняття розвитку підприємства та застосування даного терміну [12, с. 281].

Зазначене актуалізує важливість та необхідність дослідження й встановлення теоретичного змісту поняття «потенціал розвитку підприємства» для подальшого формування й наукового обґрунтування сучасної концепції управління потенціалом розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематиці розвитку підприємств присвячені наукові праці таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як Р. Акофф, М. Альберт, І. Ансофф, Н. Верхоглядова, О. Вініченко, С. Войтко, С. Дунда, В. Занора, Л. Запасна, К. Іванчук, І. Кононова, О. Коршунова, Ю. Кулинич, В. Пономаренко, О. Пушкар, Ю. Погорелов, А. Ткаченко, В. Тридід, Ф. Хедоури та ін.

Дослідженням сутності потенціалу підприємства, його видам, особливостям формування, використання, зміцнення та оцінки приділяли увагу у своїх працях І. Ажаман, С. Алексєєв, Р. Алієв, С. Бах, Л. Беззубко, Н. Василик, Н. Георгіаді, О. Ємельянов, С. Залюбовська, С. Дунда, Р. Квасницька Р. Каплан, О. Латишева, Л. Ліндлар, Н. Матвєєва, Д. Нортон, А. Орехова, І. Плікус, Т. Ружицька, А. Самоукин, Ю. Ушкаренко, Н. Штихан та ін.

Поряд із цим, наразі теоретичний базис для формування концептуальних засад управління потенціалом розвитку підприємства потребує більш глибоких досліджень, зокрема в площині наукового обґрунтування економічного змісту досліджуваного поняття.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в уточненні змісту поняття «потенціал розвитку підприємства» та систематизації основних сутнісних властивостей досліджуваної дефініції.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення ефективного управління потенціалом розвитку підприємства являє собою основоположну умову реалізації цілей й забезпечення бажаної траєкторії розвитку підприємства, що потребує дослідження концептуальних засад щодо розуміння його економічного змісту. В основу вирішення окресленого завдання вважаємо за доцільне покласти дослідження еволюції теоретичних уявлень про потенціал підприємства (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, переважна більшість науковців трактує поняття «потенціал підприємства» як сукупність набутих підприємством ресурсів та можливостей щодо їх залучення та ефективного використання для забезпечення ефективності функціонування підприємства, його конкурентоспроможності, отримання запланованих економічних результатів й задоволення економічних інтересів.

Вивчення табл. 1 також дозволяє зробити висновок щодо ототожнення певною частиною науковців [2; 8; 9] понять «потенціал підприємства» та «потенціал розвитку підприємства» з цим можна частково погодитися, зважаючи на той

факт, що призначення потенціалу, зокрема, полягає в тому, щоб забезпечувати потрібну траєкторію розвитку підприємства (але не лише в цьому). Так, повністю погоджуємося з М. Кімуржий, яка наголошує на тому, що потенціал підприємства доцільно розглядати як можливість використати ресурси для підтримання безперервності виробництва, досягнення прибутковості поточної діяльності, в той час як потенціал розвитку має бути спрямований на довгострокову перспективу та визначати можливості до нарощення наявних ресурсів, впровадження інноваційної діяльності, розширення сфер та засобів діяльності [7, с. 30].

Також варто зауважити, що розвиток підприємства залежить від наявності ресурсних видів проявів потенціалу підприємства [10, с. 49]. Тож між поняттями потенціал підприємства та розвиток підприємства існує тісний та нерозривний зв'язок.

Досліджуючи потенціал розвитку підприємства доцільно дослідити основні системні властивості вказаного поняття, які забезпечують підприємству можливості руху бажаною траєкторією розвитку на будь-якій стадії його життєвого циклу. Для цього розглянемо особливості процесу розвитку підприємства, який, на нашу думку, являє собою керований процес переходу відкритої системи (підприємства) в якісно-новий бажаний (цільовий) стан, який характеризується більш широкими можливостями щодо отримання чистого прибутку.

Так, розвиток відбувається переривчасто на основі проходження підприємством через різноманітні кризові ситуації, що зумовлюють стан нестійкості. Як наслідок підприємство або реагує

Таблиця 1

Еволюція трактувань поняття «потенціал підприємства»

Автори	Рік	Трактування
Л. Абалкін	1981	узагальнена збірна характеристика <i>ресурсів</i> , прив'язана до місця й часу [1]
О. Олексюк	2001	максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив <i>якісного розвитку</i> соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням <i>ресурсних</i> , структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [9]
Я. Барібіна	2011	сукупність природних умов і <i>ресурсів</i> , <i>можливостей</i> , <i>запасів і цінностей</i> , що можуть бути використані для досягнення певних цілей [4]
І. Плікус	2012	<i>можливості підприємства</i> (матеріально-технічні, організаційно-економічні тощо) забезпечувати ефективність виробництва й реалізацію продукції, зумовлені, з одного боку, наявними <i>ресурсами</i> (виробничим потенціалом), а з другого – спроможністю підприємства ефективно <i>їх використовувати й відтворювати</i> , його здатністю до подальшої діяльності й розвитку, адаптації до нових умов функціонування [11]
Н. Навроцький	2017	сукупність наявних видів ресурсів, пов'язаних між собою, використання яких сприяє досягненню стійкого <i>розвитку</i> підприємства [8]
І. Ажаман	2018	спроможність, здатність сприяти задоволенню потреб суспільства, <i>розвиватися</i> у визначеному напрямі, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих <i>ресурсів</i> , які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища [2]
Р. Алієв	2019	матеріальні, фінансові та людські <i>ресурси</i> , ефективне формування яких визначає економічний потенціал та забезпечує певний рівень ринкового потенціалу, тобто рівень прибутку від реалізації вироблених економічних благ [3]

на загрози чи трансформації шляхом використання наявного потенціалу адаптації та зберігає свою початкову цілісність, або, у випадку, якщо потенціал адаптації є недостатнім, змінює траєкторію власного розвитку.

Звідси можна зробити висновок, що до основних системних властивостей потенціалу розвитку підприємства слід віднести:

- адаптивність, тобто спроможність успішно пристосовуватися до збурень та змін, що відбуваються як всередині самого підприємства, так в зовнішньому середовищі його господарювання, отримуючи при цьому кращі результати. Основою вказаної властивості є внутрішній компенсаційний потенціал підприємства, який визначається спроможністю внутрішніх елементів потенціалу розвитку підприємства до ефективної самоорганізації та зовнішнього компенсаційного потенціалу, що визначається ефективністю зовнішнього керівного впливу у вигляді державного регулювання соціально-економічних процесів;

- стійкість. Так, стійкість відкритої системи (підприємства) являє собою спроможність «до поглинання зовнішніх збурень без різко виражених наслідків для її поведінки в перехідному або такому, що встановився, стані» [6, с. 93]. Відповідно, підприємство прагне досягти такої стійкості розвитку, за якої кризові процеси не загрожують як існуванню підприємства, так і набуттю ним нової якості адже відсутня невідповідність сформованого підприємством потенціалу параметрам зовнішнього середовища.

Враховуючи той факт, що підприємство на основі ефективного використання сформованого потенціалу розвитку завжди орієнтоване на досягнення конкретних стратегічних цілей, передбачених обраною траєкторією розвитку, вважаємо за доцільне віднести до переліку основних системних властивостей потенціалу розвитку підприємства спрямованість на досягнення мети. А той факт, що тісна взаємодія, взаємозв'язки і взаємозумовленість між елементами потенціалу розвитку підприємства не лише являють собою основу його цілісності та структурованості, але й призводять до виникнення нових системних властивостей, які первісно не були притаманні складовим потенціалу розвитку дозволяє включити в перелік його основних системних властивостей синергічність.

Відзначимо, що реалізація запропонованих системних властивостей сприяє зростанню потенціалу розвитку підприємства.

З метою формулювання авторського визначення досліджуваної дефініції далі вважаємо за доцільне розглянути трактування потенціалу розвитку підприємства з погляду окремих авторів.

Так, М. Кімуржий трактує його як можливості підприємства нарощувати наявні ресурси та залучати незадіяні ресурси в процесі інноваційної діяльності в умовах своєчасної адаптації до змін

навколишнього середовища з метою досягнення стратегічних перспектив [7, с. 34]. Тобто в якості основних потенціалоутворюючих елементів автором віднесено ресурси, можливості та інновації, з чим ми повністю погоджуємося. О. Ємельянов трактує його як сукупність додаткових зовнішніх функціональних властивостей, які це підприємство може набути за певного стану середовища, у якому воно знаходиться, збільшивши при цьому величину свого наявного економічного потенціалу [5, с. 90]. Однак, на нашу думку, з наведеного визначення не зрозуміло за рахунок чого підприємство отримує здатність набути вказані властивості, тобто, що саме виступає основою його розвитку. Соєю чергою, С. Шпак відзначає, що потенціал розвитку підприємства характеризує структурну адаптивність, тобто здатність здійснювати діяльність, пов'язану з перебудовою підприємства та зміною його структури що, є способом розширення граничних можливостей підприємства [12, с. 283]. На нашу думку, трактування потенціалу розвитку підприємства через одну з його системних властивостей не повністю розкриває зміст такого складного поняття, як потенціал розвитку.

Узагальнення підходів науковців до визначення змісту потенціалу розвитку підприємства дозволив нам сформулювати авторське визначення досліджуваної дефініції, ґрунтуючись на позиціях інтегрального підходу в концепції потенціалу підприємства. На нашу думку він являє собою інтегральну характеристику сформованих підприємством ресурсного й інноваційного потенціалів, наявних у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства можливостей й резервів стійкості, досягнутих рівнів конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, яка забезпечує оптимальне співвідношення між адаптивністю, стійкістю, спрямованістю на досягнення мети та синергічністю, що відображає спроможність підприємства до переходу в якісно-новий цільовий стан в умовах наявних чи прогнозованих трансформацій внутрішнього та зовнішнього походження. У вказаному визначенні увага акцентується на виділенні таких потенціалоутворюючих з точки зору розвитку підприємства елементів, як:

- ресурси (всі види економічних ресурсів підприємства);
- інновації (рівень та розвиток інновацій);
- зовнішні та внутрішні можливості;
- конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість (виступають неодмінними умовами забезпечення прогресивного розвитку відповідного суб'єкта).

Свою чергою, перехід підприємства в якісно-новий стан, на нашу думку, проявляється в збільшенні можливостей підприємства до отримання чистого прибутку у довгостроковому періоді в умовах змін.

Висновки. Таким чином, було встановлено наявність тісного зв'язку між поняттями потенціал підприємства та розвиток підприємства й ототожнення частиною науковців потенціалу підприємства та потенціалу розвитку підприємства. Логіка проведеного дослідження дозволила сформулювати авторське визначення дефініції потенціал розвитку підприємства, де в якості потенціалотворюючих з позиції забезпечення розвитку підприємства елементів запропоновано розглядати ресурси; інновації; зовнішні та внутрішні можливості; конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства. В якості основних системних властивостей потенціалу розвитку виділено адаптивність, стійкість, спрямованість на досягнення мети та синергічність, а ключова характеристика потенціалу розвитку, на нашу думку, полягає у його спроможності забезпечити генерування цільового рівня чистого прибутку у довгостроковому періоді, що свідчить про його безпосередній зв'язок із стратегічними орієнтирами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики. Москва, 1981. 351 с.
2. Ажаман І. А. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25.
3. Алієв Р. А. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 9. С. 54–59.
4. Барібина Я. О. Підходи до визначення сутності поняття «потенціал» у категоріальному апараті. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 6 (51). Ч. 2. С. 48–53.
5. Ємельянов О. Ю. Інструментарій та моделі оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Львів, 2019. 515 с.
6. Касті Дж. Большие системы. Связность, сложность, катастрофы. Москва, 1982. 216 с.
7. Кімуржий М. І. Управління потенціалом розвитку підприємств житлово-комунального господарства : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Полтава, 2019. 306 с.
8. Навроцький Н. О. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. *Інтернаука*. 2017. № 1 (23). С. 97–101.
9. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 – економіка підприємства й організація виробництва. Київ, 2001. 25 с.
10. Педченко Н. С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 365 с.
11. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 91–105.

12. Шпак С. О. Потенціал розвитку в системі потенціалів промислового підприємства. *Проблеми економіки*. 2018. № 1 (35). С. 280–286.

REFERENCES:

1. Abalkyn L. Y. (1981) *Dyalektyka sotsyaly-stycheskoi ekonomyky* [Dialectics of the Socialist Economy]. Moscow. (in Russian)
2. Azhaman I. A. (2018) *Sutnist ta struktura ekonomichnoho potentsialu pidprijemstva* [The essence and structure of the economic potential of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state], no. 4, pp. 22–25. (in Ukrainian)
3. Aliiev R. A. (2019) *Sutnist poniattia «potentsial pidprijemstva» ta yoho skladnyky* [The essence of the concept of «enterprise potential» and its components]. *Pidprijemnytstvo ta innovatsii* [Entrepreneurship and innovation], vol. 9, pp. 54–59 (in Ukrainian)
4. Barybina Ya. O. (2011) *Pidkhody do vyznachennia sutnosti poniattia «potentsial» u katehorialnomu aparati* [Approaches to defining the essence of the concept of «potential» in the categorical apparatus]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli* [Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade], no. 6 (51). p. 2, pp. 48–53. (in Ukrainian)
5. Iemelianov O. Yu. (2019) *Instrumentarii ta modeli otsiniuvannia potentsialu ekonomichnoho rozvytku pidprijemstv* [Tools and models for assessing the potential of economic development of enterprises] (PhD Thesis), Lviv: Lviv Polytechnic National University. (in Ukrainian)
6. Kasti Dzh (1982) *Bol'shie sistemy. Svyaznost', slozhnost', katastrofy* [Large systems. Connectivity, complexity, disasters]. Moscow. (in Russian)
7. Kimurzhyi M. I. (2019) *Upravlinnia potentsialom rozvytku pidprijemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva* [Management of potential of development of enterprises of housing and communal services] (PhD Thesis). Poltava: Poltava university of economics and trade. (in Ukrainian)
8. Navrotskyi N. O. (2017) *Otsinka efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu pidprijemstva* [Estimation of efficiency of use of resource potential of the enterprise]. *Internauka* [Interscience], no 1 (23). pp. 97–101. (in Ukrainian)
9. Oleksiuk O. I. (2001). *Upravlinnia potentsialom aktsionerlykh tovarystv* [Capacity management of joint stock companies] : avtoref. dys. kand. ekon. nauk. : 08.06.01 – Ekonomika pidprijemstva y orhanzatsiia vyrobnytstva, K., 25 (in Ukrainian)
10. Pedchenko N. S. (2012) *Potentsial rozvytku pry stratehichnomu upravlinni pidprijemstvom* [Development potential in strategic enterprise management]. Poltava: PUET. (in Ukrainian).
11. Plikus I. I. (2012) *Potentsial pidprijemstva, yoho otsinka y transformatsiia: ekonomichna ta bukhhalter-ska interpretatsiia* [The potential of the enterprise, its evaluation and transformation: economic and accounting interpretatio]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], vol. 4, pp. 91–105 (in Ukrainian).
12. Shpak S. O. (2018) *Potentsial rozvytku v systemi potentsialiv promyslovoho pidprijemstva* [Development potential in the system of potentials of an industrial enterprise]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the economy], no 1 (35), pp. 280–286.

СВОЄРІДНІСТЬ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ THE VARIABILITY OF WAYS TO REDUCE COSTS OF MODERN ENTERPRISES

Процвітанню і лідерство на ринку отримує те підприємство, продукція якого є конкурентоспроможною і здатна забезпечити, тим самим, йому певні конкурентні переваги. Такі конкурентні переваги можуть бути отримані за допомогою утворення і утримання відповідного співвідношення між параметрами ціна-якість, в основі якого лежать оптимальні витрати підприємства. В роботі уточнено методичний підхід раціоналізації витрат підприємства, згідно якого забезпечується зниження витрат виробництва без погіршення якості продукції. Описано умови ресурсного забезпечення власними можливостями підприємства і/або залучення необхідних ресурсів від зовнішніх постачальників як бази зниження їх витрат. Обґрунтовано необхідність впровадження пропонованих заходів в сучасних умовах розвитку на вітчизняних підприємствах. Доведено результативність пропонованих заходів зниження витрат підприємства через їх апробацію в діяльності сільськогосподарського підприємства.
Ключові слова: раціоналізація витрат; оптимізація; ресурсне забезпечення.

Inevitable integration of Ukrainian enterprises into European and world economic space will lead to growth of competitive struggle on the domestic market. Under these conditions, increases the role of politics prices of the enterprise, because obyrvodovannye, reasonable prices for products and services together with other components of the complex marketing can provide an effective, profitable activity and conditions for a stable longterm development of enterprises. Setting the appropriate level of prices for products is a difficult and labor-intensive task in the process of functioning of the enterprise. The price itself accumulates the level of success of the enterprise, which is reflected in the volume of sales and the size of profits and is significantly dependent on the level of costs. In connection with this the level of costs must be scientifically grounded and well estimated from the point of view of potential production capabilities of the enterprise and consumer demand for the products. The problem of cost optimization is not a one-time act, but a process that lasts throughout the entire market life of the product. Therefore, the company for the purpose of taking the right decision on setting the price for its products must consider all variants of reducing and optimizing costs for the production of products depending on the conditions of internal and external environment of the company at a given moment of time. The work specifies a methodical approach to rationalization of costs of the enterprise, according to which the reduction of costs of production without deterioration of the quality of products is ensured. Described the conditions of the resource supply by own abilities of the enterprise and / or obtaining the necessary resources from outside suppliers as a basis for reducing their costs. The necessity of implementation of proven measures in the present conditions of development in domestic enterprises was substantiated. The effectiveness of promoted measures to reduce costs of the enterprise through their testing in the activities of agricultural enterprises is presented.

Key words: rationalization of costs; optimization; resource provisioning.

УДК 338.5:631

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-16>

Залуцька Х.Я.

д.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національний університет «Львівська політехніка»

Кособуцький М.О.

студент Національний університет «Львівська політехніка»

Zalutskya Khrystyna

Lviv Polytechnic National University

Kosobutsky Mykola

Lviv Polytechnic National University

Постановка проблеми. Розвиток сучасних підприємств залежить від здатності раціоналізації власних можливостей з метою отримання стабільних прибутків і/або зменшення рівня збитків від виробництва невиправданого обсягу продукції. Актуальним в даному випадку є вчасне та економічно обґрунтоване залучення необхідних стейкхолдерів з якими підприємство може поділитися власними можливостями чи залучити їхні результати діяльності у випадку вигідніших пропозицій залежно від умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства на певний момент часу для оптимізації витрат на виробництво продукції з метою підвищення ефективності діяльності окремо взятих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням зниження витрат підприємства приділяється значна увага як науковців, так і практиків, що зумовлено вирішальною роллю цієї категорії у ефективній діяльності підприємства. Дослідження цієї проблематики проводилося з різних аспектів, що дозволило виокремити основні його напрямки розгляду:

– проблем управління витратами підприємств в сучасних умовах розвитку у працях Алексеєва А. В., Васильєва В. Г. [1], Варченко О. М., Свиноус І. В., Іва-

нова Л. С. [2], Вернигора Н. С. [3], Доможирова О. В., Чепурная Е. С. [4], Дробишева О. О., Сопіна С. Л. [5], Завялова Е. С. [6], Кравченко М. В., Блажко А. В., Вільхова Т. В. [7], Рудніченко Є. М., Ядуха С. Й. [8], Чернишова Л. І. [9] тощо;

– підвищення ефективності діяльності підприємств за рахунок впровадження комплексу заходів щодо зниження собівартості продукції при незмінному рівні якості у працях Герасименко Ю. С. [10], Концеба С. М. [11], Яковлева Ю. С. [12] та інших;

– обґрунтування заходів зниження собівартості окремих видів продукції – Барішевська І. В. [13], Гоцелюк Ю. Є., Янюк М. О. [14], Котенко Т. Ю. [15], Мойсеєнко І. Ю., Лункіна Т. І. [16], Цимбалюк Л. Г., Скригун Н. П. [17], Шиян Д. В. [18] та інших;

– структури витрат та методів їх оптимізації знайшло відображення в наукових роботах: Гришин А. С. [19], Леонов А. Д. [20], Мельникова К. В., Василькова Ю. К. [21], Явтушенко О. С., Андрусь О. І. [22] та інших.

Однак, основний акцент при оптимізації витрат науковці в своїх працях роблять на внутрішні можливості підприємства і недостатньо уваги приділяють розгляду можливості залучення альтернативних резервів зовнішнього ресурсного забезпечення на різних етапах виробництва,

спрямованих на раціоналізацію не лише матеріальних витрат, а й витрат/втрат часу (оперативнішого виходу на певний ринок), креативних ідей (поява нових видів ефектів), управлінських інновацій (ефективності прийняття конкретних рішень), адаптаційних мотиваційних заходів тощо.

Мета статті. Метою статті є уточнення заходів оптимізації витрат виробництва за рахунок раціоналізації шляхів їх можливого альтернативного залучення зі сторони.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи сучасні умови розвитку вітчизняних підприємств, коли перед ними стоїть питання щодо можливості виготовлення певного виду продукту та доцільності відновлення діяльності взагалі, оскільки, неповне завантаження виробничих потужностей призведе до значних витрат зумовлених тривалими простоями техніки і великими втратам продукції через її псування, або використання не достатньо свіжої сировини для подальшої переробки, підприємствам доцільно об'єднати свої зусилля з метою зниження певних видів витрат за окремими ключовими елементами (час, гроші, матеріали тощо) для оптимізації виробничих потужностей.

На рис. 1 подано методичний підхід раціоналізації використання наявних на підприємстві ресурсів.

Початковим етапом, який необхідний для раціоналізації витрат підприємства є потреба формування на підприємстві інформаційної бази щодо пропозицій певних можливостей у зовнішньому середовищі (наявних потреб, особливостей потенційних споживачів для формування ефективних заходів збуту продукції, пропозиції певних ресурсів тощо).

Для раціональності збуту продукції, постачання необхідних ресурсів, комплектуючих, розмірів виробництва певних продуктів підприємства доцільно використовувати критерій оптимальності обсягу виготовленої продукції для зменшення відходів підприємства, який дозволить визначити необхідний обсяг потрібної сировини для власного споживання, враховуючи ціни на сировину сторонніх підприємств, відсоток псування продукції, витрати пов'язані із зберіганням власної сировини, її транспортуванням тощо. Даний показник дозволить визначити ефективність залучення сировини сторонніх підприємств для її подальшої переробки, чи використання власної продукції у якості відповідної сировини виробництва конкретного продукту. Отже, враховуючи пропозиції сторонніх підприємств і власні можливості, керівництво конкретного підприємства зможе прийняти рішення про доцільність та ефективність споживання власних ресурсів самостійно чи необхідність реалізувати їх стороннім підприємствам, а для власного споживання придбати ресурси від зовнішніх постачальників на вигідних умовах.

Крім цього, на ефективність операцій із використанням сировини сторонніх підприємств значний вплив матиме і розрахунок ефективності роботи відповідного постачальника, привабливості умов його постачання тощо.

В сучасних умовах надзвичайно актуальним є функціонування підприємств, які займаються вирощуванням та реалізацією певних культур через обмежені можливості частини із них вирощувати окремі види рослин. Відповідно, налагодити належне вирощування певних культур за рахунок співпраці підприємств між собою через обмін наявними можливостями кожного із них для забезпечення раціоналізації витрат, а відповідно, і цін на них, є першочерговим завданням ефективного функціонування вітчизняних підприємств та забезпечення життєдіяльності країни загалом. Тому, доречним буде адаптація пропонованих рекомендацій до діяльності сільськогосподарських підприємств.

Об'єктом дослідження виступає Товариство з обмеженою відповідальністю «Інтер-фрут плюс», засноване з метою здійснення комерційної та іншої господарської діяльності для задоволення громадських потреб у якісній харчовій продукції без ГМО. ТОВ складається із трьох бізнес одиниць: бізнес одиниця 1 «Виробництво і продаж», діяльність якої пов'язана із оптовою торгівлею: медом; соліннями; свіжими овочами, квітами в горщиках, грибами і фруктами; свіжомороженими овочами, фруктами і грибами; зелених культур відкритому ґрунті; бізнес – одиниця 2 – із транспортними перевезеннями продукції; бізнес – одиниця 3 «Вирощування» – вирощуванням свіжих овочів, квітів, грибів і фруктів, розсади овочевих та квіткових культур, зелених культур у закритому та відкритому ґрунті.

Для визначення оптимального обсягу самостійно вирощеної продукції для власного споживання обрано показник оптимальності замовлення [23]:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i \times P_i \times V_i + B_n}{\sum_{j=1;t}^m Q_j \times P_j \times S_j \times d_j \times b + B_y}, \quad (1)$$

де Q_i – обсяг сировини поставлений бізнес одиниці (БО) підприємства i -тим постачальником (стороннім), т.; P_i – ціна сировини i -того постачальника, грн./т.; V_i – привабливість і перспективність i -того постачальника; B_n – витрати пов'язані із залученням i -того постачальника до співпраці, грн.; кількість постачальників; m – кількість власних бізнес одиниць; t – максимально можливий обсяг постачання від одних бізнес одиниць іншим в межах одного підприємства; Q_j – обсяг сировини поставлений БО підприємства j -тою бізнес одиницею (власною), т.; P_j – ціна сировини j -того постачальника, грн./т.; S_j – якість продукції j -того постачальника; d – точність виконання замовлення j -тим постачальником; b – втрати продукції чи її пошкодження під час зберігання (крадіжки,

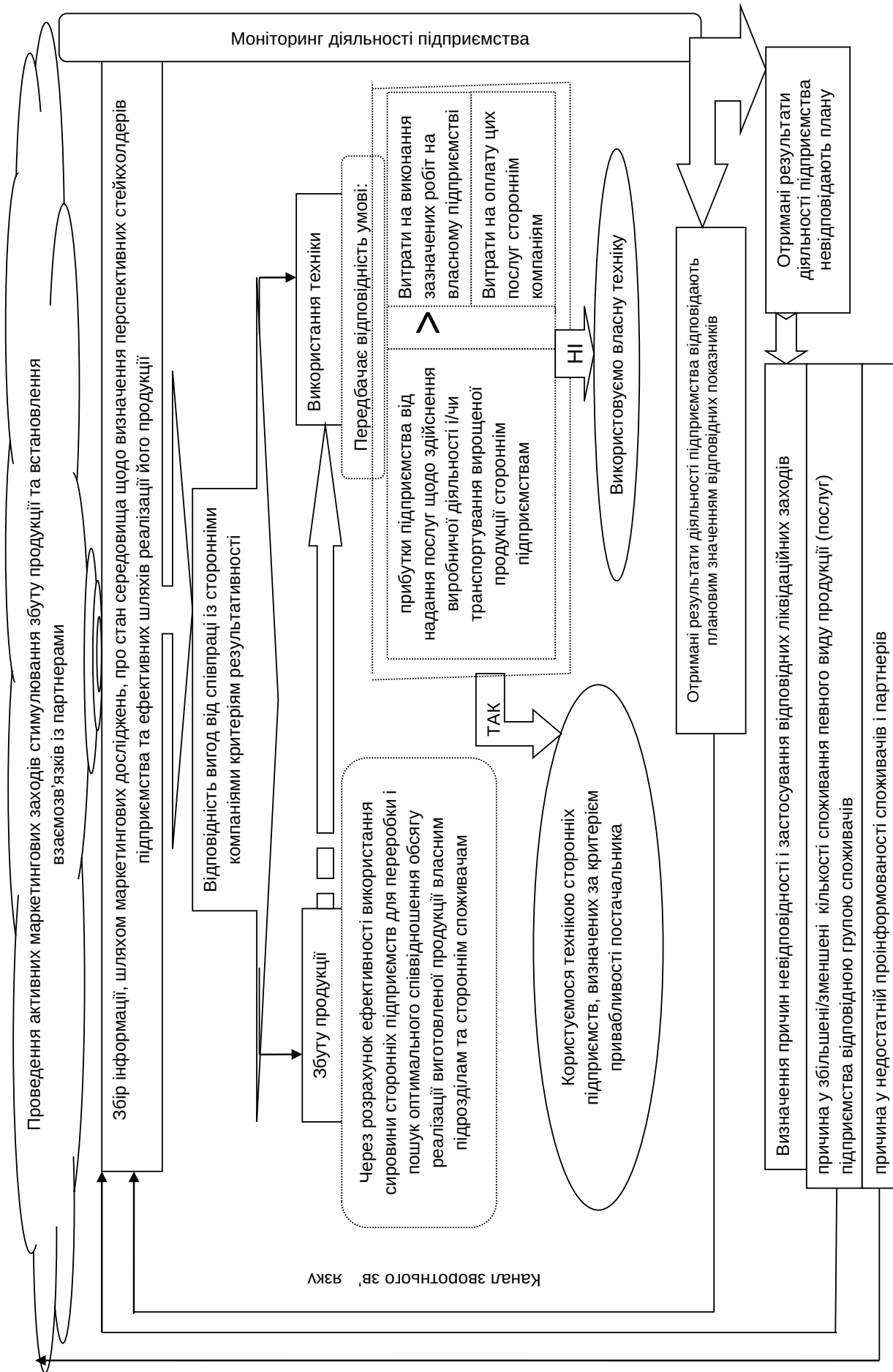


Рис. 1. Методичний підхід раціонального використання наявних можливостей підприємства через оптимізацію його витрат

псування продукції на складі і т.д.), %; V_v витрати на управління складськими запасами і внутрішнє транспортування продукції по складі, грн.

Обсяг поставок певним постачальником (власним чи стороннім) здійснюємо підставивши замість R одиницю, яка свідчить про рівнозначність поставання як власними, так і сторонніми компаніями при відповідних умовах.

Якщо R більше 1, то доцільно самостійно забезпечувати виробництво одних бізнес-одиниць результатами інших, якщо R менше 1, то доцільніше закупляти сировину у сторонніх підприємств.

Сформовні критерії ефективності використання сировини сторонніх підприємств подано в табл. 1.

Визначення ефективності використання для виробництва сухофруктів, консервацій і солінь сировини сторонніх підприємства запропоновано систему сировинно – матеріальних, майнових, фінансових індикаторів із зазначенням їх нормативних значень чи бажаних напрямків їх змін.

Використання рекомендацій пропонуваніх у роботі (рис. 1) раціонального розподілу наявних на підприємстві ресурсів, пропонуваніх дій по кожному із заходів і оцінювальної системи показників ефективності використання сировини поставленої сторонніми компаніями у табл. 1, враховано результати діяльності компанії від втілення наступних заходів:

– надання техніки у користування стороннім підприємствам поки що лише у період її не вико-

Таблиця 1

Рекомендовані сировинно-матеріальні, майнові та фінансові індикатори діагностики ефективності операцій з давальницькою сировиною

Індикатори	Формули для розрахунку індикаторів	Критерії оптимальності	Змістова інтерпретація індикаторів
1	2	3	4
1. Сировинно-матеріальні індикатори			
1.1. Порівняльний ефект давальницької сировини, грн.	$S_1 = S_{ds} - S_{vs}$, де S_{ds} – вартість давальницької сировини певного виду у певному обсязі, грн.; S_{vs} – вартість (ціна) сировини аналогічного виду в аналогічному обсязі, яку підприємство самостійно виготовляє, грн.	< 0	Свідчить про доцільність використання давальницької сировини певного виду у процесі реалізації операцій з давальницькою сировиною
1.2. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, част. од.	$S_2 = C_{ds} / O_{mz}$, де C_{ds} – собівартість виготовленої продукції в умовах реалізації толінгових операцій, грн.; O_{mz} – середньорічний обсяг матеріальних запасів для реалізації толінгових операцій, грн.	Прямуювання до максимуму, більше від середнього значення на підприємстві	Показує інтенсивність використання матеріальних запасів в умовах виконання переробних робіт
1.3. Матеріальний ефект операцій з давальницькою сировиною, грн.	$S_3 = I_s - C_s$, де I_s – дохід від реалізації власних сировинно-матеріальних ресурсів замовнику для виконання переробних робіт, грн.; C_s – витрати переробного підприємства на виготовлення сировинно-матеріальних ресурсів для виконання переробних робіт, грн.	> 0 , прямування до максимуму	Демонструє прибуток переробного підприємства, одержаний від реалізації власних сировинно-матеріальних ресурсів
2. Майнові індикатори			
2.1. Коефіцієнт оновлення основних засобів в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною, част. од.	$M_1 = V_{oz} / P_{Voz}$, де V_{oz} – вартість введених основних засобів для реалізації операцій з давальницькою сировиною у звітному періоді, грн.; P_{Voz} – первісна вартість основних засобів на кінець звітного періоду, грн.	> 0 , прямування до максимуму	Відображає інтенсивність оновлення основних засобів в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною
2.2. Порівняльний рівень екстенсивного завантаження обладнання в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною, част. од.	$M_2 = K_{et} - K_{eb}$, де K_{et} – коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання з урахуванням фактичного часу роботи устаткування в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною; K_{eb} – коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання без врахування операцій з давальницькою сировиною	Прямуювання до одиниці	Показує рівень, на який змінилась частка фактичного часу роботи обладнання у максимально можливому календарному часі його роботи в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною

1	2	3	4
2.3. Порівняльний рівень інтенсивного завантаження обладнання в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною, част. од.	$M_3 = Kit - Kib$, Kit – коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання з врахуванням обсягів виготовленої продукції в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною; Kib – коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання без врахування операцій з давальницькою сировиною	Прямуювання до одиниці	Відображає рівень, на який змінилось завантаження обладнання з врахуванням обсягів виготовленої продукції в умовах реалізації операцій з давальницькою сировиною
3. Фінансові індикатори			
3.1. Коефіцієнт рентабельності операцій з давальницькою сировиною, част. од.	$F_1 = Pt / It$, де Pt – прибуток, одержаний від реалізації толінгових операцій, грн.; It – дохід, одержаний від реалізації толінгових операцій, грн.	> 0, прямування до максимуму, \geq середньогалузевого показника для операцій з давальницькою сировиною	Демонструє ефективність здійснення операцій з давальницькою сировиною на підприємстві
3.2. Коефіцієнт нарощення фінансової автономії, част. од.	$F_2 = Pnt / VK$, де Pnt – нерозподілений прибуток, одержаний від операцій з давальницькою сировиною, грн.; VK – власний капітал на кінець періоду, грн.	> 0, прямування до максимуму	Відображає фінансову участь операцій з давальницькою сировиною у вигляді одержаного нерозподіленого прибутку у нарощенні власного капіталу
3.3. Коефіцієнт покриття за операціями з давальницькою сировиною, част. од.	$F_3 = Et / PZ$, Et – надходження, одержані від реалізації операцій з давальницькою сировиною, грн.; PZ – загальні поточні зобов'язання підприємства, грн.	Цільовий критерій	Показує частку покриття поточних зобов'язань підприємства за рахунок надходжень від операцій з давальницькою сировиною

ристання для власних потреб. В подальшому розглядатиметься можливість повного здавання в оренду прибуткових видів техніки, а на їхнє місце залучення додаткових одиниць техніки сторонніх підприємств у певні дні;

– використання для власного виробництва лише 32% вирощеної продукції з метою уникнення зайвих витрат через її псування і залучення 30% продукції інших підприємств, собівартість виготовлення якої на досліджуваному підприємстві є вищою, ніж у фермерських господарств, які спеціалізуються на вирощуванні лише цих видів культур. Ефективність використання давальницької сировини у вигляді купівлі розсад зелених культур у відкритому ґрунті і їх перепродаж, а не вирощування, визначено за допомогою показника «Порівняльний ефект давальницької сировини» (табл. 1), значення якого становить 776,26 тис. грн., що свідчить про доцільність використання у даному випадку куплених товарів у сторонніх підприємств. Також, використання давальницької сировини на 30% по напрямках виробництво солінь і фасування продукції дозволило збільшити значення показника екстенсивного завантаження обладнання на 0,92 частки одиниці, а значення коефіцієнта інтенсивного завантаження обладнання – на 1,33 частки одиниці. Коефіцієнт рентабельності операцій з давальницькою сирови-

ною при цьому склав 0,043 ((1164,988+261,89)/(11868,606+21347,37)).

Що стосується вибору постачальників сировини, то єдиним критерієм їх вибору поки що було оптимальне співвідношення «ціна-якість», а критерієм використання техніки – існуюча потреба у техніці по принципу «хто перший звернувся».

Отримані результати здійснення запропонованих заходів по підприємству у порівнянні із базовими значеннями подано в табл. 2.

Як бачмо із даних табл. 2 проведення пропозованих заходів дозволило виначити оптимальні величини обсягів вирощеної продукції для власного використання підприємством, що сприяло зниженню витрат за напрямками фасування овочів та торгівля певними продуктами (медом, розсадами тощо); виконання певних видів робіт на засадах давальницької сировини і збільшити відповідно доходи по тих напрямках, які раніше мали збитки – це сфера транспортних послуг і напрямок вирощування.

Загалом проведені заходи на всіх рівнях управління дозволили збільшити прибуток по підприємству на 10360,2 тис.грн., тобто на 29%.

Висновки. Для підвищення результативності діяльності вітчизняних підприємств запропоновано методичні рекомендації раціоналізації можливостей підприємства, основою яких є оптимі-

Таблиця 2

Основні результати діяльності ТОВ «Інтер-фрут плюс» після впровадження пропонуванних заходів раціоналізації
можливостей підприємства через зниження його витрат

Напрямки діяльності підприємства (БО)	Складові напрямків діяльності	Значення показників у 2021 році, тис. грн.				Значення показників після реалізації пропонуванних заходів оптимізації витрат підприємства, тис. грн.		
		Обсяги виробництва	Обсяги реалізації	Витрати операційної діяльності	Прибуток	Чистий дохід від реалізації	Витрати операційної діяльності	Прибуток після сплати податків
1. Виробництво і продаж	Виробництво солінь і свіжоморожених фруктів, овочів, грибів і їх реалізація		65007,34	14513,28	39300,96	59343,03	58579,53	5824,94
	Фасування овочів, фруктів, грибів, квітів у горщиках і їх реалізація	5200,59	124233,37	20958,16	79599,87	177894,74	164598,3	2182,41
	Торгівля медом, розсадами зелених культур відкритому ґрунті	11631,98	9031,69	9888,71	243,04	9223,35	8181,33	942,02
	Разом по напрямку 1	16832,57	198272,4	45360,15	119143,85	265419,1	252401,19	8949,37
2. Транспортні перевезення	Сфера транспортних послуг	-	-	9741,12	- 9741,12	13858,96	11256,41	2134,09
3. Вирощування	Вирощування свіжих овочів, квітів, грибів і фруктів, розсади овочевих та квіткових культур, зелені культури у закритому та відкритому ґрунті	185487,62	-	73894,73	- 73894,73	222085,48	168700,74	34784,74
Разом по підприємству	202320,19	198272,4	128996	35508	-	-	45868,2	

зація його витрат. Застосування пропонованих рекомендацій на конкретному підприємстві дозволило визначити: оптимальні обсяги використання власної сировини і кількість її закупівлі в сторонніх компаній для ефективної господарської діяльності досліджуваного підприємства; частку власної продукції напрямку «виращування» для її подальшої переробки; умови використання власної техніки для отримання певного прибутку. Загалом проведені заходи дозволили збільшити прибуток досліджуваного підприємства на 10360,2 тис.грн., тобто на 29%, за рахунок раціоналізації можливостей підприємства через оптимізацію його витрат за певними напрямками діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева А. В., Васильева В. Г. Удосконалення обліку витрат на виробництво та формування собівартості продукції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 23. С. 5–9.
2. Варченко О. М., Свиноус І. В., Іванова Л. С., Ткаченко К. В., Биба В. А. Методичні підходи до управління витратами сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2020. № 12. С. 19–26.
3. Вернигора Н. С. Сучасні методи управління витратами в умовах конкурентного середовища. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. 2013. № 11. С. 216–220.
4. Доможирова О. В., Чепурная Е. С. Современные методы управления затратами и проблемы их внедрения на отечественных предприятиях. *Белгородский экономический вестник*. 2020. № 1. С. 11–14.
5. Дробишева О. О., Сопіна С. Л. Сучасні методи управління витратами на підприємстві. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 5 (17). С. 90–94.
6. Зав'ялова Е. С. Облік витрат за центрами відповідальності. *Проблеми сучасної економіки*. 2014. № 18. С. 174–177.
7. Кравченко М. В., Блажко А. В., Вільхова Т. В. Удосконалення обліку витрат на виробництво продукції на аграрному підприємстві. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. 2019. № 4. С. 134–139.
8. Рудніченко Є. М., Ядуха С. Й. Перспективи використання нетрадиційних методів управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах. *Економіка і регіон*. 2015. № 5 (54). С. 40–46.
9. Чернишова Л. І. Особливості формування системи управління витратами вітчизняних підприємств. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3. С. 61–65.
10. Герасименко Ю. С., Леонов Я. В. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму : зб. наук. пр. Дніпропетровськ*, 2010. Т. 2. № 1 (3). С. 175–183.
11. Концеба С.М. Економічна сутність ресурсного забезпечення виробництва продукції. *Економіка АПК*. 2010. № 7. С. 43–46.
12. Яковлева Ю.С. Собівартість виробництва та облік витрат екологічно чистої сільськогосподарської продукції. *Матеріали IV Міжнар. наук. конф.*

«Соціально-економічні наслідки ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах». Черкаси, 2009. С. 20–24.

13. Баришевська І. В., Чаюн Т. І. Формування собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження на сільськогосподарських підприємствах. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 7. С. 70–76.
14. Мойсеєнко І. Ю., Лункіна Т. І. Основні аспекти формування собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження. *Актуальні питання сталого розвитку економіки: збірник наукових праць з актуальних-проблем економічних наук: у 2-х томах / Наукова організація "Перспектива". Херсон: Видавничий дім "Гельветика". 2012. Т. 2. С. 55–60.*
15. Шиян Д. В. Удосконалення підходів до формування аналітичного забезпечення управління виробничими витратами в сільськогосподарських підприємствах. *Наукові праці Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України "Кримський агротехнологічний університет". Економічні науки*. 2013. Вип. 152.
16. Гоцелюк Ю. Є., Янюк М. О. Напрями та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 8.
17. Котенко Т. Ю. Аналіз витрат як складова управління на підприємствах будівельної галузі. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 6. С. 118–121.
18. Цимбалюк Л. Г., Скригун Н. П., Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 3(15). С. 88–95.
19. Гришин А. С. Собівартість продукції та шляхи її зниження на підприємстві. Москва. 2011. 46 с.
20. Леонов А. Д. Пути снижения себестоимости продукции промышленного предприятия. *Экономист*. 2010. № 7. С. 41.
21. Явтушенко О. С., Андрусь О. І. Шляхи зниження собівартості продукції на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2013. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1959>.
22. Мельникова К. В., Василькова Ю. К. Шляхи зниження собівартості продукції за умов впровадження техніко-економічних новацій. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 3. Том 1. С. 214–219.
23. Залуцька Х. Я. Генерування управлінських впливів із забезпечення диверсифікаційно-інтеграційного вектору розвитку підприємства: науково-практичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 340–350.

REFERENCES:

1. Aleksieieva, A. V. and Vasylieva, V. H. (2019) Udoskonalennia obliku vytrat na vyrobnytstvo ta formuvannia sobivartosti produktsii [Improving the accounting of production costs and the formation of production costs]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 23, pp. 5–9.

2. Varchenko, O. M. Svynous, I. V. Ivanova, L. S. Tkachenko, K. V. and Byba, V. A. (2020) Metodichni pidkhody do upravlinnia vytratamy silskohospodarskykh pidpriemstv [Methodical approaches to cost management of agricultural enterprises]. *Ahrosvit*, vol. 12, pp. 19–26.
3. Vernyhora, N. S. (2013) Suchasni metody upravlinnia vytratamy v umovakh konkurentnoho seredovyshcha [Modern methods of cost management in a competitive environment]. *Suchasni problemy ekonomiky ta pidpriemnytstvo*, vol. 11, pp. 216–220.
4. Domozhyrova, O. V. and Chepurnaia, E. S. (2020) Sovremennye metody upravleniya zatratamy u problemy ykh vnedreniya na otechestvennykh predpriyatiyakh [Modern methods of cost management and problems of their implementation at domestic enterprises]. *Belhorodskiy ekonomycheskiy vestnyk*, vol. 1, pp. 11–14.
5. Drobysheva, O. O. and Sopina, S. L. (2018) Cuchasni metody upravlinnia vytratamy na pidpriemstvi. [Modern methods of cost management in the enterprise]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 5 (17), pp. 90–94.
6. Zavalova, E. S. (2014) Oblik vytrat za tsen-tramy vidpovidalnosti. [Cost accounting by responsibility centers]. *Problemy suchasnoi ekonomiky*, vol. 18, pp. 174–177.
7. Kravchenko, M. V. Blazhko, A. V. and Vilkhova, T. V. (2019) Vdoskonalennia obliku vytrat na vyrobnytstvo produktsii na ahromomu pidpriemstvi [Improving accounting for production costs at an agricultural enterprise]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho*, vol. 4, pp. 134–139.
8. Rudnichenko, Ye. M. and Yadukha, S. I. (2015) Perspektyvy vykorystannia netradytsiinykh metodiv upravlinnia vytratamy na vitchyznianykh promyslovykh pidpriemstvakh [Prospects for the use of non-traditional methods of cost management in domestic industrial enterprises]. *Ekonomika i rehion*, vol. 5 (54), pp. 40–46.
9. Chernyshova, L. I. (2014) Osoblyvosti formuvannia systemy upravlinnia vytratamy vitchyznianykh pidpriemstv [Features of formation of the cost management system of domestic enterprises. Innovative economy]. *Innovatsiina ekonomika*, vol. 3, pp. 61–65.
10. Herasyenko, Yu. S. and Leonov, Ya. V. (2010) Systema upravlinnia vytratamy yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti [Cost management system as a factor in increasing competitiveness]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu: zb. nauk. pr.*, vol. 2, no. 1 (3), pp. 175–183.
11. Kontseba, S. M. (2010) Ekonomichna sutnist resursnoho zabezpechennia vyrobnytstva produktsii [Economic essence of resource provision of production]. *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 43–46.
12. Yakovleva, Yu. S. (2009) Sobivartist vyrobnytstva ta oblik vytrat ekolohichno chystoi silskohospodarskoi produktsii [Cost of production and cost accounting of environmentally friendly agricultural products]. *Materialy IV Mizhnar. nauk. konf. «Sotsialno-ekonomichni naslidky rynkovykh peretvoren u postsotsialistychnykh krainakh»*, pp. 20–24.
13. Baryshevska, I. V. i Chaiun, T. I. (2014) Formuvannia sobivartosti produktsii roslynnytstva ta shliakhy yii znyzhennia na silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Formation of the cost of crop production and ways to reduce it in agricultural enterprises]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahromnoho universytetu im. V.V. Dokuchaieva. Ser.: Ekonomichni nauky*, no. 7, pp. 70–76.
14. Moiseienko, I. Yu. i Lunkina, T. I. (2012) Osnovni aspekty formuvannia sobivartosti produktsii roslynnytstva ta shliakhy yii znyzhennia [The main aspects of the formation of the cost of crop production and ways to reduce it]. *Aktualni pytannia staloho rozvytku ekonomiky: zbirnyk naukovykh prats z aktualnykh-problem ekonomichnykh nauk: u 2-kh tomakh / Naukova orhanzasiiia "Perspektyva"*, vol. 2, pp. 55–60.
15. Shyian, D. V. (2013) Udoskonalennia pidkhodiv do formuvannia analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vyrobnychymy vytratamy v silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Improving approaches to the formation of analytical support for production cost management in agricultural enterprises]. *Naukovi pratsi Pivdennoho filialu Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy "Krymskyy ahrotekhnolohichniy universytet"*. *Ekonomichni nauky*, vol. 152.
16. Hotseliuk, Yu. Ye. i Yaniuk, M. O. (2015) Napriamy ta metody optymizatsii vytrat pidpriemstva u rynkovykh umovakh [Directions and methods of optimizing the costs of the enterprise in market conditions]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 8.
17. Kotenko, T. Yu. (2010), Analiz vytrat yak skladova upravlinnia na pidpriemstvakh budivelnoi haluzi [Cost analysis as a component of management in the construction industry]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6, pp. 118–121.
18. Tsymbaliuk, L. H. i Skryhun, N. P. (2011), Chynnyky, rezervy ta shliakhy znyzhennia vytrat vyrobnytstva yak osnova zmeshennia tsyny tovaru [Factors, reserves and ways to reduce production costs as a basis for reducing the price of goods]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 3(15), pp. 88–95.
19. Hryshyn, A.S. (2011) Sobivartist produktsii ta shliakhy yii znyzhennia na pidpriemstvi [The cost of production and ways to reduce it at the enterprise]. Moscow, p. 46.
20. Leonov, A. D. (2010), Puty snyzhenyia sebestoymosti produktsyy promyshlennoho predpriatya [Ways to reduce the cost of production of an industrial enterprise]. *Ekonomyst*, no. 7, p. 41.
21. Yavtushenko, O. S. i Andrus, O. I. (2013) Shliakhy znyzhennia sobivartosti produktsii na pidpriemstvi [Ways to reduce the cost of production at the enterprise]. *Efektivna ekonomika*, no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1959>.
22. Melnykova, K. V. i Vasykova, Yu. K. (2016), Shliakhy znyzhennia sobivartosti produktsii za umov vprovadzhennia tekhniko-ekonomichnykh novatsii [Ways to reduce the cost of production under the conditions of introduction of technical and economic innovations]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no 3, vol. 1, pp. 214–219.
23. Zalutska, Kh. Ya. (2020) Heneruvannia upravlinskykh vplyviv iz zabezpechennia dyversyfikatsiino-intehratsiinoho vektoru rozvytku pidpriemstva: naukovo-praktychnyi aspekt [Generation of managerial influences to ensure diversification and integration vector of enterprise development: scientific and practical aspect]. *Biznes Inform*, no. 6, pp. 340–350.

ПАРАДИГМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МІСЬКИМИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ

THE PARADIGM OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF URBAN TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEMS

УДК:332.025.1:338.48

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-17>

Ільченко С.В.

д.е.н., професор, завідувача відділом
ринку транспортних послуг
Державна установа "Інститут ринку
і економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України"

Яцкевич І.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту,
фінансів і бізнес-технологій
Навчально-науковий інститут
публічної служби та управління
Національного університету
«Одеська політехніка»

Костюк Ю.Д.

аспірант відділу
ринку транспортних послуг
Державна установа "Інститут ринку
і економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України"

Ilichenko Svitlana

Government agency "Institute of Market
and Economic-Ecological Research
of the National Academy of Sciences
of Ukraine"

Yatskevych Inna

Educational and Scientific Institute
of Public Service and Management
of the National University
"Odesa Polytechnic";

Kostiuk Yurii

Government agency "Institute of Market
and Economic-Ecological Research
of the National Academy of Sciences
of Ukraine"

Стаття присвячена проблемам ефективного управління міськими транспортно-логістичними системами. Розглянуто концепцію міської транспортно-логістичної системи. Виявлено рушійні сили інноваційних технологій, які проявляються з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, інтелектуальних транспортних систем та екологічної експертизи. Розглянуто фактори, що впливають на міську транспортно-логістичну систему: мобільність; екологічність; життєздатність; стабільність. Сформовано сутність міської транспортно-логістичної системи, яка полягає у створенні мобільних, стабільних, придатних для життя міст за рахунок постачання необхідних товарів для життєдіяльності товарів, а також мінімізації негативного впливу на довкілля, безпеку та споживання енергії. Наведено проблему міського планування, яка стосується неадекватного розташування логістичних об'єктів, та неведене її рішення. Застосовано концепція управління ризиками для подолання ризиків складності, невизначеності та неоднозначності.

Ключові слова: міська транспортно-логістична система, транспортно-логістичні системи, міська логістика, стейкхолдери, фактори впливу.

The article is devoted to the problems of effective management of urban transport and logistics systems. The aim of the article is to highlight the paradigm of effective management of urban transport and logistics systems. To achieve this goal, the following tasks were solved: to form the structure of the concept of transport and logistics system; to find out the essence of the city transport and logistics system; to systematize the risks that affect the efficiency of urban transport and logistics systems, and to explore the concept of managing these risks; provide modeling as a useful tool for designing and evaluating urban transport and logistics systems. The set goal has been achieved, and the tasks to achieve it have been completed. The goals of activities that can be achieved with the use of the city transport and logistics system were identified, in the context of which the factors influencing the city transport and logistics system are listed: mobility; environmental friendliness; viability; stability. The links between human security and the city's transport and logistics system have been identified. It was found that ICT and ITS allow to develop efficient and environmentally friendly urban delivery systems. An example of this is probabilistic or dynamic vehicle routing and scheduling with ITS-based time windows. The need for modeling for the public and private sectors is proved. It is shown that in the public sector, the risks associated with natural and man-made hazards in urban freight transport systems directly affect the public well-being and health of the population in emergencies. It has been proven that the public sector is interested in finding a reduction in damage to urban logistics facilities and rapid recovery from natural disasters in terms of delivery of goods needed to maintain a high quality of life in urban areas. The need to include uncertainty in the urban logistics model is described to ensure their good performance in the future. Various methods have been shown to account for uncertainties in supply chain modeling, such as scenario and contingency planning, decision trees, and stochastic programming. Simulation has been shown to be a useful tool for the design and evaluation of urban freight and logistics systems. It has been confirmed that urban transport systems need to be more resilient to limit the effects of natural disasters.

Key words: urban transport and logistics system, transport and logistics systems, urban logistics, stakeholders, factors of influence.

Постановка проблеми. Проблеми міського транспорту та логістики пов'язані з багатьма складнощами. Загальноприйнятим є виокремлення чотирьох основних груп стейкхолдерів – відправники, перевізники, резиденти та представники місцевих громад - які переслідують різні цілі та беруть участь у різних ініціативах щодо функціонування міських транспортно-логістичних систем. З одного боку, доцільно розглянути підхід, заснований на промисловій концепції, що дозволить створити ефективніші та більш конкурентоспроможні транспортно-логістичні системи для підтримки виробництва та доставки за принципом «точно-вчасно». Відправники вантажу, як правило, сподіваються отримувати і відправляти свої товари надійним способом, не порушуючи встановлений часовий інтервал доставки, щоб знизити свої витрати на

доставку. Вантажні перевізники намагаються задовольнити потреби відправників вантажу, використовуючи свої ресурси, загальнодоступну інфраструктуру та інформацію, щоб максимізувати свій прибуток. З іншого боку, мешканці міських районів потребують мінімальних незручностей від міського вантажного транспорту та бажають жити у більш безпечних та комфортних умовах. Представники місцевих громад прагнуть підвищити якість життя мешканців, знизити рівень завантаженості міської транспортно-логістичної мережі, зменшити негативний вплив на довкілля та підвищити безпеку міського вантажного транспорту. Зазначене протиріччя і сформувало потребу у розгляді теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема міської логістики приділено багато наукових наробок закордонних вчених. Так, відомі в

цій області науки Танігучі Е., Томпсон Р., Ямада Т., ван Дуїн Р. [1] запропонували основні поняття міського транспортно-логістичної системи; Купер Дж. [2] описав компромісне співвідношення між ефективністю та нешкідливістю для довкілля міських вантажних транспортних систем; Крюгером В. [5] була розроблена концепція управління ризиками; Шапіро Дж. Ф. [6] довів необхідність врахування невизначеності у моделюванні ланцюжка поставок. Крім того багато інших авторів проводили дослідження з цього напрямку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до аналізу наведених досліджень вже досить значна кількість авторів працювала над окресленим колом питань. Проте, проблеми щодо виокремлення парадигми саме ефективного управління міськими транспортно-логістичними системами ще досі залишаються недостатньо розробленими.

Формулювання цілей статті. Метою наведеного дослідження є виокремлення парадигми саме ефективного управління міськими транспортно-логістичними системами. Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

- сформулювати структуру концепції транспортно-логістичної системи;
- з'ясувати сутність міської транспортно-логістичної системи;
- систематизувати ризики, що впливають на ефективність функціонування міських транспортно-логістичних систем, та дослідити концепцію управління цими ризиками;
- навести моделювання як корисний інструмент проектування та оцінки міських транспортно-логістичних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення цих складних та важких завдань було запропоновано концепцію міської транспортно-логістичної системи. Вчені світового рівня вже зверталися до вирішення цих проблем. Так, Танігучі Е., Томпсон Р., Ямада Т., ван Дуїн Р. визначили міську транспортно-логістичну систему як процес повної оптимізації логістичної та транспортної діяльності приватних компаній за підтримки передових інформаційних систем у міських районах з урахуванням умов руху, завантаженості доріг, безпеки руху та економії енергії у межах ринкової економіки [1].

Загалом, міська транспортно-логістична система сприяє створенню ефективних, безпечних та екологічно чистих міських транспортно-логістичних систем з використанням інноваційних технологій ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій) та ІТС (інтелектуальних транспортних систем), а також екологічної експертизи. Ці рушійні сили інноваційних технологій полегшують планування та реалізацію заходів міської транспортно-логістичної системи для сталого розвитку міських

територій. Наведене поняття міської транспортно-логістичної системи дає концептуальне уявлення того, що таке міська транспортно-логістична система. Проте для створення ефективних, безпечних та екологічно чистих міських транспортно-логістичних систем за допомогою оптимізації процесу міської логістики доцільно сформулювати всебічне бачення міської транспортно-логістичної системи.

Насамперед необхідно встановити цілі діяльності, які можуть бути досягнуті з використанням міської транспортно-логістичної системи. У цьому контексті доцільно розглянути фактори, що впливають на міську транспортно-логістичну систему (рис. 1): мобільність; екологічність; життєздатність; стабільність.

Мобільність є основною вимогою для перевезення вантажів усередині міських районів та поза ними. Надійні автомобільні, залізничні та інші модальні мережі мають важливе значення з точки зору можливості підключення та часу перебування в дорозі. Забезпечення достатньої пропускової спроможності дорожньої мережі та усунення затримок на дорогах завжди важливі при управлінні міським дорожнім рухом. Зокрема, це життєво важливо для міських вантажних перевезень, оскільки багатьом вантажним перевізникам доводиться укладатися у жорсткі часові вікна, встановлені клієнтами у межах транспортних систем за принципом «точно-вчасно».

Екологічність стає все важливішою, оскільки люди стурбовані екологічними проблемами, включаючи забруднення повітря, шум та вібрацію. Великогабаритні вантажні автомобілі часто є джерелом негативних впливів на довкілля, тому їхня мінімізація формує важливе завдання при управлінні міськими транспортно-логістичними системами. Крім того, мінімізація споживання енергії потрібна для забезпечення сталого розвитку міста.

При плануванні міських транспортно-логістичних систем необхідно враховувати їх життєздатність. Жителі міських районів користуються перевагами купівлі широкого асортименту товарів за допомогою міських транспортно-логістичних систем доставки в роздрібні магазини або навіть прямо додому. Проте, даний фактор пов'язаний із стурбованістю мешканців щодо безпеки дорожнього руху та навколишнього середовища у місцевих районах, яким може загрозувати великовантажний комерційний транспорт, що рухається у житлових районах та поблизу них.

Останнім часом стабільність стала більш важливою у зв'язку з загрозами природних і техногенних небезпек. Інфраструктура в міських районах повинна бути покращена для зменшення збитків, які завдають природні та техногенні небезпеки. Міська транспортно-логістична система може сприяти підвищенню рівня стійкості міст та забезпечувати більш безпечну та високу якість життя.

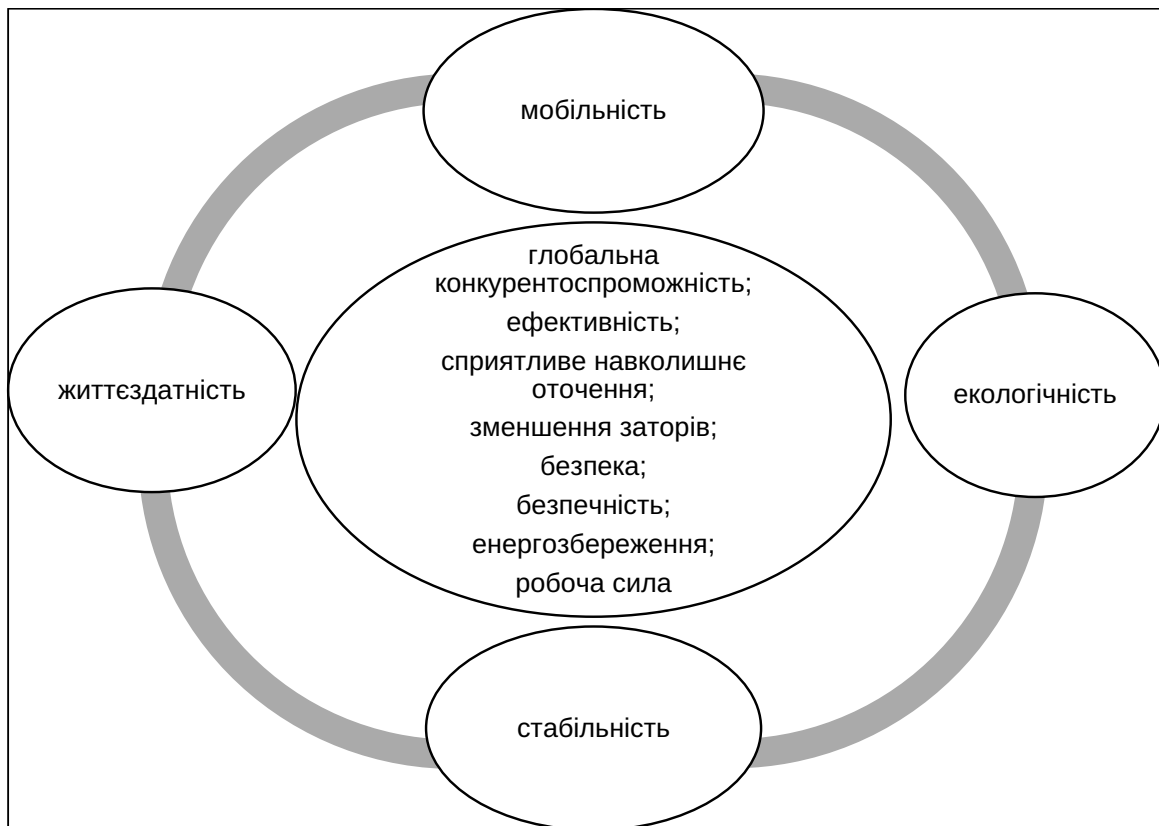


Рис. 1. Структура концепції міської транспортно-логістичної системи

Джерело: складено автором

Таким чином, сутність міської транспортно-логістичної системи полягає у створенні мобільних, стабільних, придатних для життя міст за рахунок постачання необхідних товарів для життєдіяльності товарів, а також мінімізації негативного впливу на довкілля, безпеку та споживання енергії.

Як показано на рис. 1, мобільність, екологічність, придатність для життя та стабільність окреслюються як фактори концепції міських транспортно-логістичних систем, які є метою цих систем і підтримуються соціальними цінностями, включаючи: глобальну конкурентоспроможність; ефективність; сприятливе навколишнє оточення; зменшення заторів; безпеку; безпечність; енергозбереження; робочу сили. Важливо, що такі цінності необхідно враховувати у міських транспортно-логістичних системах, щоб зробити міста більш мобільними, стійкими та придатними для життя. Проблеми міських вантажоперевезень різноманітні та складні, оскільки пов'язані з економічними, фінансовими, екологічними та соціальними аспектами.

У ХХ столітті велася активна дискусія, присвячена компромісному співвідношенню між ефективністю та нешкідливістю для довкілля міських вантажних транспортних систем. Тобто, якщо вантажні перевізники спробують створити

більш ефективні системи міського вантажного транспорту, тоді вони впливатимуть на довкілля. Навпаки, якщо вони намагатимуться використовувати екологічно безпечні міські системи доставки, їм доведеться сплачувати додаткові витрати за зниження викидів шкідливих газів та шуму [2]. Тим не менш, у ХХІ столітті міські транспортно-логістичні системи вже мають можливість використовувати інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) та інтелектуальні транспортні системи (ІТС) для подолання компромісного співвідношення між ефективністю та екологічністю.

ІКТ та ІТС дозволяють розробляти ефективні та екологічно безпечні міські системи доставки. Прикладом цього є ймовірнісна або динамічна маршрутизація транспортних засобів та планування розкладу з часовими вікнами на основі ІТС. Група вчених під керівництвом Е. Танігучі показали, що такий підхід дозволяє вантажним перевізникам скоротити витрати на експлуатацію пікапів/вантажівок, а також знизити викиди CO₂ [1]. У майбутньому передові інформаційні системи будуть ширше застосовуватися у логістичній галузі, що дозволить реалізувати ефективні і екологічно безпечні системи доставки.

Вантажні перевезення мають бути чітко враховані при плануванні міських транспортно-логістичних систем. Однак у багатьох містах гене-

ральний план міського вантажного транспорту не приймається взагалі. Це пов'язано з відсутністю відповідного кваліфікованого персоналу, знань та інформаційних даних для цього [3]. Не дивно, що у багатьох містах немає адміністративних одиниць, які повністю займаються вирішенням проблем міських перевезень. Крім того, міське планування зазвичай розглядає довгострокові питання протягом кількох років, тоді як горизонти планування логістики приватних компаній є більш короткостроковими і найчастіше складають кілька місяців. Ця невідповідність тривалості періодів планування часто ускладнює ефективне вирішення питань, пов'язаних із вантажоперевезеннями, як місцевою адміністрацією, так і приватними компаніями. Оскільки міський вантажний транспорт є дуже важливим для сталого розвитку міських територій, містам слід приділяти йому більше уваги, додавши його до сфери місцевого планування. Кожному місту необхідно розробити всеосяжне бачення проблем міських перевезень. Для цього громада повинна отримати відповідний рівень знань та ноу-хау з питань міських вантажоперевезень та зібрати необхідні дані.

Поширеною проблемою міського планування є неадекватне розташування логістичних об'єктів. Вантажні перевізники стикаються із труднощами щодо пошуку землі, яка була б придатною для логістичних терміналів у певній місцевості через правила зонування та ціни на землю. Якщо вони будують свої логістичні термінали далеко від розв'язки на швидкісних автомагістралях і якщо район між розв'язкою та логістичними терміналами потім забудовується як житловий, тоді вантажний транспорт створює проблеми для оточення та безпеки через рух вантажівок житловим районом [4]. Проте існує досить просте та доступне рішення подібних проблем шляхом включення планів вантажних перевезень у процеси планування землекористування.

Інший напрям окреслених проблем, що пов'язаний із плануванням міських вантажних перевезень, умовно позначається як «одиниця планування». По суті, кожен окремий орган влади складає власні плани міського руху, які зазвичай орієнтовані на легкові автомобілі. Але розміри міст часто надто малі для планування вантажних перевезень, оскільки вантажні перевезення в будь-якому окремому місті є лише частиною ланцюжка поставок, що включає лінійні перевезення між містами або навіть між країнами. Тому планування міського вантажного транспорту у місті має бути узгоджене з іншими містами. Така інституційна основа для планування міських вантажних перевезень на ширшій території потрібна для сталого розвитку міських територій.

Міські вантажні перевезення – є, зазвичай, сферою діяльності компаній приватного сектору. Без-

умовно, державний сектор не повинен стягувати ні субсидії, ні додаткові збори з цих приватних компаній. Однак вантажний транспорт дуже впливає на економічний розвиток міст, а також на соціальні та екологічні системи. У деяких екстрених випадках державна та міська влада надають фінансову допомогу вантажним перевізникам і вантажовідправникам шляхом субсидій або позик під низький відсоток. В інших випадках вони стягують додаткові збори за покращення навколишнього середовища. Ця соціальна відповідальність ґрунтується на наступних причинах:

а) проблеми з використанням зовнішніх можливостей нових інвестицій (наприклад, впровадження вантажних перевізників з низьким рівнем викидів);

б) інтерналізація зовнішньої неекономічності за рахунок експлуатації вантажних транспортних засобів (наприклад, плата за затори);

с) потреба у крупних початкових інвестиціях для створення великого проекту вантажного транспорту (наприклад, будівництво великомасштабного логістичного терміналу для спільних систем доставки підприємствами).

Іноді субсидії надаються вантажним перевізникам, які використовують вантажівки з низьким рівнем викидів у міських районах (наприклад, автомобілі, що працюють на природному газі). Зарядка транспортних засобів, що в'їжджають до центральних районів, була запроваджена ще у 2003 році в Лондоні. Субсидії надаються для заохочення підприємств до участі в інноваційних логістичних проектах, таких як передові інформаційні системи та спільні центри доставки.

Зростають побоювання щодо ризиків, спричинених стихійними лихами, включаючи землетруси, повені, цунамі, снігопади та лісові пожежі, а також техногенні небезпеки від аварій та терористичних атак. Хоча в принципі ці ризики мають бути добре оцінені та включені до міської логістики, вони не повністю враховуються при моделюванні міської логістики та реалізації схем міської логістики у міських районах [1]. Це пов'язано з тим, що оцінка ризиків міської логістики ускладнена через невизначеність цих подій; включення ризиків природних і техногенних небезпек тягне за собою додаткові витрати на логістичні операції; природні та техногенні катастрофи не розглядаються як такі, що належать до відповідальності менеджера з логістики. У державному секторі ризики, пов'язані з природними та техногенними небезпеками у системах міського вантажного транспорту, безпосередньо впливають на суспільне благополуччя та здоров'я населення у надзвичайних ситуаціях. Державний сектор зацікавлений у пошуку зменшення шкоди міським логістичним об'єктам та швидкому відновленні після стихійного лиха з точки зору доставки товарів, необхідних

для підтримання високої якості життя у міських районах.

У цьому контексті доцільно розглянути позиції стейкхолдерів, що беруть участь у системах міського вантажного транспорту (відправників, перевізників, адміністраторів, споживачів), щоб врахувати ризики у міській логістиці. Оскільки існують різні мотиви, цілі і поведінка цих стейкхолдерів при зіткненні з ризиками, для моделювання їхньої поведінки потрібні спеціальні методології, що включають багатофакторні моделі.

Для подолання ризиків складності, невизначеності та неоднозначності Крюгером В. була запропонована концепція управління ризиками [5]. Ідея керування ризиками виходить за рамки управління ризиками і включає цикл попередньої оцінки, аналізу, характеристики та контролю. Комплексна система управління ризиками дозволяє зрозуміти залежність кожної зацікавленої сторони, пов'язаної з ініціативами міської логістики та критично важливими об'єктами інфраструктури, а також критичними точками ланцюжків поставок.

Доцільно визначити ризик як імовірність того, що станеться певна подія, яка вплине на досягнення цілей. Міська логістика спрямована на зниження загальних витрат (економічних, соціальних, екологічних) щодо переміщення міських товарів. Існує низка цілей та завдань міських вантажних систем, що знаходяться під загрозою (здоров'я, безпека громадян й водіїв), виконання контрактів на доставку (наприклад, міська комендантська година та тимчасові вікна) та зменшення зміни клімату. Необхідно включити невизначеність у моделі міської логістики, щоб гарантувати, що схеми добре працюватимуть у майбутньому. Для врахування невизначеності у моделюванні ланцюжка поставок використовувалися різні методи, такі як планування сценаріїв та непередбачуваних обставин, дерева рішень та стохастичне програмування [6].

Стохастичне програмування представляє систему як імовірнісну (стохастичну) модель, яка включає коефіцієнти параметрів як випадкові величини формулювання завдання [7]. Це відрізняється від таких методів, як лінійне програмування, де коефіцієнти передбачаються постійним, заданим одним значенням. Стохастичне програмування дає рішення, які працюють краще, коли коефіцієнти параметрів відрізняються від їх середніх чи оціночних значень. Можливий здобуток від вирішення ймовірнісної (стохастичної) моделі вимірюється значенням стохастичного рішення, що є цінним для використання розподілів майбутніх результатів. Це є актуальним для завдань, у яких значення коефіцієнтів параметрів невизначено та відсутня додаткова інформація про їхнє майбутнє. Цей здобуток кількісно

визначає вартість ігнорування невизначеності після прийняття рішення з урахуванням рішення моделі.

У статичних завданнях маршрутизації та планування транспортних засобів фактичний час переміщення між клієнтами є невизначеним, однак складається однозначна оцінка або прогноз [8]. Стохастичні (ймовірні) моделі дозволяють включати випадкові вхідні дані, засновані на розподілі ймовірностей. Стохастичне програмування застосовувалося для проектування мереж ланцюжків постачання [9]. Крім того, воно використовувалося для оцінки переваг (економії витрат) використання стохастичного програмування для маршрутизації транспортних засобів та планування з тимчасовим вікном та змінним часом переміщення у міських районах [10].

Імітаційне моделювання є корисним інструментом для проектування та оцінки міських вантажних та логістичних систем. Воно широко використовується при проектуванні вантажно-розвантажувальних споруд, а також при плануванні складів та розподільчих центрів. Показники експлуатаційних характеристик можуть бути оцінені для різних фізичних конструкцій та моделей попиту. Часто в управлінні ланцюгами постачання та логістикою враховується одночасно кілька критеріїв, крім того для вирішення певної проблеми декілька цілей поєднуються в одну. Таким чином, мету можна змоделювати і вирішити в рамках багатокритеріальної задачі прийняття рішень та задачі багатокритеріальної оптимізації.

Таких оптимальних рішень багато, і утворюється набір оптимальних рішень. Особи, що приймають рішення, повинні вибрати остаточне переважне рішення з числа оптимальних рішень за принципом Парето на основі особистих переваг або додаткових критеріїв. Існує безліч підходів для отримання оптимальних рішень за принципом Парето, а також до вибору остаточного кращого рішення, багато з яких проведені М. Ергодтом та К. Гандіблексом у всебічному огляді багатокритеріального прийняття рішень та багатокритеріальної оптимізації [11].

Кожний зі стейкхолдерів, залучених до міської логістики, мають різні цілі та різні типи поведінки. Відправники вантажу намагаються мінімізувати свої витрати в ланцюжках поставок. Вантажні перевізники намагаються задовольнити запити відправників вантажу про збирання та доставку товарів у суворо встановлені терміни. Жителі хочуть тихої, безшумної атмосфери та чистого повітря у своєму районі. Представники місцевих громад прагнуть стимулювати життєздатність міста за допомогою стійких транспортних систем. Розуміння поведінки стейкхолдерів та взаємодії між ними необхідно оцінити через реалізацію заходів міської логістики. Мультифакторні моделі

зазвичай відтворюють поведінку та взаємодію кількох досліджуваних факторів [12].

Системи міських вантажних перевезень можуть бути представлені з використанням методів мультифакторного моделювання, оскільки вони найбільше підходять для розуміння та вивчення поведінки стейкхолдерів у системах міських вантажних перевезень та їх реакції на політичні заходи. Група вчених під керівництвом П. Девідсона представила огляд існуючих досліджень щодо факторних підходів у вантажних перевезеннях та зазначили, що їх доцільно використовувати для цієї галузі [13].

Гібридні моделі, засновані на сукупних макроекономічних взаємодіях, мікромоделюванні дискретних подій та моделюванні на основі факторів, були розроблені для представлення руху міських товарів. Цей підхід використано у практичній галузі планування дорожньої мережі в Портленді для вивчення сценаріїв міської логістики з використанням наявних наборів даних [14].

Група вчених під керівництвом Дж. Тео представила багатофакторну модель для оцінки заходів міської логістичної політики щодо ціноутворення на дорогах та контролю коефіцієнта завантаження з використанням аукціонів між вантажовідправниками та вантажними перевізниками [15]. В результаті схема ціноутворення на основі відстані зі схемою контролю коефіцієнта завантаження може забезпечити безпрограшну ситуацію, що відповідає цілям основних зацікавлених сторін у міській логістиці. Ціла низка стихійних лих та техногенних катастроф може призвести до порушення роботи міських розподільних систем [16].

Загально визнано, що міські транспортні системи мають бути більш стійкими, щоб обмежити наслідки стихійного лиха. Схеми міської логістики можуть забезпечити ефективний спосіб безперервного розподілу послуг, коли пропускна спроможність міської транспортної системи скоротилася внаслідок стихійних лих. Пропускна спроможність транспортних каналів часто втрачається або знижується після стихійного лиха, що призводить до збільшення часу в дорозі, затримок та штрафів за затримки. Схеми відправлення та призначення для поїздок вантажних автомобілів можуть бути змінені через блокування повідомлень, що призведе до зміни маршрутів у міських районах. Необхідно розробити відповідні схеми міської логістики щодо роботи протягом усього періоду відновлення після стихійного лиха. Моделі можуть допомогти у виявленні вразливих ланок, а також у визначенні найефективнішого графіка проектів реконструкції. Прямі втрати, включаючи реконструкцію шляхів сполучення, управління рухом та непрямі втрати (збої в роботі та збільшення затримок) можна оцінити за допомогою моделювання економічних втрат.

Фінансові втрати від стихійного лиха найкраще прогнозуються з використанням моделей катастроф. Інформація про небезпеку та інвентаризацію може використовуватися для оцінки вразливості споруд до пошкодження внаслідок стихійного лиха. Збитки прогнозуються за прямими витратами на ремонт або реконструкцію, та непрямими – припинення діяльності та евакуація. Інформація про небезпеку включає розгляд розташування, частоти, серйозності лих, значною мірою заснованих на аналізі історичних даних. Для інвентаризаційного аналізу потрібна інформація про тип та міцність штучних споруд. Моделювання вразливості може використовуватися для прогнозування пошкодження споруди при певних стихійних лихах, а моделі втрат – для оцінки фінансових втрат, які зазнали внаслідок фізичної шкоди.

Висновки. Три стовпи бачення міської логістики, мобільності, стійкості та придатності для життя, підкріплені такими цінностями, як безпека, захищеність та економічне процвітання, мають надихати дослідників та практиків на розробку та впровадження рішень для вирішення проблем міських вантажоперевезень. Сучасні міські транспортно-логістичні системи надають мешканцям широкий спектр переваг. Проте, можуть виникнути значні негативні наслідки. Існує ряд перспективних схем, які можуть повністю реалізувати концепції міської логістики, у тому числі: встановлення ефективних партнерських відносин між ключовими групами стейкхолдерів; впровадження інформаційно-комунікаційних технологій та інтелектуальних транспортних систем; просування корпоративної відповідальності; включення міського вантажного транспорту як невід'ємного компонента міського планування.

Необхідно, щоб моделі транспортної логістики враховували ризики, щоб міські розподільні системи могли стати більш стійкими до природних та техногенних небезпек. Моделі, що враховують ризики, можуть допомогти у розробці схем міської логістики для покращення здоров'я та безпеки людей, які беруть участь у транспортній логістиці, а також мешканців. Завдання полягає в тому, щоб знайти інноваційні схеми та розробити процеси планування, які дозволять реалізувати концепції міської логістики.

Поставлена мета статті щодо виокремлення парадигми саме ефективного управління міськими транспортно-логістичними системами була досягнута. Для досягнення поставленої мети були вирішені завдання щодо формування структури концепції транспортно-логістичної системи; з'ясування сутності міської транспортно-логістичної системи; систематизації ризиків, що впливають на ефективність функціонування міських транспортно-логістичних систем, та дослідити концепцію управління

цими ризиками; наведення моделювання як корисного інструменту проектування та оцінки міських транспортно-логістичних систем.

У дослідженні описані зв'язки між інженерною безпекою людини та міською логістикою. Крім того, було окреслено необхідність моделей для допомоги у відновленні транспортної інфраструктури для державного сектора, а також необхідність розробки планів забезпечення безперервності бізнесу для приватного сектору. У зв'язку зі зростаючою урбанізацією, збільшенням кількості екстремальних погодних явищ та загрозою тероризму, необхідні удосконалені моделі міських вантажоперевезень, щоб звести до мінімуму збої в системах міських вантажоперевезень через природні і техногенні небезпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міська логістика: моделювання мережі та інтелектуальні транспортні системи / Танігучі Е. та інші. Оксфорд : Пергамон, 2001. 260 с.
2. Купер Дж. Інновації в логістиці: вплив на транспорт і навколишнє середовище. У вантажному транспорті та навколишньому середовищі / за ред. М. Крун, Р. Сміт, Дж. ван Хем, Нью-Йорк : Ельзевір, 1991. С. 235-254.
3. Зографос К. Г., Андрутопулос К. Н. Евристичний алгоритм розв'язання задач розподілу небезпечних матеріалів. *Європейський журнал операційних досліджень*. 2004. № 152 (2). С. 507–519.
4. Танігучі Е., Немото Т. Управління транспортним попитом на вантажні перевезення. Інновації у вантажному транспорті. Саутгемптон : ВІТ Прес, 2002. С. 101–124.
5. Крюгер В. Критичні інфраструктури під загрозою: потреба в новому концептуальному підході та розширених аналітичних інструментах. *Техніка надійності та безпека системи*. № 93 (12). 2008. С. 1781–1787.
6. Шапіро Дж. Ф. Моделювання ланцюга поставок, 2-е вид. Белмонт: Даксбері, 2008. 618 с.
7. Бірдж Дж. Р., Луво Ф. Введення в стохастичне програмування. Нью-Йорк: Спрінгер, 1997. 485 с.
8. Псарафтис Х. Н. Динамічні маршрути транспортних засобів: стан і перспективи. *Аннали операційних досліджень*. 1995. № 61. С. 143–164.
9. Сантосо Т., Ахмед С., Гетшалькс М., Шапіро А. Стохастичний підхід до програмування для проектування мережі ланцюга поставок в умовах невизначеності. *Європейський журнал операційних досліджень*. 2005. № 167. С. 96–115.
10. Томпсон Р. Г., Танігучі Е. Міська логістика та вантажний транспорт. *Довідник з логістики та управління ланцюгом поставок*. 2001. № 2. С. 393–404.
11. Ерготт М., Гандібльо Х. Оптимізація за кількома критеріями: сучасні анотовані бібліографічні огляди. Міжнародна серія з дослідження операцій та науки управління. Бостон : Академічні видавництва Клувер, 2002. 514 с.
12. Вулдрідж М. Вступ до мультифакторних систем. Нью-Йорк : Джон Вайлі і санс, 2002. 365 с.

13. Девідсон П., Хенесі Л., Рамстедт Л., Торнквіст Дж., Вернстедт Ф. Аналіз факторно-орієнтованих підходів до транспортної логістики. *Дослідження транспорту*. 2005. № 13. С. 255–271.

14. Тан К. С. Перспективи управління ризиками ланцюга поставок. *Міжнародний журнал економіки виробництва*. № 103. 2006. С. 451–488.

15. Тео Дж. С. Е., Танігучі Е., Куреші А. Г. Оцінка ціноутворення міських вантажних доріг на основі відстаней та кордонів у середовищі електронної комерції з моделлю кількох факторів. *Запис про дослідження транспорту: Журнал Ради транспортних досліджень*. № 2269. 2012. С. 127–134.

16. Maslil N., Riashchenko V., Syvolap L., Bezpartochna O. Management Approach to Implementation of ERP-System and CBIP for Effective of Enterprises` Integration. *Journal of Information Technology Management*. 2021. Special Issue. P. 91–102. DOI: <https://doi.org/10.22059/jitm.2021.80739>.

REFERENCES:

1. Taniguchi E., Thompson R. G., Yamada T, van Duin R. (2001) *Miska lohistyka: modeliuвання merezhi ta intelektualni transportni systemy* [City logistics]. Oxford: Pergamon.
2. Cooper J. (1991) *Innovatsii v lohistytsi: vplyv na transport i navkolyshnie seredovyshche*. U vantazhnomu transporti ta navkolyshnomu seredovyshchi [Innovation in logistics: The impact on transport and the environment. In freight transport and the environment]. New York: Elsevier.
3. Zografos K. G., Androutopoulos K. N. (2004) *Evrystychnyi alhorytm rozv'iazання zadach rozpodilu nebezpechnykh materialiv* [A heuristic algorithm for solving hazardous materials distribution problems]. *Yevropeyskyi zhurnal operatsiinykh doslidzhen*, vol. 152, no. 2, pp. 507–519.
4. Taniguchi E., Nemoto T. (2002) *Upravlinnia transportnym popytom na vantazhni perevezennia*. Innovatsii u vantazhnomu transporti [Transport demand management for freight transport. In Innovations in freight transport]. Southampton: WIT Press.
5. Kröger W. (2008) *Critical infrastructures at risk: A need for a new conceptual approach and extended analytical tools* [Krytychni infrastruktury pid zahrozoiu: potreba v novomu kontseptualnomu pidkhodi ta rozshyrenykh analitychnykh instrumentakh]. *Tekhnika nadiinosti ta bezpeka systemy*, vol. 93, no. 12, pp. 1781–1787.
6. Shapiro J. F. (2008) *Modeliuвання lantsiuha postavok, 2-e vyd* [Modeling the supply chain]. Belmont: Duxbury, Thomson.
7. Birge J. R., Louveaux F. (1997) *Vvedennia v stokhastychno prohramuvannia* [Introduction to stochastic programming]. New York: Springer.
8. Psaraftis H. N. (1995) *Dynamichni marshruty transportnykh zasobiv: stan i perspektyvy* [Dynamic vehicle routing: status and prospects]. *Annaly operatsiinykh doslidzhen*, vol. 61, pp. 143–164.
9. Santoso T., Ahmed S., Goetschalckx M., Shapiro A. (2005) *Stokhastychnyi pidkhid do prohramuvannia dlia projektuvannia merezhi lantsiuha postavok v*

umovakh nevyznachenosti [A stochastic programming approach for supply chain network design under uncertainty]. *Yevropeyskyi zhurnal operatsiinykh doslidzhen*, vol. 167, pp. 96–115.

10. Thompson R. G., Taniguchi E. (2001) Miska lohistyka ta vantazhnyi transport [City logistics and freight transport]. *Dovidnyk z lohistyky ta upravlinnia lantsiuhom postavok*, vol. 2, pp. 393–404.

11. Ehrgott M., Gandibleux X. (2002) Optyimizatsiia za kilkoma kryteriiamy: suchasni anotovani bibliohrafichni ohliady [Multiple criteria optimization: State of the art annotated bibliographic surveys]. *Mizhnarodna seriia z doslidzhennia operatsii ta nauky upravlinnia*. Boston: Akademichni vydavnytstva Kluver.

12. Wooldridge M. (2002) Vstup do multyfaktornykh system [An introduction to multiagent systems]. New York: John Wiley & Sons.

13. Davidsson P., Henesey L., Ramstedt L., Tornquist J., Wernstedt F. (2005) Analiz faktorno-oriientovanykh pidkhodiv do transportnoi lohistyky [[An anal-

ysis of agent-based approaches to transport logistics]. *Doslidzhennia transportu*, vol. 13, pp. 255–271.

14. Tang C. S. (2006) Perspektyvy upravlinnia ryzykamy lantsiuha postavok [Perspectives in supply chain risk management]. *Mizhnarodnyi zhurnal ekonomiky vyrobnytstva*, vol. 103, pp. 451–488.

15. Teo J. S. E., Taniguchi E., Qureshi A. G. (2012) Otsinka tsinoutvorennia miskykh vantazhnykh dorih na osnovi vidstanei ta kordoniv u seredovyskhi elektronnoi komertsii z modelliu kilkokh faktoriv [Evaluation of distance-based and cordon-based urban freight road pricing on e-commerce environment with multi-agent model]. *Zapys pro doslidzhennia transportu: Zhurnal Rady transportnykh doslidzhen*. vol. 2269, pp. 127–134.

16. Maslii N., Riashchenko V., Syvolap L., Bezpartochna O. Management Approach to Implementation of ERP-System and CBIP for Effective of Enterprises` Integration. *Journal of Information Technology Management*. 2021. Special Issue. P. 91–102. DOI: <https://doi.org/10.22059/jitm.2021.80739>.

ІНСТИТУЦІЙНІ ІНДИКАТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

INSTITUTIONAL INDICATORS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN WAR CONDITIONS

Досліджено економічні передумови інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств України до початку російського окупаційного вторгнення 2022 року та сформульовано авторське бачення інституційних індикаторів, які б сприяли позитивним рішенням потенційних інвесторів агросектору України в короткостроковій перспективі. На основі аналізу фінансових показників діяльності сільськогосподарських підприємств України встановлено, що загалом вони є інвестиційно привабливими, проте в умовах воєнного має місце зростання ризику невизначеності інвесторів, що обумовлений імовірністю втрати капіталу внаслідок окупації окремих територій та законодавчо незахищеністю інвестицій. Визначено, що ключовим індикатором покращення інвестиційного клімату є позиціонування України як правової держави, що в умовах війни зберігає державний устрій та демонструє узгоджену взаємодію інституцій різного рівня, спрямовану на комплексну підтримку агросектору під час посівної кампанії для забезпечення максимально можливого урожаю та попередження продовольчої кризи національного та глобального масштабу.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інституційні суб'єкти, інституційні індикатори, сільськогосподарське підприємство, документування, бухгалтерський облік, звітність.

УДК 330.322:338.432:657.3

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-18>

Канцедал Н.А.

к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет

Лера О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет

Kantsedal Nataliya

Poltava State Agrarian University

Leha Olha

Poltava State Agrarian University

In the article the economic prerequisites of investment attractiveness of agricultural enterprises of Ukraine to the beginning of Russian occupation invasion in 2022 are investigated and the author's vision of institutional indicators, contributing to the positive decisions of potential investors in the agricultural sector of Ukraine in the short term perspective is formulated. To achieve the purpose, the following methods were used: deductive method (to study the influence of military operations on the Ukrainian territory on the activities of agricultural enterprises and their investment attractiveness); statistical research and monetary analysis (to assess the primary signs of investment attractiveness of companies); periodization (to study in depth the variable states of the object of knowledge with subsequent identification of indicators of its quantitative and qualitative changes). On the basis of the analysis of financial indicators of agricultural enterprises of Ukraine it has been revealed that they are attractive for investments generally. It was found that 2022 was a powerful marker of a new geo-economic era, characterized by institutional changes that can positively affect the investment climate in the agricultural sector of Ukraine in the short term. At the heart of these changes is the state of Ukraine as a national-level regulatory institution, which has introduced new legislative changes aimed at avoiding a food crisis. The justification of institutional indicators of investment attractiveness of the agricultural sector of Ukraine is carried out taking into account the economic interest of states that conduct policy of support and assistance to Ukraine, aimed at ending the war, overcoming its consequences, and preventing a global food crisis. It was determined that the key aspect of improving the investment climate is positioning Ukraine as a state governed by the rule of law during the war. It allows making optimistic prognoses on introduction of effective mechanisms of realization of the national investment plan, preferential taxation of direct foreign investments, and insurance of investment risks.

Key words: investment, investment climate, institutional participants, institutional indicators, agricultural enterprise, documentation, accounting, reporting.

Постановка проблеми. Воєнні дії на території України стали причиною найважчої посівної кампанії у 2022 році, обтяженої повною або частковою окупацією окремих районів та областей, замінуванням сільськогосподарських угідь та доріг, блокуванням морських портів, складів та зерносховищ, порушенням логістичних зв'язків, руйнуванням господарських будівель, знищенням або викраденням сільськогосподарської техніки, нестачею пального, сировини та інших оборотних активів [1].

Все це загострює проблему глобальної нестачі продовольства, оскільки частка України у глобальному експорті лише зернових склала 10% у 2020–2021 та 14% у 2021–2022 роках [2].

З метою попередження гуманітарної кризи всередині країни, створено низку нормативних документів, зокрема щодо заборони та обмеження експорту сільськогосподарської продукції [3], розширено перелік заходів державної фінансової під-

тримки сільськогосподарських товаровиробників у 2022 році [4].

Ризик втрати можливості розпочати виробничий цикл майже на 30 % посівних площ обумовив невідкладну потребу прийняття Закону України № 7178 «Про забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану» [5], яким запроваджено комплексні заходи щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників (зокрема, спрощення процедури користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення в умовах воєнного стану, спрощення процедурних аспектів юридичного оформлення орендних відносин). За попередніми оцінками, це дозволить додатково залучити до обробітку землі комунальної та державної власності – до 20 тис. га до 400 тис. га відповідно [6].

На тлі суттєвих деформацій економічного потенціалу сільськогосподарських виробників, спричинених війною, питання інвестування в аграр-

ний сектор України не втрачають актуальності. В нових умовах на рішення інвесторів впливатимуть не лише наявність додаткових ризиків, а й ретельний підхід до вивчення інституційних індикаторів, що обумовлюють наявний та імовірні сценарії розвитку інвестиційного клімату в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Оцінка короткострокових та середньострокових перспектив України на тлі російського воєнного вторгнення є предметом широких дискусій у наукових колах. Так, у квітні 2022 року колективом авторів Віденського інституту міжнародних економічних досліджень опубліковано звіт «Russia's Invasion of Ukraine: Assessment of the Humanitarian, Economic and Financial Impact in the Short and Medium Term» [7].

У контексті досліджуваного теми основні ідеї згаданої вище праці зводяться до наступного: сільськогосподарський сектор, де нещодавно була проведена земельна реформа, має великий потенціал для зростання ефективності, яка може бути досягнута за рахунок збільшення післявоєнних інвестицій [7, с. 6]. Ключовим аспектом таких інвестицій автори вбачають інтеграцію з ЄС, що відкривало б можливості участі у всіх основних програмах ЄС – об'єднувальних фондах, програмах обміну, дослідження та наукового співробітництва, транс'європейських транспортних та інших інфраструктурних проектах, спільної енергетичної політики та програм переходу, пов'язаних з зеленим курсом економіки (New Green Deal) [7, с. 48].

Водночас найбільш проблемними питаннями, що спричиняють несприятливий інвестиційний клімат в Україні є наявність загроз та ризиків гібридної війни, недосконалість законодавства, податкової системи, ризики втрат або знецінення капіталу, бюрократія, корупція, тіньові схеми [8].

У дослідженні причин, що перешкоджають активному інвестуванню в український агросектор, А. Гмирін називає «застаріле податкове законодавство, відсутність конструктивного діалогу держави з інвесторами і корумповане судочинство» [9]. На думку автора, це суттєво послаблює імідж нашої держави в очах зовнішніх інвесторів.

З іншого боку, варто відзначити: діяльність вітчизняних сільськогосподарських підприємств, що мали високі або достатні показники фінансової незалежності до 2022 року все більше характеризувалася прагненням формулювати власну інвестиційну стратегію, зважаючи на низьку активність зовнішніх інвесторів [10, с. 15].

В умовах війни 2022 року держава є ключовим регуляторним інститутом національного рівня, що генерує стратегічно важливі рішення, спрямовані як на збереження територіальної цілісності України, так і на досягнення позитивних результатів економічної діяльності, в тому числі у галузі сільського господарства. Саме тому законодавчі

ініціативи, спрямовані на підтримку агросектору, слід розглядати як серйозне підґрунтя для розвитку інвестиційної стратегії сільськогосподарських товаровиробників, здатних використовувати аграрний потенціал в умовах невизначеності.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення економічних передумов інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств України до початку російського окупаційного вторгнення та ідентифікація інституційних індикаторів, які б сприяли позитивним рішенням потенційних інвесторів агросектору в короткостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні передумови інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств України слід розглядати у контексті багаторівневого моніторингу оціночних індикаторів, що включають фінансові-економічні, екологічні та соціальні показники, іміджеві характеристики діяльності окремих господарських суб'єктів.

Основним джерелом інформації для первинної оцінки індикаторів інвестиційної привабливості підприємств є дані бухгалтерського обліку, фінансової та статистичної звітності. За будь-яких обставин процес формування інвестиційної стратегії не може обійтися без ретроспективного аналізу фінансово-економічних показників, що у межах даного дослідження виконувався на основі відкритих даних розділу «Економічна статистика» Державної служби статистики України [11].

Одним із основних факторів, що впливають на ефективність інвестиційного процесу є загальні показники діяльності підприємств, які у свою чергу, дозволяють визначити можливості ресурсного забезпечення капітальних та фінансових інвестицій. На рис. 1 представлено динаміку фінансових результатів до оподаткування підприємств України за 2013–2020 рр.

Як видно з рис. 1, за представлений період близько 70 % підприємств України отримали позитивний фінансовий результат до оподаткування.

Частка підприємств, які отримали позитивний фінансовий результат у сфері сільського господарства склала 85%, відповідно негативний фінансовий результат отримало 15% сільськогосподарських підприємств. Динаміка чистого прибутку (збитку) від діяльності підприємств України за 2013–2020 рр. свідчить, що сільське, лісове та рибне господарство має характер прибутковості. В середньому за досліджувані період питома вага прибуткових підприємств в цілому по Україні склала 71%, а збиток отримало 29% господарюючих суб'єктів відповідно.

Загальні тенденції інвестиційної активності підприємств України в частині капітальних інвестицій упродовж 2017–2019 років характеризуються позитивною динамікою (табл. 1). У 2019 році порівняно з 2017 роком сума капітальних інвес-

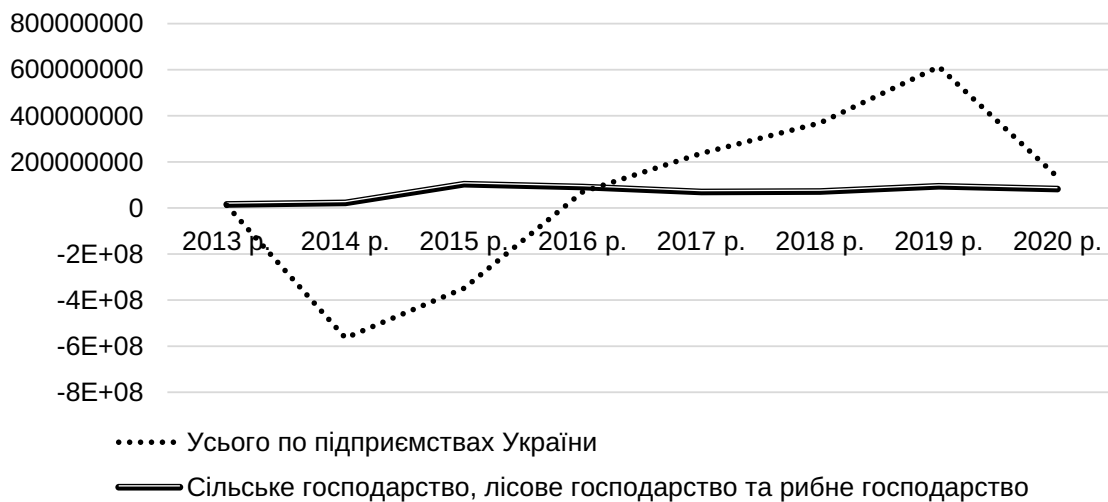


Рис. 1. Динаміка динаміку фінансових результатів до оподаткування підприємств України за 2013–2020 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними Держкомстату

тицій за видами активів збільшилася на 171 млрд 635,9 млн грн, або на 41,6%. При цьому інвестиції у матеріальні активи зросли у 2019 році порівняно з 2017 роком на 166 млрд 146,7 млн грн, або на 41,8%, у нематеріальні активи – на 5 млрд 489,2 млн грн, або на 35,7%.

В розрізі об'єктів активів проведений аналіз дає можливість зробити наступні висновки: вартість капітальних інвестицій у житлові будинки зросла на 8,6%, нежитлові будинки – на 55,7%, інженерні споруди – на 73,7%, машини, обладнання та інвентар – на 38,4%, транспортні засоби – на 20,1%, земля – на 45,7%, довгострокові біологічні

активи тваринництва – на 24,4%, інші матеріальні активи – на 56,2%. Структура капітальних вкладень в активи за 2019 рік представлена на рис. 2.

У структурі капітальних інвестицій в активи переважає частка вкладень у матеріальні активи – в середньому 95,3%, тоді як в нематеріальні активи відповідно 4,7%.

У структурі капітальних інвестицій у матеріальні активи переважає частка інвестицій у машини, обладнання та інвентар. Зокрема, у загальних капітальних інвестиціях у активи частка машин, обладнання та інвентарю склала у досліджуваних роках відповідно 34,8%, 33,1% та 34%.

Таблиця 1

Динаміка та структура капітальних інвестицій підприємств України за видами активів, 2017, 2019 рр.

Показники	2017 р.		2019 р.		Відхилення 2019 р. до 2017 р.	
	сума, млн грн	у %	сума, млн грн	у %	+;-	%
Інвестиції у матеріальні активи:	397426,4	96,3	563573,1	96,4	+166146,7	+41,8
житлові будівлі	51238,9	12,4	55623,6	9,5	+4384,7	+8,6
нежитлові будівлі	57638,8	14,0	89717,7	15,4	+32078,9	+55,7
інженерні споруди	75946,5	18,4	131910,5	22,6	+55964	+73,7
машини, обладнання та інвентар	143588,9	34,8	198709,5	34,0	+55120,6	+38,4
транспортні засоби	52703,3	12,8	63319,1	10,8	+10615,8	+20,1
земля	1281	0,3	1866	0,3	+585	+45,7
довгострокові біологічні активи	3295,5	0,8	4101,2	0,7	+805,7	+24,4
інші матеріальні активи	11733,5	2,8	18325,5	3,1	+6592	+56,2
Інвестиції у нематеріальні активи	15386,3	3,7	20875,5	3,6	+5489,2	+35,7
з них						
програмне забезпечення та бази даних	7776,9	1,9	9886,6	1,7	+2109,7	+27,1
права на комерційні позначення, авторські та суміжні права тощо	5446,8	1,3	7525,3	1,3	+2078,5	+38,2
Усього	412812,7	100	584448,6	100	+171635,9	+41,6

Джерело: розраховано авторами за даними Держкомстату

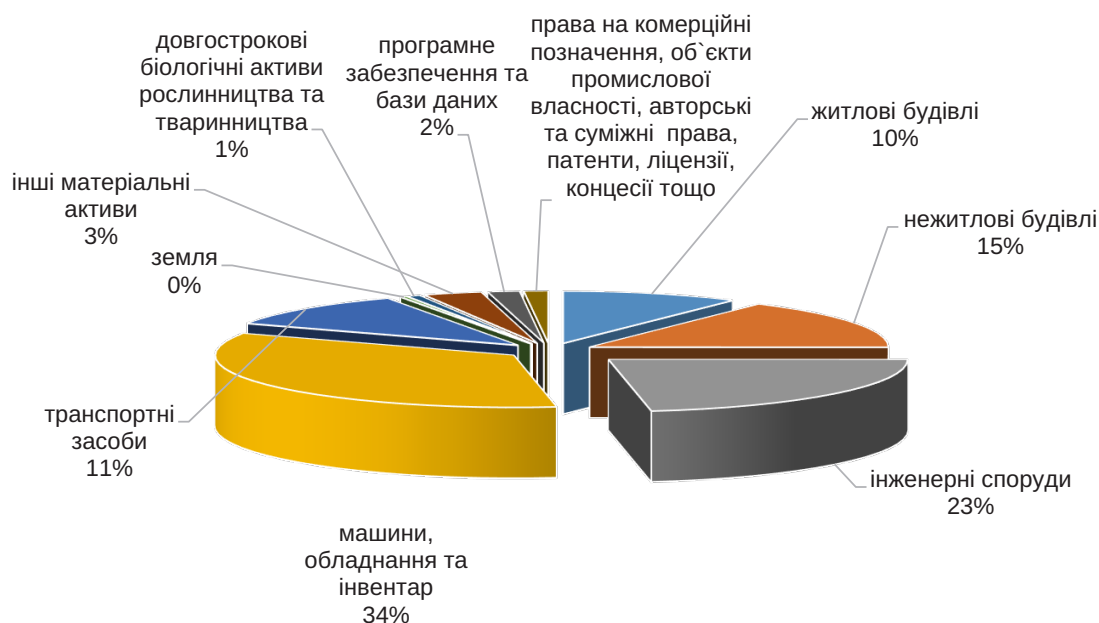


Рис. 2. Структура капітальних вкладень в активи за 2019 р., %

Джерело: розраховано авторами за даними Держкомстату

Оскільки у фокусі даного дослідження є агро-сектор України, доцільно проаналізувати динаміку капітальних вкладень у сільське господарство в розрізі відповідних видів активів (табл. 2).

В ході аналізу капітальних вкладень в активи агросектору України виявлено, що сума інвестованих коштів зменшилася у 2020 році порівняно з 2019 роком на 8 млрд 449 млн 774 тис. грн, або на 14,3%. При цьому сума інвестицій у матеріальні активи зменшилася на 7 млрд 833 млн 585 тис. грн, або на 13,6%, у нематеріальні активи на 526 млн 189 тис. грн, або на 37%.

В структурі капітальних вкладень в матеріальні активи спостерігається зниження інвестування: у будівлі житлові – на 50 млн. 544 тис. грн, або на 36,5%; у будівлі нежитлові – на 1 млрд 489 млн. 356 тис. грн, або на 14,4%; в інженерні споруди – на 739 млн 772 тис. грн, або на 26,9%; у машини, обладнання та інвентар – на 2 млрд 672 млн 164 тис. грн, або на 9,5%; у транспортні засоби – на 2 млрд 172 млн. 873 тис. грн, або на 22,4%; у землі – на 12 млн. 955 тис. грн, або на 4,5%; у довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва – на 778 млн. 625 тис. грн, або на 13,6%; в інші матеріальні активи – на 7 млн. 296 тис. грн, або на 1,1%.

Щодо капітальних вкладень у нематеріальні активи, то витрати на придбання прав на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти зменшилися на 26 млн. 497 тис. грн, або на 63,5%, програмне забезпечення та бази даних – на 1 млн. 340 тис. грн, або на 2,9%.

В цілому, обсяг капітальних інвестицій в аграрний сектор України характеризується невисокими

показниками. У структурі капітальних інвестицій переважають капітальні інвестиції в матеріальні активи, станом на 2020 рік їх питома вага становить 98,4%, а у 2019 році – 97,6%.

Динаміка придбання сільськогосподарськими підприємствами України нової сільськогосподарської техніки, запчастин, вантажних автомобілів у 2017–2020 роках представлена у табл. 3.

Аналіз даних табл. 3 свідчить про негативну динаміку капітальних інвестицій, пов'язаних із придбанням сільськогосподарської техніки, запасних частин та вантажних автомобілів. Кількість одиниць придбаної техніки у 2020 році порівняно з 2017 роком загалом зменшилася майже у 2 рази. Основними причинами такої тенденції є висока вартість та недостатність заходів державної підтримки сільськогосподарських виробників.

Отже, за даними ретроспективного аналізу фінансово-економічних показників та актуальних наукових публікацій можна констатувати: дослідження причин, що спричиняють погіршення інвестиційного клімату для аграрних підприємств України доцільно розглядати з урахуванням їх умовної періодизації на «довоєнний» (до 2022 року) та «післявоєнний» період. Це дозволяє виокремлювати і поділяти інформацію на кількісно та якісно однорідні групи з метою її систематизації за часовими та просторовими критеріями для отримання нових теоретичних знань. В основі такого поділу є 2022 рік, оскільки масоване російське військове вторгнення в Україну стало причиною суттєвих змін у глобальних економічних та геополітичних площинах.

2022 рік став потужним маркером нової гео-економічної епохи, що характеризується все біль-

Динаміка капітальних інвестицій за видами активів у сільське, лісове та рибне господарство України за 2019–2020 рр.

Види активів	2019 р.			2020 р.			Відхилення 2020 р. до 2019 р.	
	Сума, тис. грн.	У % до суми	У % до загальної вартості	Сума, тис. грн.	У % до суми	У % до загальної вартості	+;-	%
Обсяг капітальних інвестицій	59129469	100,0	9,5	50679695	100,0	10,0	-8449774	-14,3
У тому числі:								
Інвестиції в матеріальні активи	57705489	97,6	9,6	49871904	98,4	10,3	-7833585	-13,6
з них								
будівлі житлові	138582	0,2	0,2	88038	0,2	0,3	-50544	-36,5
будівлі нежитлові	10310677	17,4	10,3	8821321	17,4	11,2	-1489356	-14,4
інженерні споруди	2752625	4,7	1,8	2012853	4,0	1,6	-739772	-26,9
машини, обладнання та інвентар	28127680	47,6	14,2	25455516	50,2	15,7	-2672164	-9,5
транспортні засоби	9688160	16,4	14,7	7515287	14,8	15,0	-2172873	-22,4
земля	288015	0,5	12,9	275060	0,5	12,0	-12955	-4,5
ДБА	5718102	9,7	95,3	4939477	9,7	94,1	-778625	-13,6
інші матеріальні активи	681648	1,2	3,3	674352	1,3	3,0	-7296	-1,1
Інвестиції в нематеріальні активи	1423980	2,4	6,1	897791	1,6	3,6	-526189	-37,0
з них								
права на комерційні позначення, авторські та суміжні права тощо	41 713	0,1	0,5	15216	0,0	0,2	-26497	-63,5
програмне забезпечення та бази даних	46643	0,1	0,5	47983	0,1	0,4	+1340	+2,9

Джерело: розраховано авторами за даними Держкомстату

шим злиттям глобальної економіки і безпеки. На думку Н. Cohen, концепція геоекономічної епохи передбачає піддавати іноземні інвестиції новому розгляду – через призму національної безпеки окремих держав [12, с. 793]. З одного боку – це притік іноземних інвестицій в країну, що може стати полем дипломатичної битви з точки зору імовірності нанесення шкоди інвестором (наприклад, Huawei і 5G) [12, с. 793], у нашому ж випадку – це ризик втрати капіталу інвестора в умовах війни.

У цьому контексті L. Gavatiuk акцентує увагу на наступних проблемах інституційного характеру: 1) низький рівень захисту інвесторів, оскільки відбувається великий відтік капіталу внаслідок окупації території; 2) ризик невизначеності іноземних інвесторів щодо того, наскільки добре їхні інвестиції в Україні захищені під час збройних конфліктів та військових дій [8].

Проте ключовим аспектом покращення інвестиційного клімату може стати позиціонування України як правової держави в умовах війни, що підвищує ступінь довіри до неї як до центрального регуляторного інституту національного рівня. Позитивним зрушенням у цьому напрямку дали

початок впровадження нових законодавчих змін 2022 року, пов'язаних з недопущенням продовольчої кризи всередині країни, а також напрацювання політичного іміджу, сприятливого для налагодження та зміцнення міждержавних зав'язків у вирішенні глобальних проблем суспільства.

Відповідно, для комплексної оцінки інституційних індикаторів інвестиційної привабливості агросектору України скористаємося методом їх періодизації та класифікації на позитивні і негативні, «фактичні» (ті, що мають місце в реаліях) і «прогнозні» (ті, що на думку авторів, є найбільш вірогідними для України у її геоекономічній перспективі).

Отже, в період до 24.02.2022 р. позитивними індикаторами, що формували інвестиційний клімат в агросекторі України були: 1) географічне положення та сприятливі кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва; 2) прибутковість діяльності суб'єктів сільськогосподарського виробництва; 3) готовність суб'єктів сільськогосподарського виробництва розвивати власну інвестиційну стратегію з урахуванням принципів біоекономічного розвитку [10, с. 18].

Таблиця 3

Придбання сільгоспідприємствами України нової техніки та запчастин, автомобілів вантажних за 2017–2020 рр., шт.

Найменування	Роки				Відхилення 2020 р. до 2017 р. %
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Трактори всіх видів	3688	3105	2109	1976	-46,4
з потужністю менше 40 кВт	95	108	61	84	-11,6
з потужністю 40 - 60 кВт	323	257	187	170	-47,4
з потужністю від 60 - 100 кВт	1489	1320	817	738	-50,4
понад 100 кВт	1782	1420	1044	984	-44,8
Плуги	1786	1483	924	837	-53,1
Культиватори	2374	1828	1330	1101	-53,6
Борони	2740	2505	1974	1662	-39,3
Сівалки (без тукових)	2322	1718	1323	1188	-48,8
Розкидачі гною і добрив (включаючи сівалки тукові)	1398	1230	938	735	-47,4
Машини і пристрої для поливу	367	490	302	293	-20,2
Водяні насоси і насосні станції	696	874	764	573	-17,7
Сінокосарки	435	317	293	220	-49,4
Жатки валкові	1194	828	566	1240	+3,9
Прес-пакувальники, включаючи прес-підбирачі	296	259	181	171	-42,2
Комбайни зернозбиральні	1026	576	487	443	-56,8
Комбайни кукурудозбиральні	9	8	5	4	-55,6
Комбайни кормозбиральні	42	41	23	22	-47,6
Комбайни бурякозбиральні	10	13	-	-	-100,0
Молотарки	68	57	39	17	-75,0
Сортувальні і калібрувальні машини і механізми	132	116	86	66	-50,0
Машини для збирання овочів і баштанних культур	21	50	-	26	23,8
Машини для збирання плодів, ягід, винограду	4	9	-	-	-100,0
Зерноочисні машини	390	260	242	148	-62,1
Доїльні установки та апарати	222	106	198	217	-2,3
Очищувачі-охолоджувачі молока	87	94	81	78	-10,3
Молочні сепаратори	7	5	7	13	85,7
Інкубатори	3	-	-	-	-100,0
Машини і механізми для приготування кормів	221	183	195	155	-29,9
Роздавачі кормів для великої рогатої худоби	105	86	83	73	-30,5
Роздавачі кормів для свиней	58	21	46	27	-53,4
Транспортери для прибирання гною	334	329	326	335	0,3
Причепи та напівпричепи сільськогосподарські	1202	1217	923	845	-29,7
Автомобілі вантажні					
з дизельними та напівдизельними двигунами внутрішнього згоряння	703	513	500	453	-35,6
з поршневыми двигунами внутрішнього згоряння з іскровим запалюванням	26	26	14	7	-73,1

Джерело: розраховано авторами за даними Держкомстату

Разом з тим, до негативних індикаторів цього періоду слід віднести: 1) відсутність довіри до української влади та судової системи; 2) високий рівень корупції; 3) відсутність податкових преференцій для зовнішніх інвесторів; 4) низькі темпи мінімізації тіньового сектору економіки й інституційна неузгодженість державних суб'єктів, відпо-

відальних за боротьбу з фіктивними фінансовими інструментами [13]; 4) відсутність дієвих механізмів державної підтримки сільськогосподарських виробників; 5) загроза війни.

З початком воєнного вторгнення в Україну російськими окупаційними військами 24.02.2022 р. найбільш несприятливим індикатором інвестицій-

ного клімату є фактор війни та незаконної тимчасової окупації частини її території.

Водночас, Україна стала центральним суб'єктом нової геополітичної епохи, щоденно демонструючи, що українські державні та суспільні інституції достатньо ефективні, щоб пройти випробування війною. За таких умов до позитивних індикаторів «довоєнного» періоду додаються нові інституційні рішення, спрямовані на підтримку аграрного сектору, допомогу регіонам, що постраждали від воєнних дій та попередження глобальної продовольчої кризи. До них відносяться:

1. Оперативне реагування на підвищений рівень небезпеки під час польових робіт в зв'язку із замінуванням до 10 % сільськогосподарських угідь [1], а саме: запуск проєкту Military.feodal.online компанії Feodal спільно з Міністерством аграрної політики України, що допомагає аграріям передавати інформацію про заміновані поля.

2. Оперативне реагування органів ДСНС та ЗСУ, що отримують інформацію від компанії Feodal про стан і проблему поля та координати, де потрібні перевірка і знешкодження вибухонебезпечних предметів.

3. Оперативне прийняття законодавчих змін, зокрема щодо:

1) полегшення ведення посівної кампанії (Закон України №7178 «Про забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану»);

2) введення податкових пільг, пов'язаних із платою за землю, нарахуванням і сплатою загального мінімального податкового зобов'язання на тимчасово окупованих збройними формуваннями РФ територіях, а також на ділянках, що визначені обласними військовими адміністраціями як засмічені вибухонебезпечними предметами та/або на яких наявні фортифікаційні споруди (Закон України № 2120-ІХ «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період воєнного стану»);

3) розширення можливостей кредитування сільськогосподарських виробників шляхом внесення змін до постанови КМУ від 14 липня 2021 р. № 723, а також доповнення державної програми «Доступні кредити 5-7-9%», завдяки чому станом на 5 квітня 2022 року більше 900 сільськогосподарських підприємств залучили кредити в українських банках на загальну суму 1 млрд 785 млн грн (без урахування перехідних минулорічних кредитів), а за програмою портфельних гарантій 80% – на 1 млрд 494 млн грн [6];

4) підтримка логістики шляхом зменшення ризиків для перевізників, що передбачає державні гарантії компенсації шкоди за можливе пошкодження майна через воєнні дії у разі відмови страхувальниками у наданні страхового покриття (розпорядження КМУ № 255-р від 30 березня 2022 р.);

5) розширення можливостей ресурсного забезпечення паливом сільськогосподарських виробників, що дозволяє продаж пального стандарту Євро-3 та Євро-4 (Постанова КМУ від 16 березня 2022 р. № 292 «Про внесення змін до Технічного регламенту щодо вимог до автомобільних бензинів, дизельного, суднових та котельних палив»);

6) розширення можливостей ресурсного забезпечення технікою, що дозволяє під час воєнного стану експлуатувати сільськогосподарську техніку без реєстрації (Наказ № 154 Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про технічне забезпечення комплексу польових робіт в умовах воєнного стану 2022 року»);

7) тимчасове скасування процедур сертифікації насіння та садивного матеріалу для забезпечення безперешкодного процесу їх реалізації сільськогосподарським виробникам (Наказ Державного центру сертифікації і експертизи сільськогосподарської продукції № 132 від 01.03.2022 р.);

8) автоматичне продовження строку дії ліцензій (на 90 днів після його припинення або скасування на період дії воєнного стану) на зберігання, транспортування та застосування пестицидів (Постанова КМУ від 16 березня 2022 р. № 297 «Деякі питання перевезення (транспортування), зберігання, застосування та торгівлі пестицидами і агрохімікатами»).

На рівні господарюючих суб'єктів реалізація права скористатися переліченими законодавчими преференціями відбувається шляхом прийняття відповідних управлінських рішень. Разом з тим слід пам'ятати, що переважна їх частина мають тимчасовий характер і в умовах війни необхідно достатню увагу приділяти документуванню господарських процесів. Відповідно, підвищуються вимоги до систем бухгалтерського обліку як інституту первинної інформації про сільськогосподарську діяльність. Це сприятиме формуванню релевантних показників фінансової, управлінської, податкової та статистичної звітності.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиції є одним із основних драйверів розвитку національної економіки, потужним інструментом структурних і якісних перетворень у соціально-економічних системах. Інвестиційний клімат в Україні до 2022 року характеризувався слабкими темпами інвестиційної активності, у тому числі і в аграрному сегменті.

В умовах війни 2022 року Україна позиціонує себе як правова держава, що зберігає державний устрій та демонструє узгоджену взаємодію інституцій різного рівня (Президент України, Верховна Рада України, Національний банк України, Міністерство економіки України, Міністерство аграрної політики України, Міністерство інфраструктури України, банки, неурядові організації), спрямовану на комплексну підтримку агросектору під час

посівної кампанії для забезпечення максимально можливого урожаю.

Здатність України до злагодженої, системної реакції в умовах невизначеності, а також урахування економічного інтересу держав, що провадять політику підтримки та допомоги Україні, спрямовану на припинення війни, подолання її наслідків та попередження глобальної продовольчої кризи, дає підставу робити оптимістичні прогнози щодо налагодження інвестиційного клімату в агросекторі.

До інституційних індикаторів імовірного притоку інвестицій в аграрний сектор України у короткостроковій перспективі можна віднести: позитивне ставлення сільськогосподарських підприємств до реалізації «зелених» напрямів економіки; високий ступінь придатності ґрунтів для органічного землеробства; закріплення авторитету держави як головної інституції підтримки галузі сільськогосподарського виробництва, а у майбутньому – сприяння реалізації пріоритетних інвестиційних проєктів, у тому числі й міжнародного значення.

Подальші дослідження у даному напрямку необхідно здійснювати з урахуванням того, що комплекс економічних, соціальних та інших проблем в Україні не буде повністю вирішений за рахунок зовнішніх донорів. Тому головним завданням держави має стати розробка і впровадження дієвих механізмів реалізації Національного інвестиційного плану, який враховував би інтереси внутрішніх та зовнішніх інвесторів, надавав можливості пільгового оподаткування прямих іноземних інвестицій, страхування інвестиційних ризиків та інші законодавчі гарантії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Через замінування посівна не відбудеться на 10% площ. Агропортал. 13 квітня 2022. URL: <https://agroportal.ua/news/ukraina/cherez-zaminuvannya-posivna-ne-vidbudetsya-na-10-posivnih-ploshch> (дата звернення: 25.04.2022).

2. Дячук М. Народження голоду з вогню. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/12/685609/> (дата звернення: 25.04.2022).

3. Про внесення змін у додатки 1 і 5 до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 р. № 1424: Постанова Кабінету Міністрів України від 05 березня 2022 № 207. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/207-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення: 25.04.2022).

4. Уряд затвердив зміни до надання фінансової державної підтримки аграріям під час посівної. Міністерство аграрної політики та продовольства. 13 березня 2022 року. URL: <https://minagro.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-zmini-do-nadannya-finansovoyi-derzhavnoyi-pidtrimki-agrariyam-pid-chas-posivnoyi-roman-leshchenko> (дата звернення: 25.04.2022).

5. Верховна Рада прийняла Закон щодо створення умов для забезпечення продовольчої безпеки в умо-

вах воєнного стану. Верховна Рада України. Офіційний вебпортал парламенту України. 24 березня 2022. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/220863.html> (дата звернення: 25.04.2022).

6. Кузовкін Е. Аграрні відносини під час війни: як держава допомагає аграріям з регіонів, що постраждали від воєнних дій. Юридична газета online. Всеукраїнське професійне юридичне видання. 14 квітня 2022. URL: <https://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/agrarni-vidnosini-pid-chas-viyni-yak-derzhava-dopomagaе-agrariyam-z-regioniv-shcho-postrazhdali-vid-.html> (дата звернення: 25.04.2022).

7. Astrov V., Ghodsi M., Grieveson R., Holzner M., Landesmann M., Pindyuk O., Stehrer R. and Tverdostup M. Russias Invasion of Ukraine: Assessment of the Humanitarian, Economic and Financial Impact in the Short and Medium Term. *The Vienna Institute for International Economic Studies*. April 2022. URL: <https://ideas.repec.org/p/wii/pnotes/pn59.html> (дата звернення: 25.04.2022).

8. Gavatiuk L., Korbutiak A., Sokrovska N., Karvatskyi and M., Yurii E. (2020). The system of the key indicators of formation of attractive investment climate of Ukraine and peculiarities of their management. *Problems and Perspectives in Management*, 18(1), 154–170. doi: 10.21511/ppm.18(1).2020.14 (дата звернення: 25.04.2022).

9. Гмирін А. Що заважає активному інвестуванню в український агросектор? *Економічна правда*. 12 січня 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/01/12/681316/> (дата звернення: 25.04.2022).

10. Канцедал Н. А., Лега О. В. Інформаційна роль обліку в результативності інвестиційної стратегії аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2021. № 11. С. 11–20. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.11.11. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/10917> (дата звернення: 25.04.2022).

11. Економічна статистика. *Державна служба статистики України*. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.04.2022).

12. Cohen, H. G. Nations and markets. (2020). *Journal of International Economic Law*, 23 (4), pp. 793–815. URL: <http://jiel.oxfordjournals.org/doi/10.1093/jiel/jgaa032> (дата звернення 25.04.2022).

13. Канцедал Н. А., Канцедал Ю. А. Парадокси боротьби з фіктивними операціями в економіці України та способи їх подолання у кризовий період. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/11192> (дата звернення: 25.04.2022).

14. Де в Україні ґрунт найбільше підходить для органічного землеробства (карта). *Visicom.api*. URL: <https://api.visicom.ua/uk/posts/organiclandinukr> (дата звернення: 25.04.2022).

REFERENCES:

1. Cherez zaminuvannya posivna ne vidbudetsia na 10% ploshch [Sowing will not take place on 10 percent of areas because of mines]. *Ahroportal*. 2022. Available at: <https://agroportal.ua/news/ukraina/cherez-zaminuvannya-posivna-ne-vidbudetsya-na-10-posivnih-ploshch> (accessed 25 April 2022).

2. Diachuk M. (2022) Narodzhennia holodu z vohniu [Birth of hunger from the fire. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/12/685609/> (accessed 25 April 2022).

3. Pro vnesennia zmin u dodatky 1 i 5 do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29 hrudnia 2021 r. № 1424 [About Amendments to Annexes 1 and 5 to Regulation of the Cabinet of Ministers of Ukraine no. 1424 of December 29, 2021]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 05 bereznia 2022 № 207 [Cabinet of Ministers Decree no. 207 of 05.03.2022]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/207-2022-%D0%BF#Text> (accessed 25 April 2022).

4. Ministry of Agrarian Policy and Food (2022). Uriad zatverdyl zminy do nadannia finansovoi derzhavnoi pidtrymky ahrariiam pid chas posivnoi [Government approves changes in provision of financial state support to farmers during sowing season]. Available at: <https://minagro.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-zmindo-nadannya-finansovoyi-derzhavnoyi-pidtrimki-agrariyam-pid-chas-posivnoyi-roman-leshchenko> (accessed 25 April 2022).

5. Verkhovna Rada pryiniala Zakon shchodo stvorenia umov dlia zabezpechennia prodovolchoi bezpeky v umovakh voiennoho stanu [Verkhovna Rada adopted the Law on creating conditions to ensure food security under martial law]. *Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiyni vebportal parlamentu Ukrainy*. 24 bereznia 2022. Available at: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/220863.html> (accessed 25 April 2022).

6. Kuzovkin E. (2022) Ahrarni vidnosyny pid chas viiny: yak derzhava dopomahaie ahrariiam z rehioniv, shcho postrazhdaly vid voiennykh dii. Yurydychna hazeta online [Agrarian relations during the war: how the state helps farmers from war-stricken regions]. *Vseukrainske profesiine yurydychne vydannia* [Yurydychna Gazeta online. All-Ukrainian professional legal edition]. Available at: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/agrarni-vidnosini-pid-chas-viyni-yak-derzhava-dopomagaie-agrariyam-z-regioniv-shcho-postrazhdali-vid-.html> (accessed 25 April 2022).

7. Astrov V., Ghodsi M., Grieveson R., Holzner M., Landesmann M., Pindyuk O., Stehrer R. and Tverdostup M. (2022) Russia's Invasion of Ukraine: Assess-

ment of the Humanitarian, Economic and Financial Impact in the Short and Medium Term. *The Vienna Institute for International Economic Studies*. Available at: <https://ideas.repec.org/p/wii/pnotes/pn59.html> (accessed 25 April 2022).

8. Gavatiuk L., Korbutiak A., Sokrovska N., Karvatskyi and M., Yurii E. (2020) The system of the key indicators of formation of attractive investment climate of Ukraine and peculiarities of their management. *Problems and Perspectives in Management*, 18(1), 154–170. doi:10.21511/ppm.18(1).2020.14 (accessed 25 April 2022).

9. Hmyrin A. (2022) Shcho zavazhaie aktyvnomu investuvanni v ukrainskyi ahrosetor? [What does hinder to active investment in Ukrainian agricultural sector?]. *Ekonomichna Pravda* [Economic Truth]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/01/12/681316/> (accessed 25 April 2022).

10. Kantsedal N. A., Leha O. V. (2021). Informatysiina rol obliku v rezultatyvnosti investytsiinoi stratehii ahrarnykh pidpriemstv [The information role of accounting in the effectiveness of investment strategy of agrarian enterprises]. *Ahrosvit*, no. 11, pp. 11–20. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.11.11. Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/10917> (accessed 25 April 2022).

11. State Statistics Service. Official website. *Ekonomichna statystyka*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 25 April 2022).

12. Cohen, H. G. (2020) Nations and markets. *Journal of International Economic Law*, 23 (4), pp. 793–815. Available at: <http://jiel.oxfordjournals.org>. doi: 10.1093/jiel/jgaa032 (accessed 25 April 2022).

13. Kantsedal, N. A., Kantsedal, Y. A. (2021). Paradoxes of fighting against fictitious operations in Ukraine's economy and ways to overcome them in crisis period. *Efektivna ekonomika*, vol. 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9409> (accessed 25 April 2022).

14. De v Ukraini grunt naibilshe pidkhodyt dlia orhanichnoho zemlerobstva (karta) [Where is the soil most suitable for organic farming in Ukraine (map)]. *Visicom*. api. Available at: <https://api.visicom.ua/uk/posts/organiciandinukr> (accessed 25 April 2022).

BLOCKCHANE TECHNOLOGY: ESSENCE, BENEFITS AND PROSPECTS OF USE

ТЕХНОЛОГІЯ БЛОКЧЕЙН: СУТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ

The article examines the trends of rapid development of blockchain technology. Approaches to interpretation of the concept of "blockchain" in the works of domestic and foreign scientists are revealed. The principles which the development of blockchain technology is based on are determined. Examples of use of blockchain technology applications with class grouping are studied. Examples of application of blockchain technology in such areas as finance, international trade, smart cities, banking are given. The current state of development, opportunities for implementation and features of legal regulation of blockchain technology in Ukraine are described. The advantages and disadvantages of blockchain technologies are highlighted. The further directions of blockchain technology development are analyzed according to such scenarios as centralized programs are replaced by decentralized ones, development of programs for financial inclusion, increase of efficiency of international digital transactions, blockchain turns into "new Internet".

Key words: bitcoin, blockchain, cryptocurrency, distributed registry technologies, digital technologies, digital economy.

За останні кілька років відбувся вибух у діловому використанні блокчейн. Технологія має великий потенціал для забезпечення простоти та підвищення ефективності фінансових послуг, і вона готова викликати наступну хвилю інновації фінансових послуг. Інтерес до використання блокчейну в інших галузях, таких як виробництво, торгівля та охорона здоров'я, зростає, і набирає обертів. Тим не менш, швидкість прийняття є повільною, і організації тільки починають розуміти потенційне застосування цієї технології. У статті досліджено тенденції стрімкого розвитку блокчейн-технології. Розкрито підходи до тлумачення поняття «блокчейн» в працях вітчизняних та закордонних науковців. Під блокчейн розуміється розподілена база даних, яка зберігає інформацію про всі транзакції учасників системи у вигляді «ланцюжка блоків». Встановлено, що підґрунтям функціонування блокчейну виступає низка принципів: принцип розподіленого реєстру, принцип децентралізації і відмови від посередництва, принцип консенсусу, принцип незмінності і стійкості, принцип довіри і прозорості. Досліджено приклади використання додатків блокчейн-технологій з групуванням за поколіннями. Перше покоління включає власне біткойн та подібні до нього криптовалюти. Друге покоління відчинило двері для масштабної діджиталізації економіки, оскільки на основі «розумних» контрактів теоретично можливо оцифрувати не тільки найпростіші транзакції, а й технологічні процеси, логістичні цепочки, юридичні конструкції та законодавчі норми. Обрис третього покоління тільки формуються і розповсюджуються на сфери державного управління, охорони здоров'я, науки, освіти та ін. Це додатки області яких виходить за рамки фінансових транзакцій та ринків. Авторами наведено приклади застосування технології блокчейн у таких сферах, як фінанси, міжнародна торгівля, розумні міста, банківська сфера. Охарактеризовано сучасний стан розвитку, можливості впровадження та особливості правового регулювання блокчейн-технології в Україні. Незважаючи на те що окремі органи влади поки що констатують невідповідність ринку, зокрема відсутність розвинених відносин у сфері криптоактивів, активізувалася нормотворчість у зазначеній сфері. Виокремлено позитивні та негативні сторони притаманні технології блокчейн. Проаналізовано подальші напрями розвитку технології блокчейн за такими сценаріями, як централізовані програми витісняються децентралізованими, розробка програм для фінансової інклюзії, підвищення ефективності міжнародних цифрових транзакцій, блокчейн перетворюється на «ню-Інтернет».

Ключові слова: біткойн, блокчейн, криптовалюта, технології розподілених реєстрів, цифрові технології, цифрова економіка.

УДК 330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-19>

Klopov Ivan

Doctor of Economic Sciences,
Professor of Information Economics,
Entrepreneurship and Finance
Department

Engineering Educational
and Scientific Institute named
by Yuriy Potebni

Zaporizhia National University

Shapurov Olexandr

Doctor of Economic Sciences,
Professor of Information Economics,
Entrepreneurship and Finance Department

Engineering Educational
and Scientific Institute
named by Yuriy Potebni

Zaporizhia National University

Introduction and problem statement. The last gold rush was cloud computing. Their supporters seemed to argue that there was no problem that could not be solved or at least mitigated by moving it "in the cloud." The same applies to the current gold rush. While Bitcoin is a clearly structured product that is associated with currency, the definition of blockchain is so vague that it no longer applies to any particular technology or solution and is used only as a marketing term. The problem is that blockchain is a limited technology. Like cloud computing, the advent of the blockchain is a sign of something new. The challenge is to understand, despite the bustle, what new opportunities there may be, what new solutions are opening up. Simply put, you need to understand what a blockchain can and cannot be.

Analysis of recent research and publications. Since the publication in 2008 of Satoshi Nakamoto's "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System", which for the first time described in detail the basics of blockchain technology, interest in this technology and its application has grown rapidly among scientists around the world .

In 2012, only one article was published on blockchain technologies in Scopus databases, and in 2019, 5,738 scientific papers, which shows the growing interest of scientists in this topic. Among the leading countries in the number of publications are China and the United States. Among Ukrainian scientists, interest in the blockchain is only gaining momentum. In the last 10 years, they have published only 72 articles in international journals indexed

in the Scopus database [1]. Among the domestic scientific achievements are the works of L. Wenger, A. Gurova, G. Gartinger, K. Dokunina, M. Kirpachova, D. Lipnitsky, O. Melnichenko, N. Nagaychuk, O. Solodovnik, V. Stepura, N. Tretyak .

The purpose of this article is to determine the essence of the concept of "blockchain", the study of the current state and trends in its development.

Results of the research. Blockchain should be seen as a new technological paradigm. Technology has gathered several conceptually different ideas. Areas such as distributed storage registers, consensus algorithms, and cryptographic data protection mechanisms have been merged. Many aspects of blockchain technology have previously been actively discussed and promoted as separate solutions in technology circles. Blockchain is a storage logic that does not depend on a centralized server or group of servers. The technology generates and maintains a list of ordered records, called blocks. Each block contains a timestamp and, very importantly, a unique image of the previous block, so the technology "connects" data blocks, except for the ability to change the data in the generated blocks without changing the entire sequence. Due to the combination of technological solutions, the

blockchain has several distinctive features: openness, consistency of stored data, as well as the ability to publish and control in a decentralized network of logic (software code). All these aspects make blockchain an interesting and promising technology. Due to its distinctive features, blockchain technology offers to get rid of the "extra link" (arbitrator or arbitrator) in most business processes, and can take on roles that are traditionally important in the financial services sector.

Without a consistent approach to terminology, it is difficult to explore the possibilities offered by new technology. Not surprisingly, today it is difficult to understand what is beneficial to the blockchain, because it is based on something elusive. Table 1 presents approaches to the interpretation of the concept of "blockchain" by different scientists.

After analyzing modern scientific work, it can be concluded that the blockchain is a distributed database that stores information about all transactions of system participants in the form of a "chain of blocks". All blockchain users have access to the registry, which collectively confirms the truth of the information in the database. Blockchain can be used for financial transactions, user identification, creation of cybersecurity technologies, etc. [10].

Table 1

Approaches to the interpretation of "blockchain"

Author	Definition
Vlasov A.	"Chain of transaction blocks, built according to certain rules of the chain of formed transaction blocks, focused on ensuring the interaction of a large number of users with each other without the use of" trusted intermediaries" [2].
Voronov M., Chasovskikh V.	"Pure distributed peer-to-peer registry system that uses software consisting of algorithms that reconcile and integrate the information content of ordered and linked data blocks into a single unit based on cryptography and security technologies to ensure system integrity" [3] .
Hartinger R.	"Distributed database containing information about all operations performed by participants in the system. The information is stored in the form of a chain of blocks, each of which records a certain number of such operations" [4].
Drescher D.	"It is a fully distributed peer-to-peer accounting system that uses a software module that implements an algorithm that processes the information content of ordered interconnected data blocks as a whole using cryptographic and data protection technologies to ensure and maintain the integrity of this system" [5].
Lelu L.	"Distributed transaction database, which can be compared to a huge decentralized and distributed ledger, where the Internet is transparently protected and autonomously stored and converted and converted values and data, with no central supervisory authority. This book is active, compiled in chronological order, distributed, verified and protected from falsification through a system of distribution of trust (consensus) between participants (nodes). Each member of the network has an up-to-date copy of this "ledger", the contents of which are constantly synchronized with all other participants" [6].
Mogayar U.	"Exchange network for the movement of transactions, value, assets between equal partners without the help of intermediaries. Blockchain looks like a distributed database, a system in which information is stored not on a single centralized medium, but simultaneously on all computers that are in this system" [7].
Swan M.	"Multifunctional and multilevel information technology designed for reliable accounting of various assets. Potentially, this technology covers all areas of economic activity without exception and has many areas of application. Among them: finance and economics, operations with tangible and intangible assets, accounting in public and private organizations and organizations of mixed type".
Raval S.	"Database with large-scale replication of all transactions on the Bitcoin network. The blockchain uses a proof-of-work consensus mechanism to prevent the problem of double-spending on the Web, which has plagued cryptologists for decades. By double costs is meant the problem when a fraudster may demand payment a second time, denying the success of the first transaction" [8].

Source: compiled by the authors based on [9; 10]

The basis of the blockchain is a number of principles (Table 2):

In the book "Blockchain. Blockchain. Blueprint for a New Economy", Melanie Swan, a researcher and founder of the Blockchain Research Institute, identifies three conditional areas of application for this technology [11]:

Blockchain 1.0 is a currency (cryptocurrencies are used in various applications related to financial transactions, such as transfer systems and digital payments).

The first generation includes bitcoin and similar cryptocurrencies. The blockchain architectures that serve them are able to perform only the simplest transactions and have performance that degrades quickly [12].

Blockchain 2.0 is contracts (applications in the field of economics, markets and finance that work with different types of instruments – stocks, bonds, futures, mortgages, legal titles, assets and contracts);

It can be argued that the second generation has opened the door to large-scale digitalization of the economy, because on the basis of "smart" contracts it is theoretically possible to digitize not only the simplest transactions but also technological processes, logistics chains, legal structures and legislation. In recent years, leading players in global industry, trade and finance have been actively involved in the development of new generations of blockchains. Forbes published a list of Top 50 blockchain researchers, which included: Toyota, Samsung, Oracle, IBM, Apple, Bank of China, Bank of America, IMG, Alibaba [12].

Blockchain 3.0 – applications whose area goes beyond financial transactions and markets (extends to public administration, health, science, education, etc.).

The outlines of the third generation are just being formed, and alternative solutions have yet to undergo

natural selection. One of the contenders for survival in the new generation of blockchain is the use of "sharding" (from the English. Shard - a fragment, a piece) in creating a distributed system. In contrast to the current storage on each node of a complete copy of the database "sharding" is proposed to store on individual nodes only a fragment of the database. The complete base is formed as a mosaic consisting of all fragments that are stored separately. "Sharding" significantly increases the productivity of the system, which is especially important for use in finance and the real sector of the economy [12].

Developers of various complex information systems, in particular, developing the methodology of creating solutions within the concept of Smart City [14], began to work out the feasibility of using distributed registry technologies.

Various examples of the use of blockchain technology applications with grouping by classes are presented in table 3.

According to some estimates, if in 2017 the market capitalization of blockchain solutions and applications was about \$ 708 million, in 2024 it is expected to exceed \$ 60 billion. Blockchain technology can be used almost anywhere. Currently, the main areas of application include online payment systems, finance, international trade and global value chains. Consider in more detail the scope of blockchain technology [15]:

Cryptocurrencies, tokens and online payment systems. The first and most well-known application of blockchain technology was the creation of cryptocurrencies and online payment systems with fast, inexpensive and secure transactions and without intermediaries. In addition to cryptocurrencies such as bitcoin, Libra and Monero, cryptocurrencies also include protocol tokens, utility tokens, token stocks, natural asset tokens, and cryptocurrency money.

Decentralized finance. Decentralized finance is a field of rapid innovation. Financial instruments based

Table 2

Principles which the blockchain is based on

Principle	Characteristic
The principle of a distributed registry	The blockchain is built on the principle of the ledger and is distributed among all participants.
The principle of decentralization and non-mediation	The blockchain is not controlled by any central body, there are no third parties in this system of trust between the two participants. The principle of abandoning intermediaries, or removing a third trustee, is the essence of blockchain technology.
The principle of consensus	The fact of accepting or rejecting a transaction is the result of a distributed consensus, not the decision of some centralized institution.
The principle of immutability and stability	In a blockchain-based system, all records are irreversible and inaccessible to falsification. In other words, when something is registered in this system, it is stored permanently and is available for all participants, the records cannot be changed or deleted.
The principle of trust and transparency	Data, operations and consensus are shared. Working with a collective consensus mechanism, as well as using a huge open ledger, decentralized and shared between participants, entails trust, transparency and a sense of community. Free and free blockchain is completely transparent: it allows to access the source code of the platform, read information and history of all transactions or events that have occurred since the creation of the blockchain.

Source: [10]

Application of distributed registry technology in Blockchain applications

Application class	Areas of application
Blockchain 1.0	
Information about a specific transaction and its value assigned to the system	Cryptocurrencies in various applications related to financial transactions, such as transfer systems and digital payments
Blockchain 2.0	
Warranty obligations	Execution of guarantee obligations, tripartite arbitration, multilateral signature, agreements using Escrow accounts.
Financial transactions	Securities, shares of companies, crowdfunding, bonds, mutual funds, derivative financial instruments, annuities, pensions.
Private documents	Debt receipts, contracts, bets, signatures, wills, powers of attorney.
Documents requiring certification	Insurance certificates, property certificates, notarization of documents
Реєстрація нематеріальних активів	Registration of intangible assets
Blockchain 3.0	
Certificates and licenses certified by the state	Certificates of ownership of land and real estate, certificates of registration of vehicles, licenses to engage in certain activities
Identities certified by the state	Identity cards, passports, voter registration certificate, driver's license, birth, marriage and death certificates
Information and documentation related to medicine	Medical history of patients, information on the results of the survey, registration of access rights of medical staff to certain data and specific patients
Information and documentation in the field of education, science, culture	Data and information on students and teachers, scientists, cultural and artistic workers, various transactions in the field of education, science, culture (including performance indicators of institutions and individuals)
Information and documentation in the field of housing	Data and information on various transactions in the field of housing and communal services: indicators of consumption of electricity, water, telecommunications services, the operation of "smart home" systems, etc.

Source: [11]

on blockchain technology implemented through smart contracts.

International trade. In international trade, the use of smart contracts allows you to automatically, quickly and timely issue customs invoices, permits, licenses and certificates generated after payment of fees and charges. This can reduce overhead, customs clearance time and reduce corruption.

Value chains. Blockchain technology can increase transparency, traceability and reliability across all global value chains. Several successful pilot projects using blockchain technology suggest that this technology is likely to lead to revolutionary changes, from cost reduction and efficiency to new operating models. Two promising applications are tracking of goods from the stage of production and delivery to ensure quality and authenticity, as well as automated compliance with regulatory requirements for freight and trade.

Prospects for the use of blockchain technology in the non-financial sector are much broader. Thus, Gartner identifies 11 possible uses for the blockchain [16]:

Asset tracking. Tracking of physical assets in the supply chain to accurately determine location and ownership (tracking cars through lending processes, after-sales of works of art, and the location of shipping and spare parts).

Claims. Automatic claims processing in areas such as automotive, agriculture, travel, life and health insurance, and product recall processing.

Identification management. Records must be securely linked to the individual (management of records of educational attainment, patient health, electoral identity and national identity).

Internal accounting. The data to be protected remain within a separate organization (master data management, internal document management, order records, and treasury operations).

Loyalty and reward. Use to track loyalty points (for retailers, travel companies, etc.) providing internal rewards to employees or students.

Payment / Settlements. Use for payment between the parties or settlement of the agreement (royalty payments, settlement of shares, interbank payments, commercial lending, processing from purchase to payment and processing of money transfers).

Origin. Accounting for the movement of assets without tracking the location, reproducing the full history and ownership of the asset (tracking biological samples and organs; establishing the origin of wine, coffee and other products; authentication of components; tracking pharmaceuticals during their life cycle).

Joint storage of records. Data must be reliably distributed among several participants (corporate

announcements, booking management, flight recordings and regulatory reporting).

Smart Cities / IoT. Data tracking and management of smart space functions or IoT solutions (peer energy trading, electric vehicle charging administration, intelligent network management and sewage control).

Trade financing. Streamline the process of financing trade operations, including letter of credit management, simplifying trade financing and facilitating cross-border trade.

Trade. Improve the process of buying and selling assets, including derivative transactions, private equity trading and sports trading.

Analyzing the main areas of application of blockchains, it becomes clear that this technology has many advantages that make it attractive for widespread use in many fields. However, this technology is imperfect and not without its drawbacks, which today prevent the mass adaptation of the blockchain. Table 4 shows the advantages and disadvantages of blockchain technology.

In Ukraine, blockchain technology is of active interest to users. Thus, according to the Blockchain Research Institute, our country is represented in the list of 14 countries that are recognized leaders in the implementation of this technology [17].

As of 2019, about 100 companies operated and provided blockchain services in the blockchain industry market in Ukraine. But, unfortunately, not all companies present on the market are registered in Ukraine [16].

The state is also interested in technology. The first steps have already been taken to regulate the market of digital technologies, cryptocurrency and blockchain. Thus, the blockchain is included in the Strategy for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2025. In particular, the blockchain has become part of one of the five strategic goals of innovative development – to ensure the development of the FinTech market, digital technologies and regulatory platforms. By the end of 2022, it is planned

to develop and implement incubators at the state level for the development of investment startups, and by the end of 2024 – to create regulatory and technical "sandboxes" [16].

In Ukraine, rule-making in this area has intensified, despite the fact that some authorities still state the unpreparedness of the market, in particular the lack of developed relations in the field of cryptocurrencies. At the same time, the domestic legislation already has or plans to implement in the future the rules on preventing the use of cryptocurrencies for money laundering, the use of smart contracts, including with the means of identifying counterparties, and consumer protection. Thus, it is reasonable to hope that soon the innovative spheres of management will actively implement Blockchain technology on the basis of clear and understandable rules [18].

International experts believe that the introduction of blockchain technology is not inferior to the discovery of the Internet. Blockchain will allow to organize trade without intermediaries, to introduce many services into everyday life, to change the work of the banking sector. The report "Using Blockchain Technology for Sustainable Development: Prospects and Challenges" [15] of the United Nations Commission on Science and Technology identifies the following likely scenarios for the further development of blockchain technology:

Scenario 1: Centralized programs are being replaced by decentralized ones. Blockchain technology is seen as a tool for creating decentralized applications that replace centralized ones (based on centralized databases) because they provide greater security and transparency.

Scenario 2: Development of programs for financial inclusion. Blockchain technology is seen as a tool that will allow people to access low-cost financial services, conduct banking operations with networked but non-banking entities, for example, by creating mobile applications based on blockchain technology,

Table 4

Advantages and disadvantages of blockchain technology

Advantages	Disadvantages
<p><i>decentralization</i> – network members are equal to each other and can exchange data directly; <i>reliability (security, safety)</i> – almost excluded data substitution and hacking attacks, as special encrypted keys are used; <i>transparency</i> – all blocks are available for public viewing, you can check the history of any transaction; <i>versatility</i> – blockchain can be used in various fields; elimination of an intermediary – the ability to verify transactions without human intervention, ie without an intermediary, which minimizes the risk of error. According to this principle, the so-called "reasonable contracts" are concluded, automatically, in accordance with predetermined rules; <i>cost reduction</i> – network members, replacing existing data recording systems, significantly reduce their costs in the long run.</p>	<p><i>low adaptability</i> –with increasing intensity of transactions, the number of blocks and nodes decreases the efficiency of the entire system; <i>irreversibility</i> – it is impossible to cancel the transfer of blockchain data, even those which were made erroneously; <i>51% attack</i> – if in the blockchain of some coins (such as bitcoin) most of the computing power will belong to one device, the integrity may be compromised.</p>

Source: compiled by the authors based on [14]

for digital money transfers and microcredit services for a lower fee.

Scenario 3: increase the efficiency of international digital transactions. The main role of blockchain technology is to increase the efficiency of international digital transactions, reduce the cost of remittances and payment transactions in the supply chain and expand e-commerce.

Scenario 4: Cryptocurrency displaces fiat money. Another option for future blockchain technology is to displace or replace cryptocurrencies with fiduciary currencies. The prospects for displacing cryptocurrencies of paper money will depend on how well cryptocurrencies perform the functions of a medium of exchange, a measure of value and a unit of account.

Scenario 5: The blockchain becomes the New Internet. Another perspective for the development of blockchain technology is that it will be seen as a universal technology on a scale comparable to the scale of the Internet. Blockchain technology will become the "Internet of Value".

The development of a new industry (Industry 4.0) with its "smart" production, robotics, artificial intelligence, Big Data, IoT requires adequate solutions for storage and exchange of business information – such as high data availability and cybersecurity. Blockchain, which is based on a falsification-resistant distributed registry, can help solve a number of problems.

Conclusions. Blockchain technology is capable of making a breakthrough by revolutionizing the range from finance to healthcare, from public services to humanitarian work. Blockchain is the basic technology for cryptocurrencies, providing the ability to conduct open (peer-to-peer), secure and fast transactions. The scope of the blockchain has expanded to include a variety of financial transactions, the Internet of Things, healthcare systems, and supply chains. New prospects for further research into the development of blockchain technology open up.

REFERENCES:

1. Jarovenko Gh. M., Kovach V. O. (2020) Perspektyvy zastosuvannya tekhnologhiji blokchejn u systemakh zabezpechennja kiberbezpeky bankiv [Prospects for the use of blockchain technology in cybersecurity systems of banks]. *Entrepreneurship and innovation*, no. 12, pp. 206–214.
2. Vlasov A. I., Karpunin A. A., Novikov I. I. (2017) Sistemnyy analiz tekhnologii obmena i khraneniya dannykh blockchain [System analysis of blockchain data exchange and storage technology]. *Modern technologies. System analysis. Modeling*, no. 3(55), pp. 75–83.
3. Voronov M. P., Chasovskikh V. P. (2017) Blockchain – osnovnye ponyatiya i rol' v tsifrovoy ekonomike [Blockchain – basic concepts and role in the digital economy]. *Basic Research*, no. 9–1, pp. 30–35.

4. Melnychenko O. V., Ghartingher R. O. (2016) Rolj tekhnologhiji blokchejn u rozvytku bukhghalterskoghho obliku ta audytu [The role of blockchain technology in the development of accounting and auditing]. *European Cooperation*, no. 7(14), pp. 9–19.

5. Dresher D. (2018) *Osnovy blokcheyna: vvodnyy kurs dlya nachinayushchikh v 25 nebol'shikh glavakh* [Blockchain Fundamentals: An Introductory Course for Beginners in 25 Small Chapters]. Moscow: DMK Press. (in Russian)

6. Lelu L. (2018) *Blokcheyn ot A do Ya. Vse o tekhnologii desyatiletija* [Blockchain from A to Z. All about the technology of the decade]. Moscow: Eksmo. (in Russian)

7. Mogayar U. *Blokcheyn dlya biznesa* [Blockchain for business]. Moscow: Eksmo. (in Russian)

8. Raval S. (2017) *Detsentralizovannye prilozheniya. Tekhnologiya Blockchain v deystvii* [Decentralized applications. Blockchain technology in action]. Saint Petersburg: Peter. (in Russian)

9. Naghajchuk N. Gh., Tretjak N. M (2018) Mozhlyvosti vykorystannja tekhnologhiji blockchain u strakhuvanni [Possibilities of using blockchain technology in insurance]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, no. 19(2), pp. 104–107.

10. Stepura V. V. (2021) Sutnistj tekhnologhiji blokchejn ta jiji zastosuvannja u finansovij sferi [The essence of blockchain technology and its application in the financial sphere]. *Priazovsky economic bulletin*, no. 1(24), pp. 189–195.

11. Pryanikov M. M., Chugunov A. V. (2017) Blokcheyn kak kommunikatsionnaya osnova formirovaniya tsifrovoy ekonomiki: preimushchestva i problemy [Blockchain as a communication basis for the formation of the digital economy: advantages and problems]. *International Journal of Open Information Technologies*, vol. 5, no. 6, pp. 49–55.

12. Lipnitskiĭ D. V. (2019) Vozmozhnosti i vyzovy dlya blokcheyn v novoy industrializatsii. [Opportunities and challenges for blockchain in the new industrialization]. *Economics of industry*, no. 1(85), pp. 82–100.

13. Dannen C. (2017) *Introducing Ethereum and Solidity*. New York: Apress.

14. Namiot D. E., Kupriyanovskiy V. P., Sinyagov S. A. Infokommunikatsionnye servisy v umnom gorode [Information communication services in a smart city]. *International Journal of Open Information Technologies*, vol. 4, no. 4, pp. 1–9.

15. Ispolzovanie tekhnologii blokcheyn v tselnykh ustoychivogo razvitiya: perspektivy i problemy. Organizatsiya Obedinennykh Natsiy [Using Blockchain Technology for Sustainable Development: Prospects and Challenges. United Nations]. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/ecn162021d3_ru.pdf (accessed 07 April 2022).

16. Vengher L. A. (2020) Evoljucija tekhnologhiji blokchejn: perspektivy dlja promyslovosti Ukrainy [The evolution of blockchain technology: prospects for Ukrainian industry]. *Scientific notes of TNU named after V.I. Vernadsky. Series: Economics and Management*, vol. 31(70), no. 6, pp. 34–38

17. Solodovnik O. O., Dokunina K. I. (2021) Tekhnologhija blokchejn: sutj i perspektivy vykorystannja v

systemi derzhavnykh finansiv Ukrainy [Blockchain technology: essence and prospects of use in the system of public finances of Ukraine]. *BusinessInform*, no. 3, pp. 126–131.

18. Ghurova A., Kirpachova M. (2021) Pravovi zasady zastosuvannya blokchejnu v kosmichnij dijalnosti:

osoblyvosti rehuljuvannya tekhnologhiji na nacionalnomu, rehionalnomu ta mizhnarodnomu rivnjakh [Legal bases of application of blockchain in space activity: features of regulation of technology at the national, regional and international levels]. *Entrepreneurship, economy and law*, no. 1, pp. 265–275.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ОЦІНКА ЗНАЧУЩОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СТВОРЕННІ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS OF TRENDS AND ASSESSMENT OF THE IMPORTANCE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN CREATING ADDED VALUE OF EFFICIENCY OF ENTERPRISES

У статті розглядаються сучасні актуальні питання ролі інтелектуального капіталу в створенні доданої вартості підприємства, його значущості у підвищенні ефективності діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, спроможності колективу підприємства розвиватися, впроваджувати в життя нові ідеї, підвищення його ринкової вартості. Розглянуто різні підходи вчених до сутності, структури інтелектуального капіталу, визначення його тенденцій та методів проведення оцінки ефективності використання інтелектуального капіталу. В результаті огляду різних методів і підходів до оцінки інтелектуального капіталу, нами було вибрано, виходячи із можливостей отримання первинної інформації про діяльність підприємств, метод Value Added Intellectual Coefficient (VAIC). За допомогою розрахунку коефіцієнту VAIC визначено віддачу кожного елементу інтелектуального капіталу у створенні доданої вартості підприємства (людського, структурного та інвестиційного). Встановлено, що найбільш вагоме значення має людський капітал. Разом з тим, для підвищення ефективності віддачі інтелектуального капіталу необхідно розробити механізм управління та інвестування во всі його елементи, в тому числі до складового капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, структура, людський капітал, додана вартість, ефективність, оцінка, статистичний аналіз.

The article considers current issues of the role of intellectual capital in creating added value of the enterprise and, thus, show its importance in improving the efficiency of the enterprise, its competitiveness and capitalization. The process of capitalization now takes into account the cost of material resources in the enterprise (machinery, equipment, machinery, etc.). It takes more into account the ability of the company's staff to develop, implement new ideas. That is, the extent to which human resources are able to create and implement new technical and technological, informational, organizational and economic resources, methods and models of their implementation. Different approaches to the essence, structure of intellectual capital in both their narrow and broad understanding are considered. Different approaches to identifying trends and conducting statistical assessments of the effectiveness of the use of intellectual capital are considered. As a result of reviewing different methods and approaches to the assessment of intellectual capital, we have chosen, based on the ability to obtain primary information about the activities of enterprises, the method Added Added Intellectual Coefficient (VAIC), proposed by Croatian scientist Ante Pulic. The calculation of the VAIC coefficient determines the return of each element of intellectual capital in creating added value of the enterprise: human, structural and investment. To confirm the effectiveness of this coefficient, we have selected three meat processing enterprises that are profitable and occupy a significant niche in the market of meat products in Ukraine during 2018–2020. Based on the balance sheet (statement of financial position) and the Statement of financial performance of enterprises calculations of use of human capital, structural capital and investment capital which showed return of investment in intellectual capital on one thousand hryvnias for creation of added value of the enterprise were carried out. In this example, human capital is of the utmost importance. At the same time, in order to increase the efficiency of intellectual capital return, it is necessary to develop a mechanism for managing and investing in all its elements, including consumer capital.

Key words: intellectual capital, structure, human capital, value added, efficiency, evaluation, statistical analysis.

УДК 637.5:658(477)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-20>

Ощепков О.П.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Одеська національна академія
харчових технологій

Магденко С.О.

старший викладач кафедри
економіки промисловості
Одеська національна академія
харчових технологій

Oshchepkov Oleksander

Odessa National Technological University

Mahdenko Svitlana

Odessa National Technological University

Постановка проблеми. Підвищення ефективності діяльності підприємств, їх конкурентоспроможності, в значній мірі визначається рівнем використання інтелектуального капіталу. В сучасних умовах процес капіталізації більш враховує не вартість матеріальних ресурсів на підприємстві (машини, обладнання, устаткування та ін.), а наскільки даний трудовий колектив підприємства здатний розвиватися, впроваджувати в життя нові ідеї. Наскільки людські ресурси спроможні створювати і впроваджувати нові техніко-технологічні, інформаційні, організаційно-економічні ресурси, методи і моделі їх реалізації. Тільки такі підприємства, галузі, в цілому економіка, здатні вивести країну на новий рівень життя. Цьому

можуть бути прикладом країни, які без наявності власних ресурсів зробили їх процвітаючими (Японія, Південна Корея, Сінгапур), які домоглись створити умови привабливості для інвестицій в нові проекти, з метою зрушення старої економіки і перевести її на інноваційні умови розвитку, які не можливо було реалізувати без розвитку і використання інтелектуального капіталу, різних його форм і структур. Все це обумовлює актуальність подальшого дослідження значущості використання різних форм, видів інтелектуального капіталу, методів його оцінки та визначення питомої ваги внеску до отриманого доходу і прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблематики формування теоретич-

них основ інтелектуального капіталу, а також методів їх оцінки займалися як іноземні, так і вітчизняні вчені, такі як: Е. Брукінг, О. Л. Хадсоном, Н. Маркова, М. А. Т. Стюарт, В. С. Уоллман, Б. Ескіндаров, Б. Іноземцев, Б. Леонтьєв, О. Б. Бутнік-Сіверський. Вони більш розглядали питання сутності інтелектуального капіталу, його характеристику та структуру, значущість для розвитку економіки в цілому. Питання оцінки інтелектуального капіталу розглядали Е. Брукінг, Аль-Д. Хайдер, Д. Тобин, Л. Едвінсон, Т. В. Понедільчук, О. Вакульчик, Л. Волощук та інші.

В зв'язку з тим, що немає єдиного підходу до характеристики інтелектуального капіталу, виникає потреба об'єднати різні підходи з метою вирішення питань ефективності використання інтелектуального капіталу, методів його оцінки та впливу на фінансові результати діяльності підприємства, які залишаються актуальними і надалі, та потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення характеристики та оцінка тенденцій розвитку інтелектуального капіталу та його вплив на створення доданої вартості діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку 80-х років в процесі капіталізації підприємств визначилась суттєва різниця між балансовою вартістю підприємства та його ринковою вартістю. Це означало, що є фактор, який буде впливати у майбутньому на результати фінансово-економічної діяльності капіталізованого підприємства, його конкурентоспроможність. Це обумовлено тим, що сучасний розвиток економіки передбачає впровадження нових інноваційних проектів, інформаційних технологій, нових підходів до управління, все це потребує нових знань, компетенції робітників, що в кінцевому значенні може бути виражено в формі інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал є відносно новим поняттям, у розкритті сутності якого немає єдності серед вчених як іноземних, так і вітчизняних. Одні автори розглядають його у вузькому понятті, отожднюючи тільки з людським капіталом, людськими ресурсами, та інтелектуальною власністю. До таких науковців можна віднести роботи авторів Л. Хадсона, Н. Маркової, М. А. Ескіндарова, Т. Стюарт та інші, які характеризують сутність інтелектуального капіталу як людський інтелектуальний капітал, для якого характерні освіта, досвід до життя і бізнесу. Так, М. А. Ескіндаров зазначає, що «інтелектуальний капітал – це система характеристик, що визначають здатність людини, тобто якість робочої сили...» [1]. Т. Стюарт наголошує, що «інтелектуальний капітал – це сукупність знань та досвіду, які можуть бути використані для створення багатства...» [2].

Інша група авторів розглядають інтелектуальний капітал у більш широкому понятті, включа-

ючи не тільки людські ресурси, людській капітал, а додають ще організаційний капітал, інвестиційний капітал, ринковий капітал, споживчий капітал тощо. Тобто, це поняття складне, яке під час розвитку суспільства та науково-технічного прогресу здійснює власну модифікацію і приймає нові значення, тобто здійснюється його трансформація від простих форм до найбільш складних, про що наголошують автори в генезисі його розвитку.

Одним з основних представників комплексного підходу до характеристики інтелектуального капіталу є Е. Брукінг, який визначає, що «це термін для позначення нематеріальних активів, без яких він не може існувати і включає 4 складових: ринкові активи; інтелектуальна власність як актив; людські активи, інфраструктурні активи» [3]. О. Б. Бутнік-Сіверський дотримується думки, що «інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості)» [4]. Через розкриття суб'єкту структури інтелектуального капіталу Б. Леонтьєв визначає його як «сукупність... законних прав на результати його творчої діяльності, його природних і придбаних інтелектуальних здібностей і навиків, а також накопичений ним бази знань і корисних відношень з іншими суб'єктами» [5].

Для визначення значущості інтелектуального капіталу для підприємства, треба розглядати його як систему, яку треба оцінити з позицій кожного її елементу. Зараз існує різноманітна кількість методів виміру та оцінки інтелектуального капіталу за різною кількістю показників. Разом з тим, не існує єдиної методики підходу щодо його оцінки, що обумовлено рядом зовнішніх і внутрішніх причин. Основна причина – це недостатня кількість первинної інформації про наявність інтелектуального капіталу та його склад. На це також впливає, який саме елемент інтелектуального капіталу грає важливу роль у створенні додаткової вартості продукту або послуги з урахуванням життєвого циклу нового створеного продукту або послуги, а також необхідно обов'язково враховувати, наскільки відповідає всьому цьому механізм управління підприємством

Поширену оцінку різних методів оцінки інтелектуального капіталу наведено в праці Аль-Д. Хайдер Мохаммед Жасим [6]. Разом з тим, більшість методів, які розглядаються, придатна тільки для компаній, які мають акції, котируються на біржах. Для України ця методика підходить для великих холдингових компаній. Підприємства харчової промисловості в своїй більшості – це середні та невеликі підприємства. В процесі приватизації

частково використовують коефіцієнт Тобіна, як різницю між ринковою та балансовою вартістю підприємства. В зв'язку з тим, що практично в звітних фінансових документах відсутня інформація про інтелектуальний капітал, тому вибір методів його оцінки є обмеженим. На це також впливає недосконалість законодавчої бази у бухгалтерському обліку з точки зору виокремлення інтелектуального капіталу та не визначена система показників оцінки інтелектуального капіталу.

В зарубіжній практиці зараз необхідно надавати характеристики інтелектуального капіталу. Однією із перших компаній, яка опублікувала звіт про інтелектуальний капітал в 1994 році у вигляді доповнення до річної звітності, це була Міжнародна фінансова і страхова група Skandia, Модель «Skandia Navigator», яка розроблена під керівництвом Л. Едвінссона. Оцінює інтелектуальний капітал компанії з позиції «створеної вартості» [7].

Існують багато спроб провести оцінку інтелектуального капіталу як складними підходами, використовуючи економіко-математичні методи, так і доступними спрощеними системами розрахунків. Але всі вони мають особливі значення для конкретних підприємств.

Було декілька спроб щодо підходів визначення вартості інтелектуального капіталу українськими вченими. Наприклад, О. Вокальчук та Г. Ступнікер використовували метод оцінки інтелектуального капіталу на основі капіталізації наднормованого прибутку, як різницю між середньо-галузевою нормою прибутку і нормою прибутку власного капіталу [8]. Проведені розрахунки показали, що даний метод також не для всіх підприємств підходить через відсутність інформації.

Л. О. Волощук запропонувала для порівняння три методи визначення вартості інтелектуального капіталу: балансовий метод, метод співвідношення балансової і ринкової вартості, метод інтелектуального коефіцієнта доданої вартості (VAIC) [9]. Результати розрахунків показали, що найбільш повні характеристики інтелектуального капіталу при наявній інформації можливо було визначити методом (VAIC).

Метод інтелектуального коефіцієнта доданої вартості інтелектуального капіталу (Value added intellectual coefficient (VAIC), якій запропоновано Хорватським вченим А. Пуліком визначає ефективність використання трьох видів ресурсів інтелектуального капіталу підприємства у створенні доданої вартості (VA): ефективність фізичного капіталу – CEE, ефективність людського капіталу – HCE, ефективність структурного капіталу – SCE [10].

Розрахунок VAIC показує, чим більше його значення, тим вище оцінюють значення інтелектуального капіталу в створенні доданої вартості підприємства.

Для визначення впливу інтелектуального капіталу на ефективність діяльності підприємства за допомогою методу VAIC нами було відібрано діяльність трьох м'ясопереробних підприємств. Використовуючи дані Балансу ф. 1 (Звіт про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати ф. 2 можна непрямо оцінити вплив інтелектуального капіталу на формування доданої вартості підприємства за 2018–2020 роки [11].

VAIC розраховується за формулами:

$$VAIC = CEE + HCE + SCE, \quad (1)$$

$$CEE = VA : (VK + DZ), \quad (2)$$

де VK – власний капітал

DZ – довгострокові зобов'язання

$$VA = ЧД - В, \quad (3)$$

де ЧД – чистий дохід, млн. грн.

В – витрати (не враховуючи витрати на оплату праці), млн. грн.

$$HCE = VA : LK \quad (4)$$

де LK – людський капітал

$$SCE = (VA - LK) : VA \quad (5)$$

Результати розрахунку значень показників використання ресурсів інтелектуального капіталу, та їх впливу на формування доданої вартості показують, що найбільш вагомим коефіцієнтом формування доданої вартості виступає людський капітал. Найбільше його значення спостерігається на ТОВ «Козятинський м'ясокомбінат» у 2019 році, коли кожна гривня, яка вкладена в людський капітал додає 2,4 грн. доданої вартості. Мінімальне значення доданої вартості за рахунок людського капіталу отримано на ПАТ «Український бекон» – 1,07 грн. та 0,86 грн відповідно.

Найбільше значення до створення доданої вартості за рахунок інвестиційного капіталу від 1,04; 1,64; 1,34 грн. було на ПАТ «Український бекон». Найменше значення його було на ТОВ «Козятинський м'ясокомбінат». Разом з тим бачимо, що всі показники мають тенденцію до зниження у 2020 році порівняно з 2018 роком.

В результаті значення коефіцієнта VAIC має тенденцію до зниження на ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» з 2,38 до 2,25 грн в структурі створення доданої вартості підприємства. На інших двох підприємствах спостерігається тенденція до зростання значимості коефіцієнта VAIC у 2019 році порівняно з 2018 роком до 2,74 грн. і 3,53 грн, але у 2020 році його значення на цих підприємствах зменшилось відповідно до 2,37 грн. і 3,32 грн. На всіх трьох підприємствах спостерігається зростання інтелектуального капіталу.

Таким чином, необхідно комплексно підходити щодо системи управління інтелектуальним капіталом, яка б включала всі його елементи. Результати впровадження людського капіталу, організаційного, як елементу структурного капіталу, забезпечення нових співвідношень до споживчого капіталу, коли елементи людського та структур-

Таблиця 1

Вихідні дані* для розрахунків по підприємствах за 2018–2020 роки, (млн. грн)

Підприємство	Рік	Чистий дохід (ЧД)	Витрати без урахування витрат на оплату праці (В)	Витрати на оплату праці (LK)	Інвестиційний капітал (VK+DZ)	Додана вартість (VA)	Чисельність працівників
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	2018	3022,5	2657,5	297,9	377,8	365,0	2167
	2019	3236,7	2790,7	395,4	533,3	446,0	2446
	2020	3377,8	2910,7	418,7	642,7	467,1	2413
ПАТ «Український бекон»	2018	2127,0	1894,1	209,4	223,7	232,9	1608
	2019	2728,8	2431,8	278,0	184,8	297,0	1653
	2020	1968,3	1706,1	306,6	195,3	262,2	1863
ТОВ «Козятинський м'ясокомбінат»	2018	881,5	777,7	48,4	230,4	103,8	296
	2019	937,0	785,9	63,1	275,1	151,1	311
	2020	975,0	866,9	68,7	278,3	108,1	337

*Статистичні дані підприємств

Таблиця 2

Розрахунок значень коефіцієнту VAIC

Підприємство	Рік	HCE	SCE	CEE	VAIC	Середнє значення інтелектуального капіталу, тис.грн $IK=VA/VAIC$
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	2018	1,23	0,18	0,97	2,38	131.3
	2019	1,13	0,11	0,84	2,08	214.4
	2020	1,12	0,10	0,73	1,95	239.5
ПАТ «Український бекон»	2018	1,11	0,10	1,04	2,25	103.5
	2019	1,07	0,06	1,61	2,74	108.4
	2020	0,86	0,17	1,34	2,37	110.6
ТОВ «Козятинський м'ясокомбінат»	2018	2,14	0,53	0,45	3,12	33.3
	2019	2,40	0,58	0,55	3,53	42.8
	2020	1,57	0,36	0,39	2,32	46.6

ного капіталів будуть реалізовані в нових видах продукції, послуг або організаційних структурах управління, які забезпечать зростання доданої вартості підприємства.

Висновки до проведеного дослідження. В зв'язку з тим, що поняття інтелектуального капіталу достатньо складне, а його значення в сучасних умовах господарювання відіграє значну роль у визначенні конкурентоспроможності продукції, капіталізації підприємства, підвищенні його ринкової вартості, необхідно розробити механізм комплексного управління інтелектуальним капіталом як системою взаємозв'язаних елементів у стратегії розвитку і функціонування підприємства.

Оцінку інтелектуального капіталу можна розглядати як визначення створення доданої вартості, яка характеризує ефективність використання елементів людського капіталу, структурного капіталу (в тому числі організаційного як елементу структурного капіталу), споживчого капіталу. Разом з тим, метод VAIC не враховує споживчий капі-

тал, тому треба продовжити дослідження методів оцінки інтелектуального капіталі, які б враховували би всі його елементи.

Треба розробити методологію включення окремо в бухгалтерському балансі підприємства строку «інтелектуальний капітал» та його структуру за елементами окремо в примітках до фінансової звітності. Що також передбачає внески змін в Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи".

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Эскиндаров М. А. Интеллектуальный капитал как важнейший фактор экономического развития. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-kak-vazhneyshiy-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya/viewer> (дата звернення: 15.02.2022).
2. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. URL: <https://obuchalka.org/20180925104021/intellektualnii-kapital-novii-istochnik-bogatstva-organizacii-stuart-t-a-2007.html> (дата звернення: 18.02.2022).

3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. URL: <https://altairbook.com/books/125894-intellektualnyy-kapital.html> (дата звернення: 02.02.2022).

4. Бутнік-Сіверський О.Б. Интеллектуальный капитал: теоретический аспект. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/9823> (дата звернення: 28.01.2022).

5. Леонтьев Б. Новая экономическая парадигма. *Журнал акционера*. 2000. № 12. С. 37–43

6. Аль-Д, Хайдер М.Ж. Методика финансовой оценки интеллектуального капитала: российский и зарубежный опыт. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodiki-finansovoy-otsenki-intellektualnogo-kapitala-rossiyskiy-i-zarubezhnyy-opyt> (дата звернення: 05.02.2022).

7. Edvinsson L. *Kapitał intelektualny*. Warszawa, PWN. Warszawa, Difin. 2002. 139 с.

8. Вокальчук О., Стунікер Г. Модель економічної діагностики інтелектуального капіталу промислового підприємства. *Економіст*. 2009. № 3. С. 34–39.

9. Волощук Л. О., Скороходова Л. В., Церковна О.М. Особливості застосування методів вартісної оцінки інтелектуального капіталу у фінансовому аналізі. *Економіка харчової промисловості*. 2012. № 1. С. 25–27.

10. Pulic A. VAIC – an accounting tool for IC management. URL: <https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/IJTM.2000.002891> (дата звернення: 08.02.2022).

REFERENCES:

1. Eskindarov M. A. *Intellektualnyy kapital kak vazhneyshiy faktor ekonomicheskogo razvitiya* [Intellectual capital as the most important factor of economic development]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-kak-vazhneyshiy-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya/viewer> (accessed 15.02.2022).

2. Styuart T. A. *Intellektual'nyy kapital. Novyy istochnik bogatstva organizatsiy* [Intellectual capital. A new source of organizational wealth]. Available at: <https://obuchalka.org/20180925104021/intellektualnii-kapital-novii-istochnik-bogatstva-organizacii-stuart-t-a-2007.html> (accessed 18.02.2022).

3. Bruking E. *Intellektualnyy kapital* [Intellectual capital]. Available at: <https://altairbook.com/books/125894-intellektualnyy-kapital.html> (accessed 02.02.2022).

4. Butnik-Siverskiy O.B. *Intellektualnyi kapital: teoreticheskiy aspekt* [Intellectual capital: theoretical aspect]. Available at: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/9823> (accessed 28.01.2022).

5. Leont'ev B. (2000) *Novaya ekonomicheskaya paradigm* [New economic paradigm]. *Zhurnal akcionera*, no. 12, pp. 37–43.

6. Al'-D. Khayder M. Zh. *Metodika finansovoy otsenki intellektual'nogo kapitala: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt* [Methodology for the financial assessment of intellectual capital: Russian and foreign experience]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodiki-finansovoy-otsenki-intellektualnogo-kapitala-rossiyskiy-i-zarubezhnyy-opyt> (accessed 05.02.2022).

7. Edvinsson L. (2002) *Kapitał intelektualny* [Intellectual capital]. Warszawa, PWN. Warszawa, Difin. 139 p.

8. Vokalchuk O., Stuniker H. (2009) *Model ekonomichnoi diahnozyky intelektualnogo kapitalu promyslovoho pidpriemstva* [Model of economic diagnostics of intellectual capital of industrial enterprise]. *Ekonomist*, no. 3, pp. 34–39.

9. Voloshchuk L. O., Skorokhodova L. V., Tserkovna O. M. (2012) *Osoblyvosti zastosuvannya metodiv vartisnoi otsinky intelektualnogo kapitalu u finansovomu analizi* [Features of the application of methods of valuation of intellectual capital in financial analysis]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, no. 1, pp. 25–27.

10. Pulic A. VAIC – an accounting tool for IC management. Available at: <https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/IJTM.2000.002891> (accessed 08.02.2022).

КЕЙТЕРИНГ ЯК НОВИЙ ТРЕНД В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ CATERING AS A NEW TREND IN RESTAURANT BUSINESS

В статті проведено дослідження та аналіз нових трендів кейтерингових послуг в Україні. Розглянуто особливості розвитку та пошуку нових трендів ресторанного бізнесу в Україні, включаючи кейтерингові послуги. Визначено, які зміни торкнулися ресторанного бізнесу у період карантинних обмежень та війни в Україні. Було також визначено, що залежно від місця проведення, тематики, кількості гостей і бюджету кейтеринг поділяють на: стіл-фуршет, бенкет, візний бар. Встановлено, що кейтеринг – це не лише популярна послуга, але і дуже зручна, особливо для ділових заходів поза ресторанами і кафе. Було розроблено переваги кейтерингу: будь-яке місце проведення, швидкість організації заходу, індивідуальне меню, оформлення столів, страв, відповідна до проведення заходу сервіровка, відсутність необхідності прибирання після заходу. Визначено, що відноситься до сучасних трендів при кейтеринговому обслуговуванні: правильне харчування, вибір традиційних страв, візуальне естетичне задоволення, повар «на виклик», автентична або оригінальна продукція, візний бармен, замовлення готових сетів.

Ключові слова: ресторанний бізнес, тренди, кейтеринг, фуршет, бенкети, доставка, візні обслуговування.

In the article, a follow-up analysis of new trends in catering services in Ukraine was carried out. The features of the development and research of new trends in the restaurant business in Ukraine, including catering services, were examined. Significantly, these changes have hit the restaurant business during the period of quarantine and war in Ukraine. The results of the impact of the pandemic on the activities of small and micro enterprises in the restaurant business are systematized. The importance of promoting new business models for running the restaurant business in the minds of non-insignificance and permanent transformations, which will require the development of two creative business approaches, the development of strategies and tactics of anti-crisis management, as well as the general circulation of the concept of economics, has been christened. The day of understanding catering was determined, as well as the main elements of how to supervise the same catering services. It was also analyzed to the best of the staff, to give respect to such factors: the correctness of the cook, the improvement of the daily tasks for the waiters, the good look of the staff. Is also appointed according to the date of the event, themes, the number of guests and the budget, catering is divided into: steel-buffet, banquet, vision bar. It has been established that catering is not only a popular service, but also more convenient, especially for business visitors to restaurants and cafes. The advantages of catering were divided: whether it was a place, a quick organization of the arrival, an individual menu, a table design, a meal, a service before the arrival, a daily cleaning after the arrival. It has been shown that it is up to the current trends in catering: the right food, the choice of traditional dishes, the visually aesthetic satisfaction, the cook "on a weekly basis", authentic or original products, the wise bartender, the design of ready-made networks. It has been established that the current market of catering services has only direct catering services for events and receptions, and in the field of office appointments there are no more orders, lower by 20% and even more promising. In this case, practically, no one is engaged in the delivery from a clean look – such services are a side view of the activity of various restaurants and cafes.

Key words: restaurant business, trend, catering, buffet, banquets, delivery, business services.

УДК 640.43

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-21>

Постова В.В.

к.е.н.,

старший викладач кафедри туризму

та готельно-ресторанної справи

Вінницький торговельно-економічний

інститут ДТЕУ

Postova Valentyna

Vinnitsia Trade and Economic Institute

DTEU

Постановка проблеми. Ресторанний бізнес – один із найскладніших, оскільки майже кожного дня з'являються нові напрямки кухні, а також способи залучення потенційних споживачів. Для того, щоб залишатись завжди актуальними, закладам ресторанного господарства необхідно бути гнучкими – швидко змінювати страви, експериментувати з меню та його подачею, а також постійно змінювати методи управління персоналом.

Найголовніше те, що попри важкий 2020 рік і всі очевидні складнощі, ресторанний бізнес як і раніше здається хорошою ідеєю багатьом досвідченим операторам і, особливо, новачкам у цьому бізнесі: у 2021 році ресторани і бари продовжили активно відкриватися. Цей тренд зберігався і на початку 2022 року. Але з 24 лютого 2022 року ресторанний бізнес працює у зовсім іншому форматі.

Бізнес в умовах війни вкрай важливий задля розвитку економіки. Однак, у побуті місцями досі панує думка, що на час бойових дій усе має зупинитися, і багато хто з підприємців у спробі відновити повноцінну роботу.

Війна зламала плани тисячам підприємців по всій країні. Через бойові дії багато рестораторів були вимушені тимчасово закрити заклади, а ті, хто встояли, взяли на себе весь тягар волонтерської діяльності.

Не зважаючи на кризові 2020–2021 роки заклади адаптовувалися до нових карантинних вимог, а гості продовжували відвідувати улюблені місця. Тому дана сфера і адаптується до нових умов сьогодення. Це звичайно стосується міст, де не ведуться бойові дії.

Так як конкуренція у сфері ресторанного бізнесу постійно зростає, саме тому даним закладам необхідно постійно слідкувати за новими трендами.

Сучасний темп життя змушують відмовлятися від приготування страв вдома, саме тому сфера діяльності ресторанного бізнесу у напрямку кейтерингу є актуальною та потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Раніше питання тенденцій розвитку кейтерингу досліджували такі вчені та науковці, як: Бишовець

Л., Боднарчук О., Куракін О., Крижанівський А., Назаренко І., П'ятницька М., Тарасюк Г., Холодницька А., Чириченко Ю. та інші. Але дане питання потребує ще більшого вивчення, оскільки даний ринок ресторанних послуг з кожним роком змінюється, тим більше враховуючи умови сьогодення в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз нових трендів кейтерингових послуг в Україні. Основним завданням є аналіз особливостей розвитку та пошуку нових трендів ресторанного бізнесу в Україні, включаючи кейтерингові послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера обслуговування – це досить динамічна галузь українського ринку. Особливо даний розвиток видно в індустрії ресторанного бізнесу. Відвідувачі стали більш вимогливі до якості обслуговування, так як є з чого вибрати. Кількість ресторанів, пабів, кафе та кав'ярень, не зважаючи на кризу, зростає в геометричній прогресії.

За даними української компанії з автоматизації закладів Poster POS, 19% закладів ресторанного господарства в Україні продовжували працювати навіть в перші дні війни.

Щотижня війни діяльність закладів харчування все більше відновлювалося. Наразі, у квітні 2022 року, працює вже 54% кафе, кав'ярень та барів. Йдеться про понад 52% обігу від довоєнних показників.

Кожен заклад, який знову відкрився, прагне здивувати, запропонувати щось краще, цікаву кухню, незвичайний інтер'єр, бонуси і знижки. Тому і з розвитком ресторанного бізнесу в Україні, а також із сучасними реаліями, прийшов і західний тренд – кейтеринг [1].

Дослівно слово «кейтеринг» перекладається як постачання провізії, але по суті це виїзне обслуговування в будь-якому місці, яке може бути зазначеним замовником. Це може бути приміщення, або поляна, катер або конференц зал, берег озера або офіс. Слід також зазначити, що кейтеринг досить складна послуга, тому далеко не всі заклади ресторанного господарства пропонують таке обслуговування, а також часто цим видом діяльності займаються окремі професійні компанії. Ключем до надання якісної кейтерингової послуги є персонал. І тут важливо відзначити кілька моментів:

1. По-перше, правильно обраний кухар – це половина справи, адже не кожен погодиться працювати в польових умовах і поза межами професійної кухні. Крім того, швидкість, оперативність і можливість досить швидко адаптуватися до різних умов – це необхідні та головні якості такого співробітника.

2. По – друге завдання для офіціантів теж значно ускладнюється, тому що немає звичних століків, відповідної обстановки, велике скупчення

людей, все це вимагає точності, акуратності, а також злагожденості в роботі.

3 По-третє, зовнішній вигляд персоналу, охайно одягнений, в однаковій формі персонал якнайкраще підкреслює рівень організованого заходу [2].

Залежно від місця проведення, тематики, кількості гостей і бюджету кейтеринг поділяють на:

1) стіл – фуршет – такий вид обслуговування зазвичай вибирають тоді, якщо необхідно прийняти багато гостей, а також якщо час або бюджет обмежені та якщо тематика заходу не має на увазі застілля;

2) бенкет – для організації такого виду заходу обов'язково необхідне розміщення гостей за столами, включає в себе приготування повного меню: від салатів і закусок до основних страв та десертів. Приготування страв зазвичай здійснюється на території замовника;

3) виїзний бар – включає в себе наявність як мінімум одного бармена, а також конструкції бару з барною стійкою, яка легко збирається або без даної барної стійки, для приготування різних коктейлів і напоїв;

4) доставка обідів – це єдиний вид кейтерингу, де приготування страв відбувається заздалегідь на території кейтерингової служби, і доставляється замовнику в спеціальному пакуванні [3].

Кейтеринг – це не тільки популярна послуга, але і дуже зручна, особливо для ділових заходів поза ресторанів і кафе.

Переваги кейтерингу наведено на рис. 1.

Отже, основною перевагою кейтерингу є організація заходу в будь-якому зручному для замовника місці, якщо це звичайно не заборонено законом. Конференц-зали, офіси, холи бізнес-центрів, концертних залів, даху, тераси, пляжі і узбережжя, пікніки на природі. Тому кейтеринг компанії працюють де завгодно.

Наступною перевагою є швидкість організації заходу, згідно побажань замовника. Підготовка та обслуговування в певних обмежених часових рамках.

Також при організації кейтерингу можливе індивідуальне меню, оформлення столів, страв, сервіровка – згідно уподобань, побажань і тематики заходу [4; 5].

Відсутність необхідності проводити прибирання після заходу, кейтерингова компанія може подбати і про це, завчасно домовившись із клінінговою компанією.

З кожним роком послуги кейтерингу стають все більше затребуваними в Україні. Вимоги до проведення заходів все зростають, і організаторам ділових зустрічей, конференцій, семінарів, церемоній нагородження також необхідно відповідати даним вимогам. Кава-брейки, фуршети, бенкети часто почали організовувати кейтерингові компанії, що

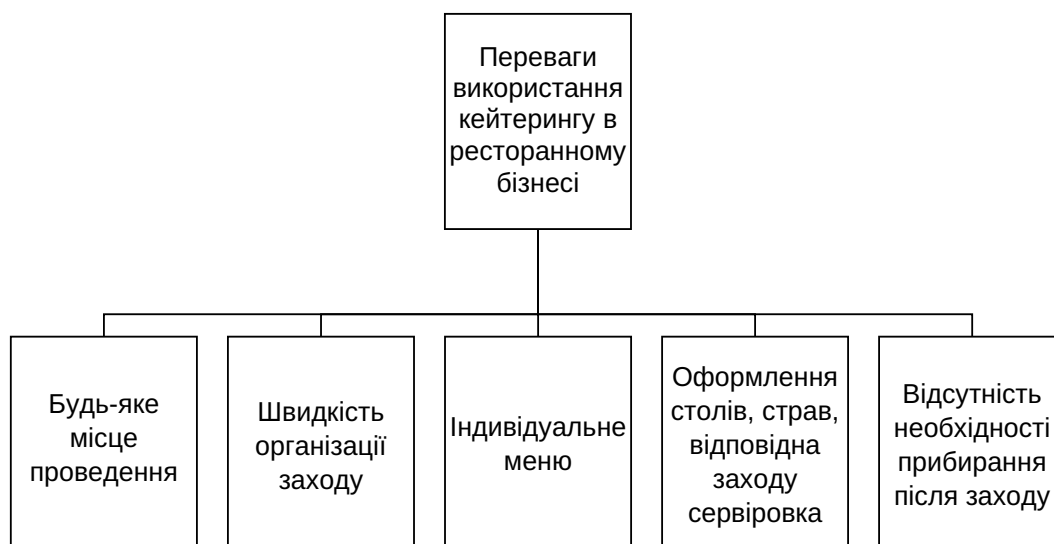


Рис. 1. Переваги використання кейтерингу в ресторанному бізнесі

не тільки економить час і витрати на самостійне приготування їжі та напоїв, а й підвищує привабливість заходів для відвідувачів.

Послуги кейтерингу – це не той сервіс, від якого можна відмовитися зовсім або приділити йому незначну увагу. Таке обслуговування і правильна оренда техніки для проведення конференції здатні підняти івент-захід на високий професійний рівень.

Для якісної організації конференцій або інших заходів варто детально ознайомитися з трендами в кейтеринг, які дозволять сформувавши продуктивну атмосферу [6].

Щодо сучасних і основних питань в підготовці кейтерингу, то це вибір та оренда приміщення для проведення заходу. Це важливий пункт на шляху успішної організації події. Але також необхідно слідувати трендам щодо оформлення закусок і зони для відпочинку. До сучасних трендів відносяться:

1. Правильне харчування. Здоровий спосіб життя вже давно застосовується в житті багатьох людей. Тому організовуючи бізнес-фуршет, рекомендуємо замінити м'ясо на курку, використовувати більше зелені, овочів і фруктів. Також потрібно враховувати людей, які не вживають тваринну продукцію. Правильно складене меню додасть позитивних емоцій від участі в даному івент-заході.

2. Вибір традиційних страв. Часто на європейських заходах можна зустріти меню, яке засноване на кухні певної країни. Тому при формуванні кейтерингового меню можна віддати перевагу одній державі або скомбінувати кілька варіантів. Уже декілька років стало в тренді робити регіональну стилізацію вечірок, тематизувати кухню. І якщо минулі роки переважно замовляли тематизацію під французьку, італійську, мексиканську, німецьку, грузинську кухню, то починаючи з 2022 року в тренді буде регіональна українська кухня.

3. Візуальне естетичне задоволення. Безумовне модне віяння – їжа та страви, які будуть гарно зображені на подальшому їх фотографуванні. Люди люблять фотографувати свою їжу, тому необхідно подбати про те, щоб учасники могли реалізувати своє творче бажання [7]. Таким чином можна отримати безкоштовну рекламу в соціальних мережах.

4. Повар «на виклик». Останні два роки спостерігається явний ріст популярності даної послуги. Гості хочуть уже не просто споживати їжу з ціллю наїстись, вони бажають отримати емоційну складову від процесу. Послуга виїзного повара стає дедалі популярнішою, і якщо бути об'єктивним така їжа є дійсно смачніша, адже вона подається протягом 5–7 хвилин одразу після приготування і не встигає зазнати будь-якого обвітрювання і також залишається ще теплою. Варто також зробити акцент на кухарі. Ексклюзивність досягається за рахунок людини, яка розробила концепцію або створила з нуля бренд. Аналогічно і з їжею – коли людина знає, що певні страви приготував сам шеф-кухар, підсвідомо вона виділить їх унікальність серед інших. З цієї причини необхідно звертати увагу на відкриту кухню або підготувати майстер-клас. Така подія стане незабутньою та яскравою.

5. Автентична або оригінальна продукція. На піку популярності знаходяться екологічні товари, такі як, крафтове пиво, фермерські овочі і фрукти, вино з льохів, продукти з сироварні. Використовуючи такі варіанти, можна гарантовано отримати позитивні відгуки, і замовники будуть задоволені від меню.

6. Виїзний бармен. Це дуже ефективна додаткова послуга, адже «правильний» бармен, який робить ефектні та смачні коктейлі та ще й вміє задати тон та настрій заходу своєю харизмою та

поведінкою створює незабутній настрій. Хороший бармен як психолог завжди знає коли потрібно додати динаміки, а коли її варто уже збавляти [8]. У 2021 році більш як у 50% замовлень на весілля бронювали послугу виїзного бармена.

7. Замовлення готових сетів. Кейтерингові компанії роблять все від них залежне для зручності вибору страв та збільшення швидкості процесу вибору. Для цього кейтерингові компанії пропонують готові сети, які дозволяють потенційним замовникам не тратити час на формування індивідуального меню, а обрати із страв, які оптимально підібрані шеф-поварами кейтерингових компаній.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сьогодні ринок кейтерингових послуг насичений тільки в напрямку обслуговування івент-заходів і фуршетів. А от у сфері офісних обідів він, на думку експертів, заповнений не більше, ніж на 20% і є дуже перспективним. При цьому практично ніхто не займається доставкою обідів у чистому вигляді – такі послуги є побічним видом діяльності різноманітних ресторанів і кафе. Враховуючи сучасні тренди кейтерингу в ресторанному бізнесі, даний вид діяльності може стати дуже прибутковою справою: заклади ресторанного господарства, які успішно реалізують свою продукцію, обов'язково прийдуть до системи оптових цін, знижок та акцій для своїх потенційних замовників, що в свою чергу приверне більшу частину споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бишовець Л. Г., Куракін О. Б., Крижанівський А. І. Інноваційні технології обслуговування в сучасному ресторанному бізнесі. Харків : Новий курс. Харків, 2020. С. 53–58.
2. Левицька І. В., Завальнюк В. В. Особливості впровадження інноваційних технологій в систему управління підприємствами ресторанного господарства. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2013. № 50. С. 199–205.
3. Назаренко І. А., Боднарук О. А. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства : навч. посіб. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2020. 128 с.
4. Омельченко М. С., Стукальська Н. М. Розвиток та запровадження нових трендів в ресторанному господарстві. Актуальні питання харчової промисловості та перспективи розвитку галузі. Київ. 2021. С. 71.
5. Плюта О. Реновація діючих та проектування нових форматів бізнес-моделей у ресторанному бізнесі: процесно-інноваційний підхід. *Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації*. 2021. Т. 4. №. 2. С. 223–234.
6. Постова В. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств ресторанного бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2021. № 24. URL:

<http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/192/184> (дата звернення: 12.03.2022).

7. Рябенка М. О. Перспективи розвитку нових форматів закладів ресторанного господарства. *Економіка та суспільство*. 2021. Т. 24. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/52.-Ryabenska-M.O.pdf> (дата звернення: 12.03.2022).

8. Чириченко Ю. В. Глобальні світові тренди та інвестиційні пріоритети готельно-ресторанного бізнесу. *Економічний простір*. 2018. № 132. С. 14–22.

REFERENCES:

1. Byshovets L. H., Kurakin O. B., Kryzhanivskiy A. I. (2020) *Innovatsiini tekhnologii obsluhovuvannia v suchasnomu restorannomu biznesi* [Innovative service technologies in modern restaurant business]. Kharkiv: Novyi kurs. Kharkiv, pp. 53–58.
2. Levytska I. V., Zavalniuk V. V. (2013) *Osoblyvosti vprovadzhennia innovatsiinykh tekhnologii v systemu upravlinnia pidpriemstvamy restorannoho hospodarstva* [Features of introduction of innovative technologies in the management system of restaurant enterprises]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnologii*, no. 50, pp. 199–205.
3. Nazarenko I. A., Bodnaruk O. A. (2020) *Orhanizatsiia obsluhovuvannia v zakladakh restorannoho hospodarstva* [Organization of service in restaurants]: navch. posib. Kryvyi Rih: DonNUET, 128 p. (in Ukrainian)
4. Omelchenko M. S., Stukalska N. M. (2021) *Rozvytok ta zaprovadzhennia novykh trendiv v restorannomu hospodarstvi* [Development and introduction of new trends in the restaurant industry]. Aktualni pytan- nia kharchovoi promyslovosti ta perspektyvy rozvytku haluzi. Kyiv. pp. 71.
5. Pliuta O. (2021) *Renovatsiia diiuchykh ta proiektuvannia novykh formativ biznes-modelei u restorannomu biznesi: protsesno-innovatsiinyi pidkhid* [Renovation of existing and design of new formats of business models in the restaurant business: a process-innovative approach]. *Restorannyi i hotelnyi konsaltnh. Innovatsii*. vol. 4. no. 2. pp. 223-234.
6. Postova V. V. (2021) *Otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv restorannoho biznesu* [Evaluation of the effectiveness of innovative activities of restaurant business enterprises]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 24. Available at: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/192/184> (accessed 12 March 2022).
7. Riabenska M. O. (2021). *Perspektyvy rozvytku novykh formativ zakladiv restorannoho hospodarstva* [Prospects for the development of new formats of restaurants]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 24. Available at: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/52.-Ryabenska-M.O.pdf> (accessed 12 March 2022).
8. Chyrychenko Yu. V. (2018) *Hlobalni svitovi trendy ta investytsiini priorytety hotelno-restorannoho biznesu* [Global trends and investment priorities of the hotel and restaurant business]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 132, pp. 14–22.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СИСТЕМИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF THE INTELLECTUAL SYSTEM OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

У статті розглядаються основні теоретико-методологічні засади функціонування інтелектуальної системи підбору кадрів на підприємстві. Наголошується, що інтелектуальна система підбору кадрів має якісно доповнювати роботу працівників кадрової служби. Виділяються основні рівні менеджменту підприємства та визначаються основні управлінські посади за відповідним рівнем. Аналізуються ключові відмінності між кадрами та персоналом підприємства та формулюється сутність інтелектуальної системи підбору кадрів, як основи успішного кадрового менеджменту. Наводиться загальна структура інтелектуальної системи підбору кадрів та характеризуються основні етапи функціонування зазначеної інтелектуальної системи. Визначаються функціональні розбіжності між діяльністю працівника кадрової служби та штучного інтелекту.

Ключові слова: кадровий менеджмент, управління персоналом, інтелектуальний підбір кадрів.

The relevance of the study is justified by the fact that despite the fact that the issues of intellectual approach to recruitment have been covered in the works of many scholars, modern challenges raise the issue of intellectual staff management, and therefore require further study. Therefore, article considers the basic theoretical and methodological principles of functioning of the intelligent system of personnel selection at the enterprise. It is emphasized that the intelligent recruitment system should qualitatively complement the work of personnel officers. The basic levels of enterprise management are distinguished and the main managerial positions are determined at the appropriate level, namely: lower, middle and higher. Two basic categories of personnel management are studied: personnel and personnel. The main types of personnel are characterized: manager, specialist, employee and personnel: production personnel, management personnel and service personnel. The article analyzes the key differences between personnel and personnel of the enterprise and formulates the essence of the intelligent system of personnel selection as the basis of successful personnel management. The general structure of the intelligent system of personnel selection is given and four main stages of functioning of the specified intelligent system are characterized. Functional differences between the activities of the personnel officer and artificial intelligence are determined. According to the results of the study, we can say that qualitatively and appropriately used in the recruitment and selection of candidates, a comprehensive combination of man, an experienced specialist who can analyze a person in all respects, the ability to understand people, separate truth from falsehood, understands nonverbal communication, knows on the psychological aspects of human behavior and the intellectual system, which can be more objective in the selection and analysis as an element of control of the search engine. The thesis is substantiated, in the generalized form the intellectual system of personnel selection should provide balance of subjective (human) and objective (machine) approaches in personnel management.

Key words: personnel management, human management, intelligent recruitment.

УДК: 658.3

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-22>

Швед В.В.¹

к.е.н., професор
Вінницький соціально-економічний
інститут Університету «Україна»

Прибега Н.О.

магістрантка
Вінницький соціально-економічний
інститут Університету «Україна»

Shved Vadym

Vinnitsia Institute
of Economics and Social Sciences
University «Ukraine»

Prybega Natalya

Vinnitsia Institute
of Economics and Social Sciences
University «Ukraine»

Постановка проблеми. Загальновідомо, що будь-яке підприємство не може існувати без персоналу та кадрів. Оскільки основу його структури складають саме люди, саме як інтелектуальний ресурс організації. Кожне підприємство працюючи на ринку займається підбором персоналу, та підбором кадрів. Тому, кожен підприємець знає: «кадри вирішують все». Для нормального функціонування підприємства потрібно постійно слідкувати за станом кадрової системи, провадити постійно діючу ефективну кадрову політику, яка б дала змогу визначати ефективність роботи кадрів, чи потрібно підприємству нові кадри, які можуть принести із собою нові ідеї для розвитку підприємства, розробити нову інтелектуальну систему підбору кадрів, слідкувати за підвищенням кваліфікації та навчанням кадрів та персоналу. Створення відділу кадрів на підприємствах було підпорядковано головним чином одній меті – пошуку кадрів, проведення

процесу відбору персоналу, наймання робочої сили. У зв'язку з цим чи не найголовніша функція кадрової служби полягає у прийнятті та звільненні працівників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти інтелектуального підходу до підбору кадрів висвітлювались у працях таких вчених, як: Акулов М., Борданова Л. С., Войнаренко М. П., Драбаніч А., Євась Т., Жукова О., Коцовський В.М., Кузьміна О. М., Мельничук В. Е., Поліщук І. І., Помірча О., Понедільчук Т. В., Рощина Н. В., Семенченко Н. В., Цуруль О. А., Швед В. В., Юрчишена Л., Янчук Т. В. та інших. Проте, ми вважаємо, що виклики сучасності актуалізуються проблематику інтелектуального забезпечення кадрового менеджменту, а отже і потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Основною ціллю статті є систематизувати теоретико-методологічні засади інтелектуального забезпечення кадрового

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5497-0975>

менеджменту (підбору кадрів), актуалізувавши їх відповідно до вимог часу.

Виклад основного матеріалу. Кадри – основний ресурс організації, що визначає в першу чергу успіх її діяльність. До кадрів безпосередньо відносять управлінський склад підприємства на всіх рівнях управління: нижньому; середньому та вищому.

Розглянемо у таблиці 1 стислу характеристику всіх рівнів управління в менеджменті [1].

Відповідно до характеристики рівнів менеджменту змінюється і зміст завдань, які вирішуються на цих рівнях. Загальним є те, що кожному з рівнів планується визначений обсяг робіт за функціями управління (горизонтальний розподіл праці за функціями).

Функціональна структура робіт на кожному рівні неоднакова. При русі від нижчого рівня до вищого збільшується кількість і складність завдань зі складання планів і організації всієї роботи, підвищується значення та ускладнюється зміст контрольної функції. На нижчому і середньому рівнях менеджери зайняті координацією спільної діяльності людей, тому ця функція менеджменту нарівні з мотивацією стає найбільш важливою.

Більш глибокий горизонтальний розподіл праці менеджерів передбачає їхню спеціалізацію за основними сферами діяльності, які утворюють підсистеми організації. Існує також технологічний і професійно-кваліфікаційний рівень розподілу праці менеджерів, що враховує види і складність виконуваних робіт [1].

За цими критеріями в складі апарату виділяють, як правило, 3 категорії працівників:

– керівник – це працівник певного фаху, що скеровує роботу колективу на досягнення ефективного функціонування організації, фірми, установи і несе відповідальність за відповідність та ефективність (діяльності) на своїй ділянці роботи. Керівник це уповноважена державними органами, недержавними підприємницькими структурами (підприємствами, фірмами, компаніями), громадськими організаціями особа з метою керувати певними структурами, їх трудовими колективами з метою досягнення цілей, завдань, передбаче-

них положеннями, статутами і програмами цих структур відповідно до їх адміністративно-правового і функціонального статусу. Відповідно до статусу організації (підприємства, фірми, товариства) керівник здійснює управління колективом на принципах єдиноначальності (завод, фабрика, торговельне підприємство) або колегіально (акціонерна компанія, товариство, спілка). Керівник може призначатись чи обиратись зборами організації, товариства, трудового колективу. При єдиноначальності він також несе повну відповідальність за результати діяльності організації [2];

– спеціаліст – людина, яка володіє спеціальними знаннями, навичками, досвідом роботи в певній галузі діяльності (економіки, науки тощо) і отримала спеціальність за освітою або в практичній діяльності [3];

– службовці – категорія працівників, головним чином розумової праці, що зайняті суспільно корисною працею на різних адміністративно-господарських посадах у сфері виробництва, обслуговування та управління [2].

Коли розглядати працю з погляду управління, то завдання керівників, перш за все, полягає у прийнятті рішень і організації практичної реалізації цих рішень; спеціалісти здійснюють проектування і розробку варіантів рішень, службовці займаються в основному інформаційним та технічним забезпеченням усього процесу. Складність управлінських робіт детермінується у вимогах, яким повинні відповідати менеджери, обіймаючи певну посаду. Відповідно до цього відокремилися основні посади управлінського персоналу: керівники та їхні заступники; головні спеціалісти; інженери; економісти; бухгалтерський персонал; канцелярський персонал; юридичний персонал тощо.

Тобто, з вищенаведеного випливає логічна багатозалежність вимог до функційного наповнення тих або інших посад, що в свою чергу, ускладнює та перевантажує кадрову роботу в контексті прийняття кадрових рішень.

Керівники складають одну з найбільш значущих груп управлінського персоналу, а їхня праця відрізняється найбільшою складністю та відповідальністю [1].

Таблиця 1

Характеристика рівнів менеджменту

Рівень	Характеристика рівня
Нижчий	До нижчого рівня відносяться менеджери, які мають у своєму підпорядкуванні переважно виконавців; вони здійснюють управління такими первинними підрозділами, як ділянки, зміни.
Середній	Середній рівень включає менеджерів, які відповідають за діяльність усіх підрозділів організації; сюди входять також менеджери штатних і функціональних служб апарату управління організації, її філіалів і відділень, а також керівництво допоміжними і обслуговуючими службами, цільовими програмами і проектами.
Вищий	Адміністрація організації, яка здійснює загальне стратегічне керівництво організацією в цілому, її функціональними і виробничо-господарськими комплексами. Фактична кількість рівнів у організації характеризується великою різноманітністю і коливається від 1–2 до 8–10 (у великих організаціях).

Зауважимо, що існує також і такий різновид працівників, що функціонує на підприємстві, як персонал.

Персонал можна визначити як особовий склад установи, підприємства, організації або як частину цього складу, яка виділена за ознакою характеру виконуваної роботи (управлінський персонал, медичний персонал, обслуговуючий персонал тощо). Термін «персонал» має дещо ширше значення ніж термін «кадри». Персонал охоплює не тільки структуру управління, а й всі інші структурні елементи організації (виробництво, обслуговування, збут).

Вирізняють такі основні види персоналу за ознакою участі у діяльності підприємства чи організації:

– виробничий персонал – це основна група людей, що зосереджена у виробничому процесі (наданні послуг), і виконує безпосередньо виробничу діяльність, що відповідає меті функціонування підприємства;

– управлінський персонал – це відокремлена група людей, що не виконує виробничих функцій, але забезпечує управління виробничим процесом, підвищенням його продуктивності;

– обслуговуючий персонал – це частина персоналу підприємства, що не бере безпосередньої участі у виробництві продукції чи наданні послуг, а забезпечує нормальне функціонування виробничого та управлінського персоналу (технічні працівники, прибиральниці тощо).

На основі вищенаведеного класифікуємо відмінність між кадрами та персоналом у таблиці 2 [4; 5; 6; 7; 13; 14].

З таблиці 2 ми можемо бачити, що кадри мають більшу частку повноважень, ніж персонал. Кадри виконують безпосередньо управлінську роботу, яка допомагає досягнути максимального результату в діяльності підприємства. Персонал безпосередньо підпорядковується вищому кадровому керівництву, яке в свою чергу через важелі управління впливає на діяльність персоналу. Тому потрібна ефективна інтелектуальна система під-

бору кадрів, яка допомагатиме якісно і швидко виявити серед бажаючих менеджерів зайняти місце в організації, дійсно кваліфікованих спеціалістів які своєю діяльністю принесуть прибутки підприємству. Наявність потрібних трудових ресурсів гарантувало успішне вирішення цього завдання. Прискорення прогресу та активізація цифровізації підвищило вимоги до загальноосвітньої, технологічної, економічної, підготовки робітників і службовців, підвищення кваліфікації, оцінки діяльності працівників, раціонального використання персоналу. Організація виконання цих вимог до працівників на підприємстві є функцією відділу кадрів. Відділ кадрів (відділ управління персоналом, департамент кадрового менеджменту) є самостійним структурним підрозділом апарату управління і діє на підставі положення, затвердженого керівником підприємства. Він підпорядковується керівнику підприємства і у своїй роботі керується його наказами та відповідним чинним законодавством. Структура цього відділу та кількість його штатних працівників визначається штатним розписом підприємства. За основу розрахунку потрібної кількості штатних працівників відділу персоналу приймається чисельність робітників, конкретні умови та характерні особливості типу і специфіки виробництва та послуг.

Отже зважаючи, що на кожному підприємстві існує власна структура персоналу та унікальні особливості діяльності, то і кожному підприємству необхідно розробити свою власну інтелектуальну систему відбору кадрів [8].

Визначимо, що таке інтелектуальна система.

На основі аналізу літературних джерел, варто стверджувати, що інтелектуальна система – це комплекс взаємопов'язаних апаратних та програмних засобів штучного інтелекту, та професійних та інтелектуальних навичок люди, що здатний виконувати аналітичні, розрахункові дії з чітко заданими параметрами та об'ємом необхідної інформації [9; 10].

Ефективна інтелектуальна система відбору кадрів формує в собі поєднання людського аналі-

Таблиця 2

Спільні та відмінні риси між кадрами та персоналом

№ п/п	Характерні риси	Кадри	Персонал
1	Участь у управлінні організацією	+	-
2	Участь у виробництві продукції (наданні послуг)	-	+
3	Планування діяльності підприємства, організації, установи	+	-
4	Заходи щодо рекрутингу персоналу	+	-
5	Постановка завдань та контроль їх виконання	+	+
6	Участь у розробці та впровадженні інновацій	+	-
7	Оновлення (передусім кадрове) підприємства, організації, установи	-	+
8	Самостійне прийняття та виконання рішень	+	-
9	Формує виробничий потенціал підприємства	-	+

тичного мислення (працівник відділу кадрів, який володіє умінням спілкуватися з людьми, психологічним аналізом, і об'єктивно оцінювати претендента) і підкріпленням комп'ютерним штучним інтелектом (ПК, який містить програмне забезпечення по підборі персоналу), які в сумі дають ефективний процес підбору кадрів. Сутність та мета створення якої полягає у забезпеченні швидкого та якісного процесу підбору кадрів з найменшими затратами коштів і часу.

Розглянемо загальну структуру інтелектуальної системи підбору кадрів на рисунку 1.

Систему інтелектуального підбору кадрів можна поділити на чотири основні етапи, які повинен пройти кандидат, щоб досягти бажаного результату (отримати роботу). Етапи інтелектуальної системи відбору кадрів можемо розглянути в таблиці 3 [11].

В даній системі розподіляються дві головні суб'єктивні ролі: кадровий працівник та система штучного інтелекту.

В управлінській діяльності, та й у процесі підбору кадрів, наразі людина виконує лише загальні функції, набір всіх інших операцій виконують системи штучного інтелекту [12].

У таблиці 4 нами теоретично деталізовано ряд функцій, які виконує працівник відділу кадрів при підборі персоналу, та функції штучного інтелекту, який також приймає участь в процесі, і являється складовою частиною інтелектуальної системи.

Всі наведені функції в сукупності формують інтелектуальний процес підбору персоналу, що повинен забезпечити підприємство ефективними кадрами, які будуть максимально якісно і ефективно виконувати свої обов'язки задля досягнення мети організації.

Висновки. Таким чином, ми можемо стверджувати, що інтелектуальні системи відіграють важливу роль в системі підбору кадрів оскільки такі системи функціонально полегшують роботу з набором персоналу, об'єктивно та якісно оцінюють потенційного працівника, визначають рівень

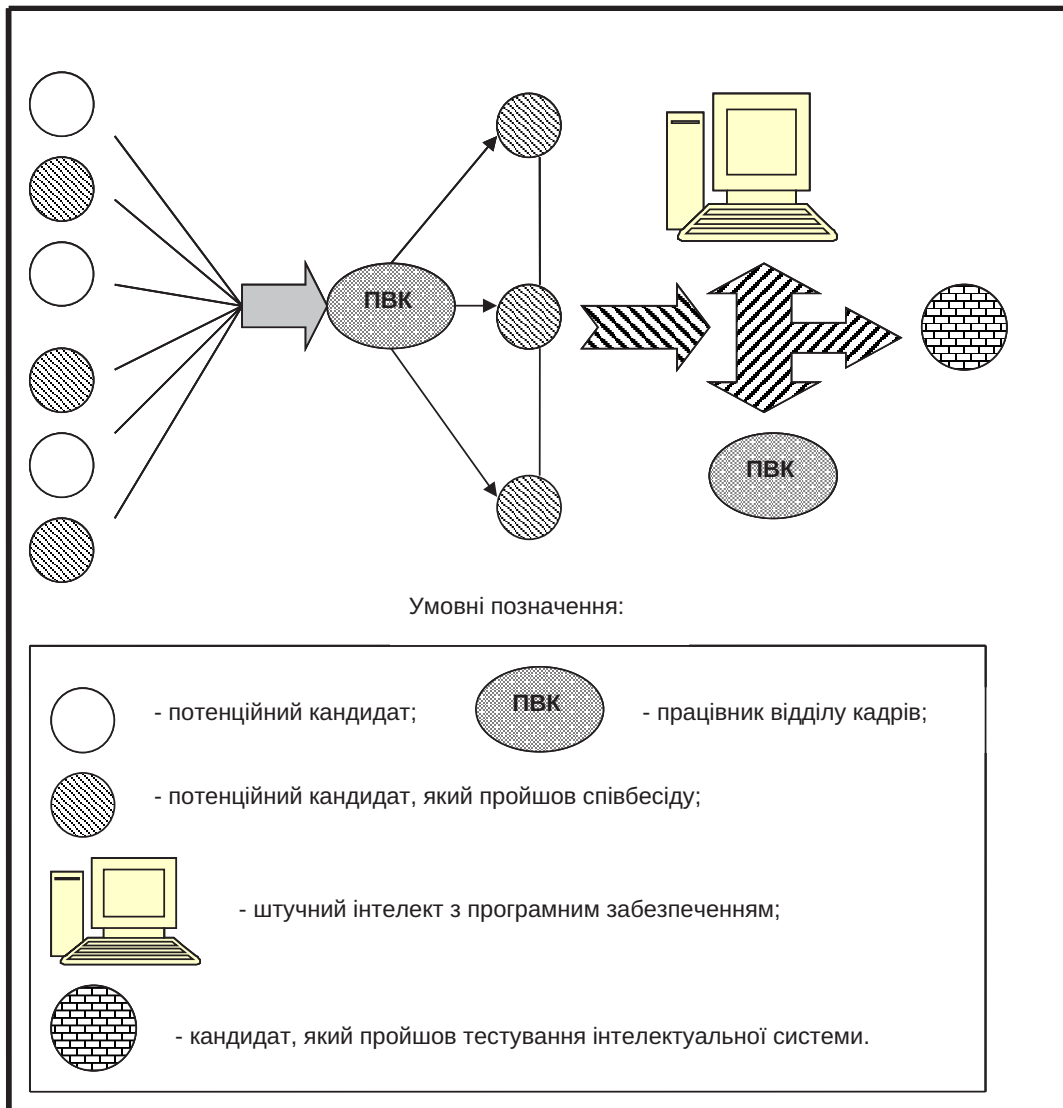


Рис. 1. Структура інтелектуальної системи підбору кадрів

Таблиця 3

Етапи функціонування інтелектуальної системи відбору кадрів

I-й Етап	II-й Етап	III-й Етап	IV-й Етап
I-й Етап характеризується пошуком осіб, які можуть бути придатними для роботи в організації, та зайняти вакантну посаду.	II-й Етап починається із збору інформації про кандидатів: резюме; трудова історія; безпосереднє спілкування з кандидатом. Цей етап завершається відбором найбільш прийнятних кандидатів, які пройшли співбесіду з працівником відділу кадрів.	III-й Етап проводиться за участю штучного інтелекту. За результатами перевірки кандидатів висновки системи співставляються з висновками працівника відділу кадрів.	IV-й Етап присвячено аналізу отриманих даних за три попередні етапи, і виноситься рішення кадрового менеджера (відповідального працівника менеджменту підприємства), про прийняття на роботу по результатам підбору кандидата, який відповідає заданим критеріям. Або ж формулюється обґрунтована відмова, яка може бути використана для внесення змін у вакансію.

Таблиця 4

Функції елементів інтелектуальної системи підбору кадрів

№ п/п	Елемент системи	Функції
1.	Людина	1. Пошук кандидатів; 2. Збір інформації про кандидатів; 3. Введення інформації в систему; 4. Співбесіда з кандидатом; 5. Контроль за обробкою інформації; 6. Редагування та зміна даних.
2.	Машина	1. Обробка інформації; 2. Тестування кандидата; 3. Об'єктивний аналіз результатів тестування кандидата; 4. Зберігання інформації; 5. Оцінка кандидата; 6. Передача даних; 7. Захист від пошкодження або несанкціонованого зчитування інформації.

розумових здібностей, розкривають психологічні особливості. Інтелектуальні системи на відмінну від людей не оцінюють зовнішній вигляд, не аналізують фізіологічні особливості, поведінку, мовлення, уміння говорити та теоретично є абсолютно об'єктивними. Тому якісно і доречно використовувати при прийомі та відборі кандидатів на роботу, комплексне поєднання людини, досвідченого фахівця, який вміє аналізувати людину по всім параметрам, уміння розбиратися в людях, відокремлювати правду від брехні, розуміє невербальні комунікації, знається на психологічних аспектах людської поведінки та інтелектуальної системи, що може бути більш об'єктивною при відборі та аналізі як елемент контрольної перевірки пошукача. Тобто в узагальненому вигляді така інтелектуальна система підбору кадрів має забезпечити баланс суб'єктивного (людського) та об'єктивного (машинного) підходів у кадровому менеджменті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цуруль О. А. Менеджмент у державних організаціях: навч. посібник. Київ : КНЕУ. 2002. 142 с.
2. Економічна енциклопедія «Словopedia». URL: <http://slovopedia.org.ua/38/53402/380525.html>.

3. Словник іншомовних слів О. С. Мельничука URL: <https://126.slovaronline.com/13964-%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%A6%D0%86%D0%90%D0%9B%D0%86%D0%A1%D0%A2>.

4. Акулов М., Драбаніч А., Євась Т., Жукова О., Помірча О., Цаль І., Юрчишена Л. Економіка праці та соціально трудові відносини. Київ : ЦУЛ. 2019. 328 с.

5. Лукашевич Н. П. Самоменеджмент. Теорія і практика Київ : Ника-Центр. 2007. 344 с.

6. Поліщук І. І., Швед В. В. Управління персоналом. Вінниця : ТОВ «Твори». 2019. 284 с.

7. Понедільчук Т. В. Інтелектуальний капітал: сутність та методи оцінки. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3288>.

8. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом. Київ : Центр учбової літератури. 2009. 502 с.

9. Войнаренко М. П., Кузьміна О. М., Янчук Т. В. Інформаційні системи і технології в управлінні організацією. Вінниця : Едельвейс і К. 2015. 496 с.

10. Коцовський В. М. Інтелектуальні інформаційні системи. URL: <https://dSPACE.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/25833/1/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf>.

11. Конспект лекцій з курсу «Організація кадрової роботи». URL: <http://dSPACE.wunu.edu.ua/retrieve/17879>.

12. Борданова Л. С., Мельничук В. Е., Рощина Н. В., Семенченко Н. В. Управління персоналом. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2020. 103 с.

13. Прибега Н. О., Швед В. В. Теоретичне підґрунтя процесу інтелектуального забезпечення кадрового менеджменту. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 2. С. 24–30

14. Поліщук І. І., Швед В. В. Управління персоналом: навч. посібник. Вінниця : ВФЕУ. 2014. 282 с.

15. Швед В. В., Чорнокозинська О. А. Зарубіжний досвід з підготовки керівних кадрів для системи охорони здоров'я. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 2. С. 53–59.

REFERENCES:

1. Curul' O. A. (2002) Menedzhment u derzhavnih organizacijah: navch. posibnik [Management in state organizations: textbook. manual]. Kyiv: KNEU. 142 p.

2. Ekonomichna enciklopedija «Slovopedija» [Economic Encyclopedia "Slovopectia"]. URL: <http://slovopectia.org.ua/38/53402/380525.html>.

3. Slovník inshomovnih sliv O. S. Mel'nichuka [Slovník inshomovnih sliv O.S. Mel'nichuka]. Available at: <https://126.slovaronline.com/13964-%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%A6%D0%86%D0%90%D0%9B%D0%86%D0%A1%D0%A2>.

4. Akulov M., Drabanich A., Evas' T., Zhukova O., Pomircha O., Cal' I., Jurchishena L. (2019) Ekonomika praci ta social'no trudovi vidnosini. [Labor economics and social labor relations]. Kyiv: CUL. 328 p.

5. Lukashevich N. P. (2007) Samomenedzhment. Teorija i praktika [Self-management. Theory and practice] K.: Nika-Centr. 344 p.

6. Polishhuk I. I., Shved V. V. (2019) Upravlinnja personalom [Samomenedzhment. Teoryia y praktyka]. Vinnicja: TOV «Tvorii». 284 p.

7. Ponedil'chuk T. V. Intelektual'nij kapital: sutnist' ta metodi ocinki [Intellectual capital: essence and methods of estimation]. *Efektivna ekonomika*. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3288>.

8. Vinogradskij M. D., Vinogradsk'a A. M., Shkanova O.M. (2009) Upravlinnja personalom [HR]. Kyiv: Centr uchbovoi literaturi. 502 p.

9. Vojnarenko M. P., Kuz'mina O. M., Janchuk T. V. (2015) Informacijni sistemi i tehnologii v upravlinni organizacii. [Information systems and technologies in the management of the organization]. Vinnicja: Edelvejs i K. 496 p.

10. Kocovs'kij V. M. Intelektual'ni informacijni sistemi [Intelligent information systems]. Available at: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/25833/1/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%B-%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf>.

11. Konspekt lekcij z kursu «Organizacija kadrovoi robota» [Synopsis of lectures on the course "Organization of personnel work"]. Available at: <http://dspace.wunu.edu.ua/retrieve/17879>.

12. Bordanova L. S., Mel'nichuk V. E., Roshhina N. V., Semenchenko N. V. (20) Upravlinnja personalom [Upravlinnja personalom]. Kyiv: KPI im. Igorja Sikorskogo. 103 p.

13. Prybega N. O., Shved V. V. (2021) Teoretichne pid'gruntja procesu intelektual'nogo zabezpechennja kadrovogo menedzhmentu [Theoretical basis of the process of intellectual support of personnel management]. *Podilskij naukovij visnik*, no. 2, pp. 24–30.

14. Polishhuk I. I., Shved V. V. (2014) Upravlinnja personalom: navch. posibnik [Personnel management: textbook]. Vinnicja: VFEU. 282 p.

15. Shved V. V., Chornokozins'ka O. A. (2021) Zarubizhnij dosvid z pidgotovki kerivnih kadriv dlja sistemi ohoroni zdorov'ja [Foreign experience in training managers for the health care system]. *Podilskij naukovij visnik*, no. 2, pp. 53–59.

НАПРЯМ РОЗВИТКУ МЕРЕЖ КІНОТЕАТРІВ ПІД ВПЛИВОМ КРИЗОВИХ УМОВ THE WAY OF DEVELOPMENT OF CINEMA CHAINS IN IMPACT OF CRISES

У статті розглянуто напрями стратегічно розвитку мереж кінотеатрів під час негативного впливу кризових умов. Досліджено зміни ринку мереж кінотеатрів в Україні в умовах коронакризи 2020–2021 років та воєнного стану на початку 2022 року, спираючись на показники бокс-офісу. Виділено особливості корекції маркетингової стратегії мереж кінотеатрів, з урахуванням кризових умов. Окреслено конкретні дії на комунікаційному, організаційному, фінансовому та сервісному рівнях адаптування маркетингової стратегії до нових умов. Базуючись на методі SWOT-аналізу виокремлено нові слабкі сторони та загрози для індустрії, які не виникали раніше. Таким чином було сформовано ряд рекомендацій щодо розвитку мереж кінотеатрів. На основі результатів дослідження результатами, мережам кінотеатрів рекомендовано обирати стратегію «Максі-Максі». Вона поєднує в собі сили та можливості.

Ключові слова: кінотеатр, мережі кінотеатрів, пандемія COVID-19, післякарантинний період, воєнний стан.

The article consider the ways of strategic development of cinema chains on time of negative impact of crises. The purpose of the article is to investigate the impact of external threats caused by the crisis on the cinemas chains in Ukraine. Analyze their weaknesses and develop proposals for ways to develop cinema networks in the post-crisis period based on SWOT analysis. Studied change in cinema chain`s market of Ukraine in context of «coronacrisis» in 2020–2021 and martial law in early 2022 based on box-office`s indicators. Marked the specifics of the corrections marketing strategy of cinema chains in crises. Specific actions at the communication, organizational, financial and service levels of adaptation of marketing strategy to new conditions are outlined. The new weaknesses – advertising budget optimization and threats such as decreased purchasing power of visitors, physical reduction in the number of movie theaters due to the destruction of the war, internal migration is a decrease in the number of urban population, changing the tastes of visitors, produced by the new reality, were singled by the SWOT-analysis method. Thus, it was formed the practice recommendations for future development of cinema chains. Based on this results we recommended to cinemas choose the «Maxi-mini» strategy. It consist of mix of strength and weaknesses. Decrease in the purchasing power of visitors the cinema chains should changes in their pricing policy. To attract and support the internally displaced persons who may become new visitors, cinemas should do charity shows. The physical reduction in the number of cinemas due to the devastation of the war is severely damaging the cinema network. After the war, it will be possible to rebuild damaged buildings by receiving reparations. Already at this stage there is an under-standing that the genre preferences of visitors will change. In our opinion, the advantages will be comedy films, as well as increased attention to domestic cinema and stars. Therefore, this threat should be carefully investigated, which films will be in demand and amplify them by organizing parties, meetings with film crews.

Key words: cinema, cinema chain, pandemic COVID-19, post-quarantine period, martial law.

УДК 339

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-23>

Штанова А.Л.

аспірант кафедри маркетингу
Державний торговельно-економічний
університет

Shtanova Alona

State University of Trade and Economics

Постановка проблеми. До 2019 року сфера кінодемонстраторства в Україні та світі стало розвивалась: релізи фільмів були регулярними, динаміка бокс-офісів позитивною, а кількість кінотеатрів зростала. Серед чинників, які могли негативно вплинути на дохід мереж кінотеатрів були – сезонність, нестача маркетингових інвестицій в конкретний реліз чи невдалий комплексу маркетингу. Щоб нівелювати цей негативний вплив мережі створювали особливу атмосферу в своїх кінотеатрах, застосовували івент-маркетинг: зустрічі з акторами і гала-прем'єри, оновлювали технології показу та удосконалювали розклад і репертуар, працювали над сервісністю та розвитком комунікацій.

Проте у 2020 році світ охопила глобальна пандемія, яка змінила кіноіндустрію. Протягом двох років кінотеатри то зачинялися на карантин, то працювали за новими правилами безпеки, а світові релізи фільмів було перенесено. Коли карантинні обмеження почали послаблюватись і пандемія пішла на спад, у 2022 році, в наслідок військового вторгнення росії, в Україні було запроваджено воєнний стан. Перелічені зовнішні фак-

тори за два роки докорінно змінили усталені десятиліттями механізми глобальної кіноіндустрії.

Таким чином, мережі кінотеатрів стикаються з викликами нової реальності і проблематика вивчення поведінки гравців ринку мереж кінотеатрів в Україні, перспективи існування та вектору мереж кінотеатрів є актуальною і потребує дослідження задля розроблення рекомендацій щодо подальшого розвитку ринку та нівелювання наслідків кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинг в кризових умовах, спричинених глобальною пандемією COVID-19 став центральною темою багатьох досліджень, зокрема вплив на товарну політику підприємств дослідив В. Хурдей [9], діагностику фінансового становища підприємств під час кризи розглянула Д. Ясинська [10], туристичну сферу – С. Мельниченко [6]. Мережі кінотеатрів досліджують такі вчені як І. Гілета [3], А. Мазаракі [7], Б. Шеремета [9]. Започаткований в цих роботах дискурс щодо діяльності різних сфер економіки в кризових умовах має бути продовжений, через появу нових викликів зовнішнього середовища задля ефективної адаптації та продовження

існування різноманіття в економіці країни, у тому числі у сфері розваг та кінотеатрів зокрема.

Постановка завдання – дослідити вплив зовнішніх загроз, спричинених кризовими умовами, на мережі кінотеатрів в Україні. Проаналізувати їх слабкі сторони та розробити пропозиції щодо шляхів розвитку мереж кінотеатрів у після кризовий період на основі SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний ринок мереж кінотеатрів в період 2000–2020 рр. характеризується динамічним розвитком. Перш за все, кінотеатри з державної власності поступово почали переходити до приватної, а також відбулися зміни у самому форматі кінотеатрів. Якщо на початку 90-х кінотеатр фізично являв собою окрему будівлю, то з появою великих торговельних центрів у 2000-них, кінотеатри стали якими орендарями і увійшли до пулу розважальної частини торговельно-розважальних комплексів. Таким чином, синергічний підхід до об'єднаної торговельної та розважальної території утворив новий формат відпочинку для відвідувачів – гість приходить за покупками і йде відпочивати у кінотеатр або ж навпаки, по дорозі до кінотеатру має можливість купити необхідні товари.

При цьому, у 2020 році всесвітня криза, спричинена пандемією COVID-19 зчинила значний негативний вплив на мережі кінотеатрів як у світовому масштабі так і на території України. [5] Крім того, з 24 лютого 2022 року, через російське вторгнення в Україну було введено воєнний стан [4]. Наочно бокс-офіси України протягом докризових 2018–2019 років та кризових 2020–2022 років, а також динаміка зростання показна на рис. 1.

Таким чином, за останні два роки мережі кінотеатрів зазнали серйозного впливу. Загальний

обсяг ринку кінотеатрів у грошовому еквіваленті свідчить про те, що ринок розвивався, і при цьому, дуже сильно зреагував на коронакризу 2020 року, почав повільно відновлюватися у 2021 році в умовах пандемії, але знову зіткнувся з обмеженнями в роботі через воєнний стан.

Розглянемо узагальнену поведінку мереж кінотеатрів в кризових умовах за три роки.

Узагальнюючи досвід мереж кінотеатрів під час криз, ми робимо висновок, що подальший успіх мережі залежить від можливості швидких змін у маркетинговій стратегії мережі як реакція на зовнішні виклики. Ці зміни мають стосуватися майже всіх компонентів маркетингової стратегії, рис. 2.

Внутрішні зміни маркетингової стратегії являють собою реакцію на кризу. Разом з цим, експерти виділяють ряд факторів, які є побічним ефектом кризи. Їх можна розглядати як можливості та загрози і саме вони впливатимуть на подальший розвиток мереж кінотеатрів у період воєнного стану та у післявоєнний період.

Серед таких факторів:

- Зміна купівельної спроможності. Запроваджений воєнний стан унеможливив роботу багатьох підприємств, які залишили своїх робітників без заробітку. Таким чином, за місяці без постійного заробітку знизиться купівельна спроможність більшості потенційних відвідувачів. Цей фактор може змінити відношення людей до розваг, адже їх завданням буде забезпечити себе товарами першої необхідності та повсякденного вжитку.

- Відношення людей до розваг. Психологічна напруга війни стимулюватиме колишніх гостей кінотеатрів поновити свої звички. Також виникне бажання розслабитись, переключити увагу на позитивні емоції. Адже атмосфера кінотеатру дає

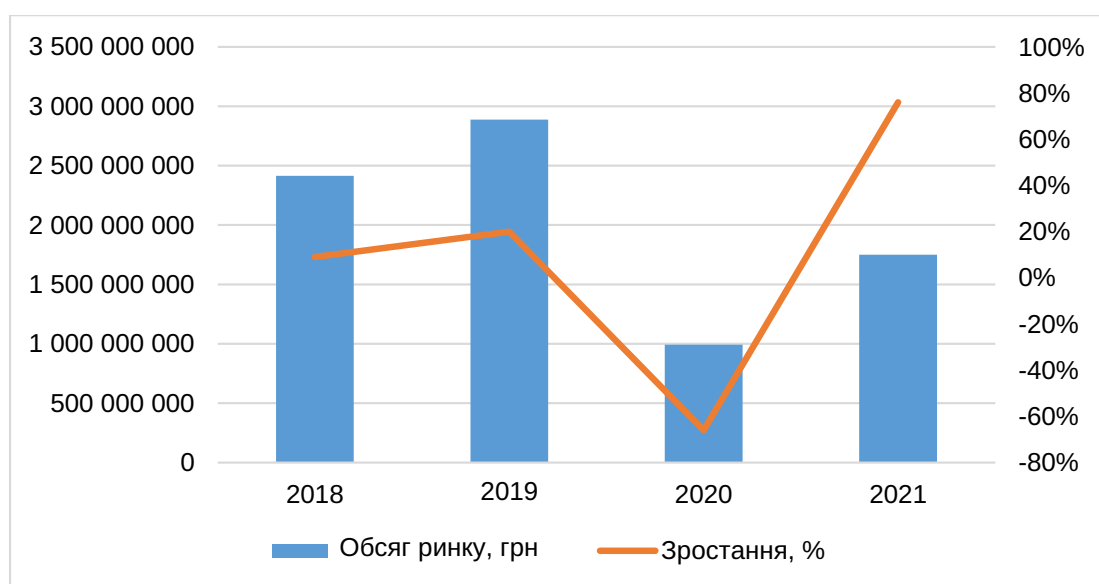


Рис. 1. Бокс-офіс та відсоток росту ринку протягом 2018–2021 років

Джерело: розроблено автором на основі [1–2]

Таблиця 1

Кризові чинники та реакція

Рік	Вплив чинника	Реакція
2020	Мережі кінотеатрів були зачинені на 4 місяці у 2020 році на локдаун. З серпня відновили роботу за новими правилами безпеки – посадка 50%, температурний скрінінг, посилена дезінфекція. У листопаді – карантин вихідного дня. Зміна дати релізу багатьох прогнозовано касових фільмів.	Не маючи змогу приймати відвідувачів певний час, мережі кінотеатрів розпочали продаж сертифікатів «наперед»; організували доставку попкорну; влаштовували кінопокази у пересувних та автокінотеатрів під відкритим небом.
2021	Повний карантин на два тижні у січні. Одночасний реліз світових прем'єр на стрімінгових платформах та у кінотеатрах, що посилює піратство. Обмеження державою обслуговування відвідувачів, які не пройшли вакцинацію, перевірка COVID-сертифікатів відвідувачів кінотеатром.	У кінці 2021 року на державному рівні було запроваджено програму «ЄПідтримка». За якою кожному вакцинованому українцю нараховувалася 1000 грн, яку вони могли витратити на обмежені сфери, у тому числі квитки до кінотеатрів. Така державна ініціатива дуже підтримала мережі кінотеатрів.
2022	Послаблення карантинних вимог. Запровадження воєнного стану. Через активні бойові дії станом на квітень фізично пошкоджено кінотеатри у Чернігові, Харкові, Сумах. Повністю знищено кінотеатр Multiplex ТРЦ Ретровіль.	Відновлення роботи з 12 березня у тих містах, де дозволяє безпекова ситуація. У березні-квітні показ фільмів, прем'єри яких відбулися до 24 лютого. Зниження ціни квитка. Благодійні покази фільмів та мультфільмів для всіх бажаючих. Відновлення доставки попкорну.

Джерело: розроблено автором

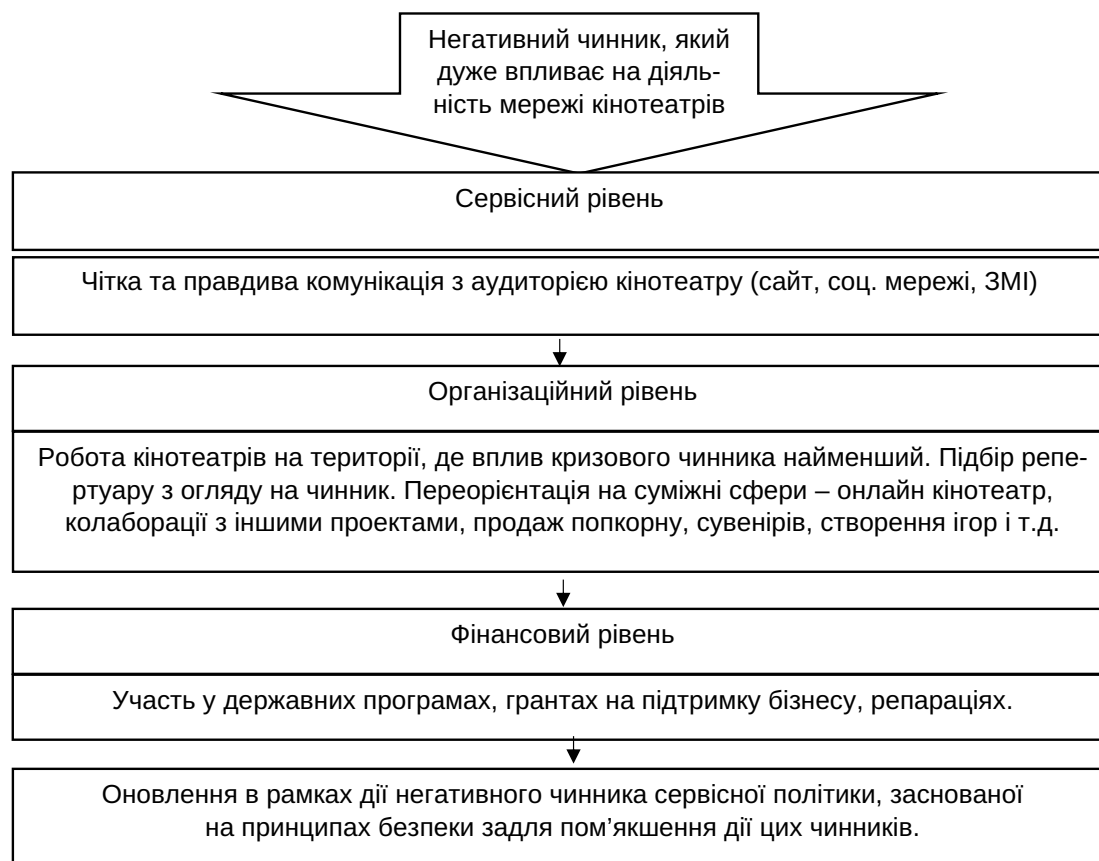


Рис. 2. Схема дій у кризових ситуаціях, зумовлених зовнішніми чинниками

Джерело: розроблено автором

змогу на декілька годин повністю поринути у іншу, далеку від буденності реальність.

– Прем'єри. За час війни свою роботу призупинили і дистриб'ютори, а тому у працюючих кінотеатрах відбувались покази лише фільмів, випу-

щених до 24 лютого. Тому у післявоєнний період відбудеться ряд популярних і очікуваних прем'єр, щоб наздогнати світовий реліз. Наприклад, «Бетмен», «Морбіус», «Фантастичні звірі: таємниця Дамблдора».

– Кількісні зміни кінотеатрів. Через військові дії з боку росії постраждало багато будівель, у тому числі деякі кінотеатри повністю знищено фізично.

– Внутрішня міграція. За час війни усі мирні міста України перетворилися на зону бойових дій. При цьому, деякі регіони постраждали найбільше – такі як Харків, Суми, Чернігів. З них масово евакуювались жителі до інших, більш «тихих» міст. Таким чином відбулась масова внутрішня міграція населення, що також відобразиться на загальному укладі життя містян. Крім того, багато містян переїхали до сіл, де кінотеатрів немає.

– Зміна репертуарних вподобань. Прогнозовано, що пригнічений емоційний стан жителів України на найближчий час змінить їх жанрові уподобання, стануть більш популярними легкі комедії, не бажаними для перегляду стануть фільми з гучними звуковими ефектами, вибухами.

– Збільшення уваги до українських фільмів. Також війна вплинула на збільшення інтересу українців до власної культурної ідентичності, що на нашу думку, вплине і на попит на відвідування українських фільмів, зацікавленість у зустрічах з українським миттями.

Для аналізу, які з перелічених факторів стануть загрозами, а які, навпаки – можливостями, розрахунки зведено до табл. 2.

Наступну таблицю SWOT-аналізу формують фактори, що визначають конкурентні позиції кінотеатрів на ринку (так звані ключові фактори успіху).

До них експерти відносять:

– Пільгові ціни, знижки захисникам, лікарям, працівникам ДСНС, благодійні покази для всіх, зниження цін. Фактор ціни буде важливою конкурентною перевагою, яку зможуть забезпечити великі мережі кінотеатри, що заключають вигідні договірні умови з дистриб'юторами.

– Організація заходів. Після ізоляції через воєнний стан та пом'якшення карантинних заходів безпеки відвідувачі стануть охочими до відвідування прем'єр, зустрічам з акторами, благодійні маркетингові активності.

– Отримання репарацій на відшкодування будівель кінотеатрів. Зруйновані підчас російського вторгнення будівлі кінотеатрів.

– Оптимізація рекламного бюджету. Слабкою стороною стануть фінансування рекламних заходів самих кінотеатрів.

Комбінуємо можливості та загрози, сильні та слабкі сторони. заключній матриці SWOT-аналізу (табл. 4). Мережі кінотеатрів мають більшу кількість загроз, ніж можливостей (стовпчик Т) і при цьому, більше сильних сторін, ніж слабких (рядок S). І при цьому, найбільша кількість реко-

Таблиця 2

Аналіз можливостей та загроз методом SWOT-аналізу

Фактори	Важливість, балів V_i	Сприятлива зміна (можливість)		Несприятлива зміна (загроза)	
		Імовірність, P_{zi}	$P_{mi} * V_i$	Імовірність, P_{mi}	$P_{zi} * V_i$
Зміна купівельної спроможності	10	0,1	1,0	0,9	9,0
Відношення людей до розваг	9	0,8	7,2	0,2	1,8
Прем'єри	8	0,9	7,2	0,1	0,8
Кількісні зміни кінотеатрів	6	0,1	0,6	0,9	5,4
Внутрішня міграція населення	7	0,4	2,8	0,6	4,2
Зміна репертуарних смаків відвідувачів	6	0,4	2,4	0,6	3,6
Збільшена увага до українських фільмів	6	0,9	5,4	0,1	0,6
Усього:			26,6		25,4

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Фактори визначення конкурентних позицій кінотеатрів на ринку

Фактори	Вага, P_i	Звичайна B_{Pi}	$P_i * B_{Pi}$	Абсолютна Δ_{Pi}	$P_i * \Delta_{Pi}$
Пільгові ціни, знижки захисникам, лікарям, працівникам ДСНС, благодійні покази для всіх, зниження цін	0,4	3	1,2	1	0,4
Організацією заходів, прем'єр, зустрічами з акторами, благодійні маркетингові активності	0,4	9	3,6	1	0,4
Отримання репарацій на відшкодування будівель кінотеатрів	0,1	5	5,0	1	0,1
Оптимізація рекламного бюджету	0,1	4	0,4	-1	-0,1
Конкурентна сила:			10,2		+0,8

Джерело: складено автором

мендації на перетині рядка загроз і стовпчика сильних сторін ST, тобто пріоритетна стратегія ST («сильні сторони-загрози», або «максі-міні»), яка має бути побудована на підсиленні наявних сильних сторін для захисту підприємства від загроз.

Отже, за результатами SWOT-аналізу можна запропонувати наступні рекомендації щодо роботи кінокомпаній у кризовий період:

- Зниження купівельної спроможності відвідувачів подолати за рахунок цінкових заохочень.
- Благодійні покази залучать внутрішньо переміщених осіб до відвідування кінотеатрів.
- Фізичне зменшення кількості кінотеатрів через руйнування від війни – отримання репарацій на відбудову.
- Вектор зміни смаків та вподобань необхідно буде виміряти за допомогою аналізу відвідувачів за допомогою бази програми лояльності. Де наочно можна буде подивитися, які жанри обирають гості кінотеатрів, які сеанси користуватимуться попитом, а які навпаки відштовхуватимуть потенційну аудиторію.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, мережі кінотеатрів під дією кризових явищ, таких як пандемія 2020–2021 років та воєнний стан в 2022 року, корегують свої маркетингові стратегії. Основа цього впливу – тимчасове призупинення роботи кінотеатрів або ж робота з обмеженнями, фізичне руйнування будівель кінотеатрів, вплив кризи на фінансовий стан відвідувачів, їх смаки і ставлення до відвідування кінотеатрів. Тобто

криза провокує глобальні зміни у світі як на економічному, так і на психологічному рівнях. Виходячи з цього, з'являються нові загрози і можливості, а мережі кінотеатрів мають унікальний шанс проявити свої нові сильні сторони та прорахувати слабкості.

Перш за все слід зважати на зниження купівельної спроможності відвідувачів. Нівелювати ціну як негативний фактор, який знижує мотивацію відвідати кінотеатри можна у кілька способів. Ті мережі кінотеатрів, які мають свою програму лояльності, можуть нагадати своїм клієнтам про вже накопичені ними бонуси і запросити їх витратити ці бонуси для повного списання на квиток. Другий спосіб – це на певний стартовий період роботи кінотеатрів внести зміни своєї цінової політики і знизити ціну до мінімуму.

По-друге, внутрішньо переміщені особи можуть стати новими відвідувачами мережі кінотеатрів. Для їх залучення та підтримки слід робити благодійні покази, комунікувати з наявними гостями аби вони допомогали новим мешканцям освоїтися та розважилися у кінотеатрів.

По-третє, фізичне зменшення кількості кінотеатрів через руйнування від війни завдає серйозного збитку мережі кінотеатрів. На період воєнного стану цю загрозу неможливо нівелювати, але після війни, за рахунок отримання репарацій, можна буде відбудувати пошкоджені будівлі.

По-четверте, вже на даному етапі є розуміння того, що жанрові вподобання відвідувачів будуть

Таблиця 5

Заклучна матриця SWOT-аналізу

	<p>Можливості (О)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Позитивне ставлення людей до розваг. – Прокат довгоочікуваних прем'єр. – Збільшення уваги до українських фільмів. 	<p>Загрози (Т)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Зниження купівельної спроможності відвідувачів. – Фізичне зменшення кількості кінотеатрів. – Внутрішня міграція населення – зменшення кількості міського населення. – Зміна смаків відвідувачів
<p>Сили (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Пільгові ціни, знижки, благодійність. – Івент-маркетинг. – Отримання репарацій на відшкодування будівель кінотеатрів. 	<p>Поле SO («Максі-Максі»)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Позитивне ставлення людей до розваг має бути підкріплено їх купівельною спроможністю. – Прокат довгоочікуваних прем'єр підкріпити заходами івент-маркетингу. – Збільшення уваги до українських фільмів підсилити зустрічами з творчими групами. 	<p>Поле ST («Максі-Міні»)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Зниження купівельної спроможності відвідувачів подолати за рахунок цінкових заохочень. – Благодійні покази залучать внутрішньо переміщених осіб до відвідування кінотеатрів – Фізичне зменшення кількості кінотеатрів через руйнування від війни – отримання репарацій на відбудову. – Вектор зміни смаків та вподобань необхідно буде виміряти за допомогою аналізу відвідувачів за допомогою бази програми лояльності, де наочно можна буде подивитися, які жанри обирають гості кінотеатрів, які сеанси користуватимуться попитом, а які навпаки відштовхуватимуть потенційну аудиторію.
<p>Слабості (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Оптимізація рекламного бюджету 	<p>Поле WO («Міні-Максі»)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Оптимізація рекламного бюджету. – Прокат довгоочікуваних прем'єр. 	<p>Поле WT («Міні-Міні»)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Оптимізація рекламного бюджету – Зниження купівельної спроможності відвідувачів

Джерело: складено автором

змінюватися. На нашу думку перевагами стануть комедійні фільми, а також збільшиться увага до вітчизняного кіно та зірок. Тому цю загрозу слід уважно дослідити, які саме фільми будуть користуватися попитом та підсилювати їх за рахунок влаштування вечірок, зустрічей зі знімальними групами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бокс-офіс України-2019: підсумки року та новий рекорд касових зборів. URL: <https://mbr.com.ua/uk/news/analytics/1409-boks-ofis-ukrayini-u-2019-roci-novii-rekord-kasovih-zboriv>.
2. Бокс-офіс України-2020. Шестирічний мінімум касових зборів. URL: <https://mbr.com.ua/uk/news/analytics/4361-boks-ofis-ukrainy-2020-sestiletinii-minimum-kassovy-x-sborov>.
3. І. В. Гілета, Р. В. Олійник, А. І. Гілета, В. В. Єльчик, А. О. Баб'як. Аналіз предметної області інформаційної системи керування роботою мережі кінотеатрів. 2020. № 2 (61). С. 47–56. URL: https://web.archive.org/web/20210716163355id_/http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-61/7.pdf.
4. Закон України про затвердження Указу Президента України «Про введення воєнного стану в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2102-20#Text>.
5. Постанова кабінету Міністрів України про запровадження поширення на території України гострої респіраторної хвороби Covid-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF#-Text>.
6. Svitlana Melnychenko Hanna Mykhailychenko, Mezentseva Hanna. Tourism sphere: way out from quarantine. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 6. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2020/06\(113\)/4.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2020/06(113)/4.pdf).
7. Svitlana Melnychenko, Anatolii Mazaraki, Nadiia Vedmid, Alla Okhrimenko and Aliona Shtanova (2021). Communication policy of cinema industry enterprises in the context of COVID-19 (on the example of cinema chains). *Innovative Marketing*, 17(2), 112–124. URL: <https://www.businessperspectives.org/index.php/journals/innovative-marketing/issue-382/communication-policy-of-cinema-industry-enterprises-in-the-context-of-covid-19-on-the-example-of-cinema-chains>.
8. Хурдей В. Д., Даценко В. В., Семенова Л. Ю. Вплив маркетингової товарної політики на поведінку споживачів в умовах кризи. *Економічний простір*. 2021. С. 96–100. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/793/769>.
9. B. Sheremeta, N. Chukhray. Using the blue ocean strategy by Ukrainian cinema networks in uncertain environment. *Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості*. 2020. № 4 (14). URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/220948-Article%20Text-499912-1-10-20201224.pdf>.
10. Ясинська, Д. В., Добровольська, О. В. Сучасна парадигма діагностики фінансового стану підприємства в період кризи. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 81–84.

REFERENCES:

1. Boks-ofis Ukrainy-2019: pidsumky roky ta novui record kasovih zboriv [Boxing office of Ukraine-2019: results of the year and a new record of cash fees]. URL: <https://mbr.com.ua/uk/news/analytics/1409-boks-ofis-ukrayini-u-2019-roci-novii-rekord-kasovih-zboriv>.
2. Boks-ofis Ukrainy-2020. Shesterichnyi minimum kasovih zboriv [Boxing office of Ukraine-2020. Six-year minimum cash fees]. URL: <https://mbr.com.ua/uk/news/analytics/4361-boks-ofis-ukrainy-2020-sestiletinii-minimum-kassovy-x-sborov>.
3. Gileta I. V., Olyinyk R. V., Gileta A. I., Yelchik V. V., Babyak A. O. (2020) Analiz predmetnoi oblasti informacii noii sistemu keryvannya robotoyu merezhi kinoteartiv [Analysis of the subject area of the information system of cinema network management], no. 2 (61), pp. 47–56. URL: https://web.archive.org/web/20210716163355id_/http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-61/7.pdf.
4. Zakon Ukrainy pro zatverdzhennya Ukazy Prezidenta Ukrainu Pro vvedennya voyennogo stany v Ukraini [Law of Ukraine on approval of the Decree of the President of Ukraine "On the imposition of martial law in Ukraine"]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2102-20#Text>.
5. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2020). Postanova Pro zapobihannia poshyrenniu na terytorii Ukrainy hstroii respiratornoi khvoroby COVID-19, sprychynenoi koronavirusom SARS-CoV-2 [Resolution On the prevention of the spread on the territory of Ukraine of acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARSCoV-2]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF#-Text>. (in Ukrainian)
6. Svitlana Melnychenko Hanna Mykhailychenko, Mezentseva Hanna (2020) Tourism sphere: way out from quarantine. *Zovnishnya torgivlya, ekonomika, finansu, pravo*, no. 6. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2020/06\(113\)/4.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2020/06(113)/4.pdf).
7. Svitlana Melnychenko, Anatolii Mazaraki, Nadiia Vedmid, Alla Okhrimenko and Aliona Shtanova (2021). Communication policy of cinema industry enterprises in the context of COVID-19 (on the example of cinema chains). *Innovative Marketing*, no. 17(2), pp. 112–124. URL: <https://www.businessperspectives.org/index.php/journals/innovative-marketing/issue-382/communication-policy-of-cinema-industry-enterprises-in-the-context-of-covid-19-on-the-example-of-cinema-chains>.
8. Hydrey V. D., Dacenko V. V., Semenova L. Yu. (2021) Vpliv mar-ketungovoi tovarnoi polituku na povedinky spozhivachiv v umovah kruzu. [The impact of marketing product policy on consumer behavior in a crisis]. *Ekonomichnuy prostir*, pp. 96–100. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/793/769>.
9. B. Sheremeta, N. Chukhray. (2020) Using the blue ocean strategy by Ukrainian cinema networks in uncertain environment. *Sychasnyii stan naykovuh doslidzhen ta tehnologii v promyslovosti*, no. 4 (14). URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/220948-Article%20Text-499912-1-10-20201224.pdf>.
10. Yasynska D. V., & Dobrovolska O.V. (2021). Sychasna paradugma diag-nostuku finansovogo stanu pidpruyemstva v period kruzu [Modern paradigm of diagnosing the financial condition of the enterprise during the crisis]. *Ekonomichnui prostir*, no. 166, pp. 81–84.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

ANTI-CRISIS ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE COVID-19 PANDEMIC

Стаття присвячена аналізу змісту та практиці антикризового управління підприємством в умовах епідемії COVID-19, коли більшість суб'єктів господарювання зазнала скрутного положення. Автором розкриті важливість створення антикризового плану, визначені дії антикризового управління, наголошено на послідовності та швидкості виконання окремих дій. Серед обґрунтованих методів запобігання економічній кризі автором виділені та охарактеризовані: скорочення витрат, збільшення надходжень коштів, проведення реструктуризації кредиторської заборгованості, зміна стратегії розвитку підприємства, проведення реорганізації та реструктуризації підприємства. Окремо зауважено на необхідності цифровізації діяльності підприємств. Вироблені рекомендації щодо подолання підприємствами кризових явищ, викликаних поширенням COVID-19.

Ключові слова: антикризове управління, пандемія COVID-19, антикризові заходи, дії, методи.

The author considers topical issues of anti-crisis management of the enterprise in the context of the COVID-19 pandemic. The article is devoted to the analysis of the content and practice of crisis management in the COVID-19 epidemic, when most businesses experienced a difficult situation due to loss of markets, declining demand, inability to provide remote work, and some went bankrupt. The author emphasizes the importance of creating an anti-crisis plan, which consists of pre-crisis, crisis and post-crisis stages. The advantages of its preliminary compilation are determined. There is a consistent list of actions of anti-crisis management, and although it is quite significant in scope, they must all be carried out promptly. Among the well-founded methods of preventing the economic crisis, the author singled out and characterized: cost reduction, increased cash inflows, restructuring of accounts payable, changing the development strategy of the enterprise, reorganization and restructuring of the enterprise. Each of them is used depending on the depth of the crisis. The need for digitalization of enterprises is noted separately. It was noted that enterprises that already had experience of remote work, sales more quickly adapted to quarantine conditions and suffered less losses compared to those enterprises that did not have such experience. The author identifies 5 stages of digitalization of enterprises: initial, formal, strategic, convertible, innovation-adaptive. The author considers marketing to be a separate component of digitalization, as sales, search for customers and suppliers are carried out remotely. According to the results of the study, the author made recommendations for overcoming the crisis caused by the spread of COVID-19. The author concludes that the best option for crisis management will be to develop a new strategy. By adjusting a number of working mechanisms: optimizing the organizational structure, strategic redistribution of resources and further digitalization, you can adapt the operation of the enterprise to new realities and minimize the impact of the crisis situation in terms of money and time.

Key words: anti-crisis management, COVID-19 pandemic, anti-crisis measures, actions, methods.

УДК 657.62

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-24>

Яковенко О.І.

к.пед.н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльський державний гуманітарний університет

Yakovenko Olena

Ismail State University of Humanities

Постановка проблеми. Господарську діяльність будь-якого підприємства можна розглядати як економічно безпечну, при якій відсутні істотні загрози його стабільному та ефективному функціонуванню, та кризову, що характеризується порушенням стану, збитковістю та нестачею необхідних для розвитку суб'єкту ринку ресурсів. Сучасні умови поширення Covid-19 та його штамів, викликали саме останній варіант розвитку багатьох підприємств.

Як показують події з початку 2020 року, пов'язані з поширенням пандемії коронавірусної інфекції COVID-19, більшість підприємств зазнала значних збитків, дехто опинився на межі банкрутства, деякі підприємства малого та середнього бізнесу змушені були зупинити свою діяльність та припинити існування, оскільки не були готові до такого сценарію своєї діяльності. Одними з основних причин цієї кризової ситуації виявилися недоступність вироблених товарів та послуг для споживачів дистанційно, а також їх незатребуваність у період самоізоляції.

Антикризове управління є одним із важливих питань менеджменту підприємств. Так як у роботі

будь-якого підприємства можуть траплятися кризові ситуації, необхідно розрахувати ризики їх виникнення та продумати реальний план дії на відновлення діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу проблемі антикризового управління надавало багато відомих авторів та науковці, серед вітчизняних слід відмітити В. Борзенко [1], В. Василенко [2], О. Скібіцький [8], Б. Шелегеда [10] та ін.

Сьогодні з'являється щораз більше досліджень та публікацій, які стосуються антикризового управління, серед їх авторів І. Єпіфанова [3], Є. Морозов [5], Г. Романяк [7], А. Череп [9] та ін.

Проте, питанням антикризового управління під час поширення пандемії Covid-19 обмаль, і це ще раз підсилює актуальність обраної тематики.

Метою дослідження є розкриття інструментарію та вироблення рекомендацій щодо вживання підприємствами антикризових заходів для подолання кризи, викликані поширенням пандемії COVID-19.

Виклад основного матеріалу. Переважно антикризове управління розглядається як система

управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації і подолання кризових явищ, а також причин їх виникнення [2; 8; 10]. Головну мету антикризового управління науковці формулюють як виведення підприємства з кризового стану, створення передумов його стабільного та максимально ефективного функціонування і формування високого потенціалу розвитку у майбутньому [1; 2].

Антикризове управління зазвичай включає три етапи [8, с. 89].

Перший етап антикризового управління – докризовий, передбачає вживання заходів щодо запобігання можливим кризам, серед них: стратегічне планування, підбір та навчання команди антикризового управління, проведення моделювання для реалізації стратегічного плану.

Другий етап – кризовий. Саме на цьому етапі йде реагування на кризу та реалізація плану управління нею, який було створено в докризовий період. Усі дії, які робляться на даному етапі, мають бути виконані оперативно.

Наприклад, у період пандемії багатьма підприємствами було реалізовано політику віддаленої роботи з дому, щоб знизити ризик передачі коронавірусу, як того вимагав уряд.

Очевидно, що заздалегідь нікому не було відомо, як довго доведеться застосовувати цю політику, тому з метою антикризового управління на другому етапі у компанії вже має бути додаток, який підтримує ефективність та безперебійність віддаленої роботи.

Третій етап – посткризовий. Він завершальний, настає, коли криза майже втихла або вже минула. Проте процес антикризового управління ще продовжується. На третьому етапі необхідно оцінити застосовані стратегії виходу з кризи, чи були вони ефективними, чи їх потрібно покращувати. Це допоможе підприємству краще підготуватися до нової кризи у майбутньому.

Отже, дії, що вживаються для управління кризою, мають бути ефективними та оперативними, а план антикризового управління необхідний для того, щоб підприємство мало чіткі інструкції щодо зменшення впливу кризи.

Відзначимо деякі переваги створення плану антикризового управління:

- допомагає підтримувати ділову репутацію підприємства, особливо в очах клієнтів, конкурентів та лідерів галузі під час та після кризи;
- підвищує безпеку, здоров'я та благополуччя всіх співробітників підприємства;
- підвищує продуктивність під час та після кризи, оскільки до всіх працівників доведено стратегічні цілі та оперативні завдання на час кризи.

Морозов Є., узагальнюючи дослідження, виділяє наступні 15 послідовних дій антикризового управління:

- 1) формування інформаційної бази антикризового управління;
- 2) діагностика кризового стану підприємства;
- 3) визначення об'єктів та суб'єктів антикризового управління;
- 4) формування антикризових цілей та відповідних їм завдань;
- 5) розроблення альтернативних варіантів антикризових заходів;
- 6) оцінювання доцільності кожного варіанта антикризових заходів;
- 7) оцінювання антикризової спроможності підприємства;
- 8) вибір найбільш оптимального варіанта антикризових заходів;
- 9) складання плану вжиття антикризових заходів;
- 10) розроблення організаційних та мотиваційних механізмів вжиття антикризових заходів;
- 11) вжиття антикризових заходів;
- 12) контроль вжиття антикризових заходів;
- 13) оцінювання успішності вжитих антикризових заходів;
- 14) регулювальні дії;
- 15) розроблення та вжиття реабілітаційних (профілактичних) антикризових заходів, вибір напряму подальшої діяльності підприємства [5, с. 115].

Науковці [6; 9] виділяють наступні методи подолання економічної кризи підприємства під час Covid-19:

1. Скорочення витрат складається з контролю, аналізу та проведення заходів щодо зниження витрат та оцінки отриманого результату. Напрямки діяльності – скорочення закупівлі сировини, фонду заробітної плати, виробничих витрат, а також використання ресурсозберігаючих технологій.

2. Збільшення надходжень коштів – крім державної підтримки, надходження грошей також можливе шляхом продажу чи здачі в оренду активів підприємства, оптимізації продажів та ін.

3. Проведення реструктуризації кредиторської заборгованості – це виконання угод, спрямованих на отримання різних поступок з боку кредиторів. Наприклад, скорочення кредитної ставки чи звільнення від сплати відсотків.

4. Зміна стратегії розвитку підприємства можна використовувати як один із способів виходу з кризи. Стратегії зростання, скорочення, ліквідації, розвитку галузі та продукту – кожна впливає на процес діяльності підприємства по-своєму, тому фірмі необхідно правильно вибрати стратегію з метою підвищення прибутковості, зміцнення підприємства серед конкурентів та підвищення економічних показників.

5. Проведення реорганізації та реструктуризації підприємства – повна зміна напряму діяльності

організації, включаючи перегляд своєї продукції, асортименту, чинників виробництва та системи загального менеджменту.

Наслідки, з якими зіткнулися підприємства, включають:

- зниження продажів і падіння прибутку;
- зниження продуктивності через політику соціального дистанціювання;
- проблеми з відстеженням грошових потоків;
- перешкоди для спілкування з клієнтами тощо.

Підприємства, де не були прийняті термінові антикризові заходи зазнали величезних збитків і ситуація ними погіршувалась з кожним днем (наприклад, скорочення товарообігу призвело до неможливості виплат заробітної плати працівникам).

Щоб уникнути сценарію, пов'язаного зі скороченням штату чи звільненнями персоналу, більшість підприємств реалізували політику роботи вдома, іноді із пониженням заробітної плати. У тих же випадках, коли цього неможливо було зробити, сумлінні роботодавці скоротили години роботи та надавали засоби для захисту своїх співробітників (наприклад, дезінфікуючі засоби для рук, маски, рукавички тощо).

Також у терміновому порядку було запущено хмарні програми, які дозволили співробітникам та клієнтам взаємодіяти один з одним без особистої зустрічі.

Сьогоднішні керівники справедливо зосереджені на величезних проблемах безперервності ведення бізнесу, пов'язаних із COVID-19, і насамперед вони мають продовжувати:

- забезпечувати максимальну безпеку працівників;
- забезпечувати фінансову стійкість;
- оцінювати стійкість ланцюжків поставок;
- зміцнювати найважливіші системи для підтримки безпрецедентного рівня віддаленої роботи при одночасному протидії сплеску кібератак.

Підприємства, які просунулися далі за всіх на шляху цифрової трансформації до COVID-19, адаптувалися до кризи краще, ніж інші. Їхні бізнес-моделі та робочі бізнес-процеси змогли швидше прийняти і гнучко відреагувати на зміни, що відбуваються. Підприємства, яким не вистачає надійної цифрової мережі або присутності в мережі, зіткнулися із труднощами.

Якщо підприємство і досі не розпочало цифрової трансформації, йому буде важко зберегти свій бізнес після пандемії. На нашу думку, бізнес-структури запустять процес цифровізації, навіть якщо вони зараз вважають цифрову трансформацію модною тенденцією, дуже скоро зрозуміють, що цей процес неминучий. Більшість підприємств залучають інвестиції та нові розробки у свій бізнес, розвивають електронну комерцію.

Цифровізація бізнесу складається з п'яти етапів, кінцева мета яких – цифрова зрілість:

1) початковий етап (використання технологій тільки в разових випадках);

2) формальний етап (слідування тенденціям цифровізації без розуміння та ефекту від впровадження технологій);

3) стратегічний етап (цифровізація стає стратегією бізнесу з того ефекту, що має бути досягнутий);

4) конверсований етап (розроблено цілу політику з цифровізації, де кожен відділ розуміє свою значущість у даному процесі);

5) інноваційно-адаптивний етап (кардинальна зміна стратегій підприємства, де кожен етап неможливий без цифровізації) [4, с. 151].

Окремою складовою цифрової трансформації варто виділити маркетинг. У період закриття офісів та магазинів всі навантаження переходять на маркетинг, важко швидко зорієнтуватися та знайти нові канали зв'язку з клієнтами без втрати доходів. Для успішної маркетингової кампанії за умов пандемії потрібно: виділити основні товари з найбільшим попитом серед асортименту; знайти оптимальні канали збуту та зосередити на них основні потужності компанії; звернутися до email-розсилки, соціальних мереж та месенджерів. Найголовніше – це не розсіювати свої сили у різних напрямках. В умовах кризи першим та важливим кроком є концентрація на сильних сторонах бізнесу. Наприклад, якщо Інтернет-продажі мали місце і до карантину, слід розширити способи оплати замовлень, поліпшити доставку, запропонувати кредитування або відстрочку платежів, вийти на нові онлайн-платформи збуту. А якщо бізнес до пандемії нічого спільного з Інтернет-продажами не мав, то варто бути дуже обережним. Для початку необхідно ідентифікувати, у яких соціальних мережах чи месенджерах знаходиться цільова аудиторія (Facebook, YouTube, Instagram тощо або профільні платформи). Далі – створити власну сторінку в соціальних мережах, провести опитування, якщо є зацікавленість, тільки тоді слід розробляти власний сайт і запускати рекламу, якщо ж ні, то краще звернутися до майданчиків збуту, наприклад, Google Shopping.

Тим часом компанії-розробники програмного забезпечення, що надають інструменти для спільної роботи, програмне забезпечення як послугу та хмарні ресурси, мають високий рівень попиту на свою продукцію.

Уроки показують, що підприємства повинні діяти швидко та рішуче, щоб підтримувати стійкість в умовах поточної кризи та у невизначеному майбутньому після пандемії COVID-19.

Там, де це можливо, у міру відкриття підприємства наново вишуковують можливості для розвитку, роблячи безпрограшні стратегічні дії, які допомо-

жуть їм стати сильнішими в антикризовій конкурентній боротьбі:

- стають більш цифровими, з керованими даними та хмарними програмами;
- роблять бізнес-процеси більш гнучкими, а структури витрат більш варіативними;
- підвищують безпеку роботи працівників та обслуговування клієнтів.

Однак на тлі відновленої невизначеності щодо пандемії припущення, які підприємства раніше використовували для формування сценаріїв та визначення свого стратегічного курсу, тепер перебувають під питанням.

Зараз підприємства повинні на постійній основі орієнтуватися та коригувати свій курс, долаючи безліч потенційних перехресних ризиків, що перешкоджають їхньому руху.

З метою забезпечення стійкості підприємств у посткризовому періоді можна надати такі рекомендації стратегічної спрямованості:

1. Необхідно оптимізувати організаційні структури. Криза є тим часом, коли варто наново переглянути організаційну структуру підприємства. При цьому, можливо, буде доцільним скоротити організацію до мінімуму, необхідного для виживання, а потім перебудувати її з нуля.

У найпростішому вигляді організаційний дизайн та ієрархії всередині компанії мають відповідати рівням централізації та оптимізувати усі бізнес-процеси. Для кожної бізнес-функції необхідно використовувати мінімальні ресурси, необхідних для роботи.

У складнішому варіанті організаційне проектування має враховувати перспективи всього підприємства, включаючи:

- зміни у складі топ-менеджерів;
- переосмислення ролі корпоративного центру;
- створення центру передового досвіду для використання наявних можливостей та постійного покращення діяльності підприємства.

Сьогодні у типовій компанії більшість прямих підлеглих генеральному директору не несе прямої відповідальності за прибутки та збитки. Натомість вони є сполучною ланкою між основними бізнес-операціями та генеральним директором або є оперативними та функціональними керівниками.

Щоб досягти зростання в умовах кризи, більшості підприємств необхідно очистити свою структуру, щоб створити бізнес-сегменти, які мають ширші можливості, меншу кількість та масштаб. Їм слід виключити більшість складних операцій та скоротити свої корпоративні функції, щоб зосередитись лише на захисті підприємства у кризу та дотриманні стандартів роботи. Більш того, їм слід створити нові посади, які займатиме керівний склад, включаючи посади, пов'язані з цифровими можливостями, аналітикою, інноваціями, новими бізнес-моделями та досвідом роботи з клієнтами.

Цей крок дозволить не лише прискорити розвиток підприємства та підвищити його економічність при виході з кризи, а й спростить саму організацію з метою швидшого прийняття антикризових управлінських рішень.

2. Необхідний стратегічний перерозподіл ресурсів. Після оптимізації організаційної структури підприємству необхідно стратегічно перерозподілити ресурси для створення команд, які підтримують лідерство на ринку чи хоча б конкурентоспроможність.

Вартість та розмір кожної функції повинні розподілятися за стратегічними пріоритетами та потребами. Історично склалося, що керівникам різного рівня було надано право розподіляти лише ресурси в межах їхньої компетенції. Рідко існувала система, яка б дозволяла перерозподілити ресурси у межах підприємства та робити це динамічно, а не щорічно у процесі складання бюджету.

Вступаючи в епоху після COVID-19 підприємствам потрібно обнулити свої витрати, а потім перерозподілити їх відповідно до стратегічних пріоритетів. Звичайно, при перерозподілі неминуче з'являються переможці та програли, тому корпоративно-орієнтований спосіб мислення та ефективне управління змінами мають вирішальне значення для просування підприємства.

3. Необхідно продовжувати активно впроваджувати цифрові технології та автоматизацію. Багато підприємств, і особливо промислові, входять до числа провідних галузей з потенціалом цифровізації та автоматизації, але відстають у їхньому фактичному впровадженні. Це небажання подібної трансформації можна частково пояснити нестачею капіталу та необхідністю перепідготовки співробітників, а частково інерцією, відсутністю інтересу та опором змін.

Зараз при кризі пандемії більшість керівників підприємств стали розуміти, що автоматизація – це потужний спосіб відповісти на зростаючий тиск, з метою підвищення ефективності, інновацій та швидкості розвитку економіки.

Більшість бізнес-процесів підприємства можна хоча б частково автоматизувати за допомогою розширеної аналітики та прогнозного моделювання, які дозволяють приймати оптимізовані рішення у реальному часі, а також скорочують трудомісткі ручні операції. Щоб швидко розпочати цифровізацію та автоматизацію, підприємства можуть впроваджувати готові рішення чи розробляти індивідуальні.

Висновки. У міру того, як підприємства реалізують запропоновані зміни, необхідно буде розвиватися в масштабах усього підприємства. Щоб підтримувати нові стратегічні напрямки, необхідно неухильно запроваджувати методи управління змінами за умов кризи.

Найоптимальнішим варіантом антикризового менеджменту, на наш погляд, буде розробка нової

стратегії роботи. За допомогою коригування ряду робочих механізмів: оптимізації організаційної структури, стратегічного перерозподілу ресурсів та подальшої цифровізації, можна адаптувати функціонування підприємства під нові реалії та звести вплив кризової ситуації до мінімуму за коштами та часом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борзенко В. І. Антикризове управління: навч. посібник. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2016. 232 с.
2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник Київ : ЦУЛ. 2013. 504 с.
3. Єпіфанова І. Ю., Оранська Н. О. Сутність антикризового управління підприємства. *Економіка і суспільство*. Мукачево. 2016. № 2. С. 265–269.
4. Калиниченко М. П. Цифровізація як інструмент антикризового управління підприємством в умовах пандемії. *Цифровізація: наука і образование в условиях современных вызовов*. Сборник I Международной Межфилиальной конференции. 29 октября 2021 года. С. 150–155.
5. Морозов Є. Ю. Антикризіві заходи в системі управління підприємством. *Держава та регіони*. 2018 р. № 3 (102). С. 114–120.
6. Рамазанов С. К., Степаненко О. П., Тимашова Л. А. Методи антикризового управління : монографія. Луганськ : Вид-во СЧУ ім В. Даля, 2004. 192 с.
7. Романяк Г. М. Сутність антикризового управління підприємством в умовах нестабільного ринкового середовища. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2016. № 1. С. 235–239.
8. Скібіцький О. М. Антикризівий менеджмент : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 568 с.
9. Череп А. В., Северина С. В. Антикризове управління як основа забезпечення життєдіяльності підприємства. *Економічний простір*. 2010. № 37. С. 277–282.
10. Шелегеда Б. Г., Шарнопольська О. М., Румянцев М. В. Антикризове управління : навч. посібник. Київ : ТОВ ВРА «Епіцентр», 2013. 252 с.
11. Штангерт А. М., Копилюк О. І. Антикризове управління підприємством : навч. посібник. Київ : Знання, 2007. 335 с.

REFERENCES:

1. Borzenko V. I. (2016) *Antykryzove upravlinnya: navch. posibnyk* [Anti-crisis management]. Kharkiv: Vydavnytstvo Ivanchenka I. S., 232 p. (in Ukrainian)
2. Vasilenko V. O. (2013) *Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: navch. posibnyk* [Anti-crisis management of the enterprise]. Kyiv: TSUL. 504 p. (in Ukrainian)
3. Yepifanova I. Yu., Orans'ka N. O. (2016) *Sutnist' antykryzovoho upravlinnya pidpryyemstva* [The essence of crisis management of the enterprise]. *Ekonomika i suspil'stvo*, no. 2, pp. 265–269. (in Ukrainian)
4. Kalynychenko M. P. (2021) *Tsyfrovyzatsyya kak ynstrument antykryzysnoho upravlenyya predpryyatyem v uslovyakh pandemyy* [Digitalization as a tool for crisis management of the enterprise in a pandemic]. *Tsyfrovyzatsyya: nauka y obrazovanye v uslovyakh sovremennykh vyzovov*. Sbornyk I Mezhdunarodnoy Mezhfilyal'noy konferentsyy. 29 oktyabrya, pp. 150–155. (in Russian)
5. Morozov Ye. Yu. (2018) *Antykryzovi zakhody v systemi upravlinnya pidpryyemstvom* [Anti-crisis measures in the enterprise management system]. *Derzhava ta rehiony*, no. 3(102), pp. 114–120. (in Ukrainian)
6. Ramazanov, S. K., Stepanenko, O. P., Timashova, L. A. (2004) *Methods of crisis management: monograph* [Metody antykryzovoho upravlinnya: monohrafiya]. Lugansk, 192 p.
7. Romanyak, G. M. (2016) *The essence of crisis management of the enterprise in an unstable market environment* [Sutnist' antykryzovoho upravlinnya pidpryyemstvom v umovakh nestabilnoho rynkovoho sere-dovyshcha], *Scientific notes of the Ukrainian Academy of Printing*, Lviv, no. 1, pp. 235–239. (in Ukrainian)
8. Skibits'kyi O. M. (2009) *Antykryzovyy menedzhment : navch. posibnyk*. [Anti-crisis management]. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury, 568 p.
9. Cherep A. V., Severyna S. V. (2010) *Antykryzove upravlinnya yak osnova zabezpechennya zhyttyediyal'nosti pidpryyemstva*. [Anti-crisis management as a basis for ensuring the viability of the enterprise]. *Ekonomichnyy prostir*, no. 37, pp. 27–282. (in Ukrainian)
10. Shelegeda B.G., Sharnopolska O.M., Rumyantsev M.V. (2013) *Antikrizove upravlinnya: navchalniy posibnik* [Anti-crisis management]. Kyiv: TOV VRA "Epitsentr". 252 p. (in Ukrainian)
11. Shtanhert A. M., Kopylyuk O. I. (2007) *Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: navch. posibnyk*. [Anti-crisis management of the enterprise]. Kyiv: Znannya, 335 p. (in Ukrainian)

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАСУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХMODERN TRENDS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT
IN RURAL AREAS

У статті охарактеризовано сучасні тенденції розвитку підприємництва на сільських територіях з метою підвищення якості життя сільського населення та забезпечення конкурентоспроможності цих територій. Виявлено зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, які мають у користуванні сільськогосподарські угіддя. Проведено аналіз обсягів виробництва підприємствами продукції сільського господарства. Обґрунтовано, що діяльність суб'єктів малого і середнього підприємництва сприяє зростанню доходів сільського населення, зменшенню рівня безробіття на сільських територіях, розвитку соціальної інфраструктури на селі, диверсифікації видів економічної діяльності та раціональному використанню природних ресурсів. Звернено увагу на доцільності розвитку органічного виробництва. Запропоновано заходи щодо сприяння створенню нових юридичних осіб згідно з організаційно-правовими формами господарювання з метою підвищення якості життя сільського населення та забезпечення конкурентоспроможності сільських територій.

Ключові слова: сільські території, підприємництво, сільськогосподарська діяльність, фермерське господарство, сталий розвиток, сільське населення.

The article describes the current trends in the development of entrepreneurship in rural areas in order to improve the quality of life of the rural population and ensure the competitiveness of these areas. The decrease in the number of agricultural enterprises that use agricultural lands is analyzed. The estimation of volumes of production by enterprises of agricultural products is carried out. It is substantiated that the activity of small and medium enterprises contributes to the growth of incomes of the rural population, reduction of unemployment in rural areas; development of social infrastructure in rural areas, diversification of economic activities and rational use of natural resources. The emphasis has been placed on the expediency of the development of organic production. Measures are proposed to promote the creation of new legal entities in accordance with the organizational and legal forms of management in order to improve the quality of life of the rural population and ensure the competitiveness of rural areas. The emphasis has been placed on the fact that in the agricultural sector, business associations are the most common organizational and legal form of management after farms. It is proved that the development of cooperatives contributes to the creation of new jobs in rural areas, solving the problem of young people going to other settlements to earn money, ensuring the competitiveness of rural areas. The need to increase the number of small businesses is justified by stimulating the development of local entrepreneurial initiatives among rural residents. It is proposed to develop regional programs for business development. The emphasis has been placed on the state support for the development of entrepreneurship in rural areas to modernize the material and technical and technological base of economic entities. The necessity of consulting support of the rural population on starting their own business is substantiated. The necessity of intensification of practices of organization of cooperative and cluster processes in rural areas is proved. Managers and specialists, governing bodies, local self-governments to work out areas for rural development, can use the theoretical and analytical provisions of this study to make practical decisions.

Key words: rural areas, entrepreneurship, agricultural activities, farming, sustainable development, rural population.

УДК 338.43:048.74

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-25>

Хомюк Н.Л.

д.е.н., доцент кафедри підприємництва і маркетингу
Волинський національний університет імені Лесі Українки

Антонюк Д.А.

д.е.н., професор,
професор кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики
Запорізький національний університет

Карлін М.І.

д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів
Волинський національний університет імені Лесі Українки

Khomiuk Nataliia

Lesya Ukrainka Volyn National University

Antoniuk Dmytro

Zaporizhzhia National University

Karlin Mykola

Lesya Ukrainka Volyn National University

Постановка проблеми. У ринкових умовах важливу роль у формуванні соціально та еколого орієнтованої економіки відіграє підприємництво. В більшості розвинених країнах світу воно вважається одним із найпрестижніших видів діяльності. Водночас розвиток підприємництва сприяє створенню необхідних умов для досягнення цілей сталого розвитку сільських територій, збільшенню обсягів виробництва, створенню нових робочих місць, забезпеченню конкурентоспроможності сільських територій тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику процесів розвитку підприємництва на сільських територіях відображено в дослідженнях таких науковців, як Т. Балановська, Ф. Важин-

ський, О. Гоголя, Ю. Губені, В. Далик, П. Жук, В. Івченко, Ю. Лупенко, М.Малік, М. Мельник, І. Тищук та ін. Звернемо увагу на те, що попри вагомий теоретичний і прикладний здобуток учених із зазначеної тематики, потребують поглиблення та характеристики сучасні тенденції розвитку суб'єктів господарювання на сільських територіях.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення сучасних тенденцій розвитку підприємництва на сільських територіях та розробка пропозицій щодо сприяння створенню нових суб'єктів підприємницької діяльності з метою підвищення якості життя сільського населення та забезпечення конкурентоспроможності цих територій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сільські території, які займають близько 90 % від загальної площі України, де проживає третина всього населення, відіграють важливу роль у розвитку економіки загалом. Найчастіше визначення сільських територій пов'язують саме із сільськогосподарською діяльністю їхнього населення. Нині аграрна сфера є фундаментом стабільної економіки, наповнення бюджетів і простором для залучення інвестицій. Але не можна вважати, що сільським господарством займається більшість сільського населення. Сільська територія – це не лише місце життєдіяльності людей і просторовий базис виробництва, а й природне середовище. Адже на процес розвитку сільських територій впливають природні умови та природні ресурси, географічне положення, етнічний склад населення, стан економіки й ін. [1, с. 20].

Науковці звертають увагу на те, що підприємницька ініціатива є запорукою ендегенного розвитку сільських громад, формування матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування як через плату за використання контрольованих ним природних ресурсів, так і через безпосередню участь у соціальному житті села [2, с. 27].

На основі проведених досліджень Т. Балановська та О. Гоголя зазначають, що в тих селах, де спостерігається вища активність підприємницьких структур, існують вищий рівень добробуту

населення, більш розвинена інфраструктура, налагоджене побутове обслуговування тощо [3]. Тому розвиток підприємництва є одним із напрямів диверсифікації сталого розвитку сільських територій.

Протягом останніх років частка суб'єктів господарювання у сільському господарстві становила близько 4 % від загальної кількості суб'єктів, причому лівова їх частка – саме підприємства [4].

Загалом в регіонах України спостерігаємо стрімке зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, які мають у володінні та користуванні сільськогосподарські угіддя, з 41826 у 2016 р. до 36277 у 2020 р. Попри зменшення чисельності підприємств в аграрній сфері прослідковується тенденція незначного збільшення площ сільськогосподарських угідь у їх користуванні з 19821,2 тис. га у 2016 р. до 20252,4 тис. га у 2020 р. Хоча варто відмітити, що у 2000 р. в обробітку юридичними особами було 21585,9 тис. га. Впродовж аналізованого періоду в 2 рази зросла кількість підприємств, які не мають у володінні земель сільськогосподарського призначення (з 5871 у 2016 р. до 11246 у 2020 р.). Динаміку розподілу сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь відображено на рис. 1.

Як бачимо, понад 4000 тис. га зосереджена у власності монополістів. С. Кваша та К. Кваша зазначають, що, якщо превалюватиме підхід, за

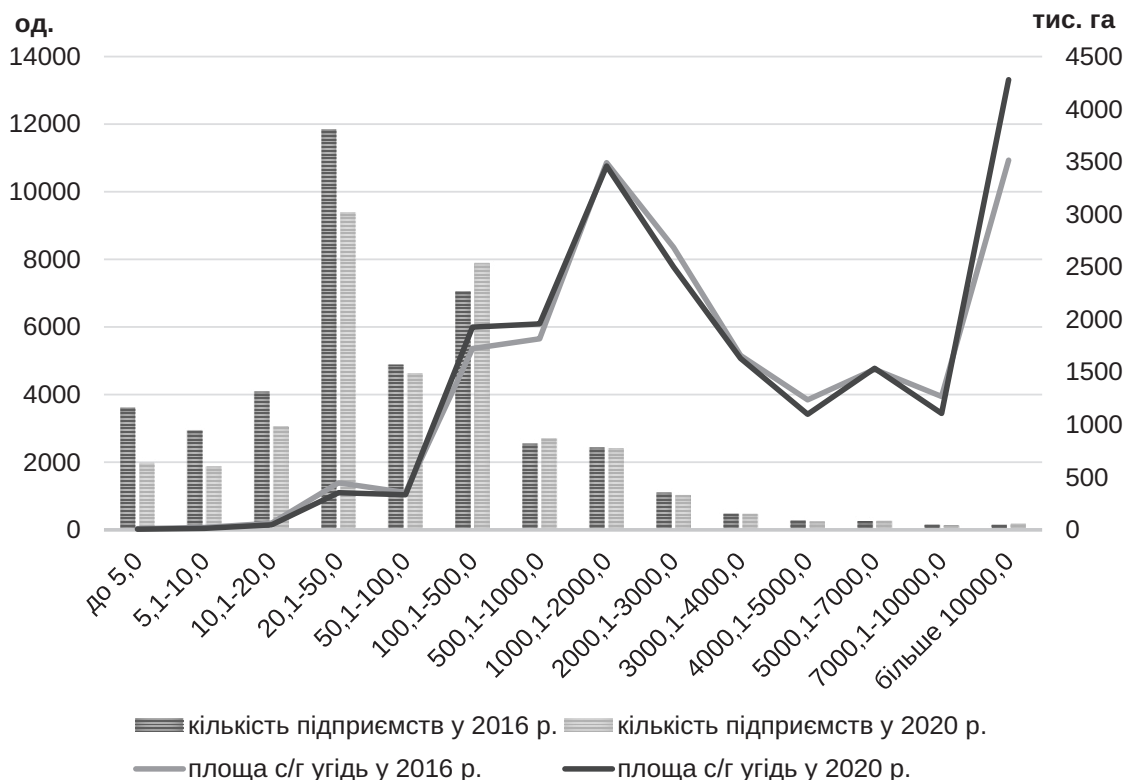


Рис. 1 Динаміка розподілу сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь в Україні

Джерело: побудовано здобувачем на основі [5, с. 276]

якого сільськогосподарську продукцію вироблятимуть лише великі агрокомпанії, то зростатиме рівень безробіття сільського населення [6].

На 1 січня 2022 р. було зареєстровано 294 968 безробітних людей, з них 59 995 – особи, які раніше працювали у сфері сільського господарства. Це, наприклад, в 2 рази менше, порівняно з 2019 р. (91 901 осіб). Також Державним центром зайнятості відмічено, що на початку 2022 р. кількість вакансій на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства становила лише 1391 місце [7].

Т. Балановська, О. Гоголю зазначають, що сучасна практика діяльності агрохолдингів свідчить про те, що вони в основному мають за мету отримання надприбутків через використання сільськогосподарських угідь України за мінімальних витрат для підтримки життєдіяльності сільської місцевості [8].

Погоджуємось з думкою науковців, що діяльність організаційних формувань малого і середнього підприємництва, в тому числі і фермерських господарств, сприяє вирішенню соціально-економічних проблем сільських територій [8]. Саме вони сприяють зростанню доходів сільського насе-

лення, зменшенню рівня безробіття на сільських територіях; розвитку соціальної інфраструктури на селі, диверсифікації видів економічної діяльності та раціональному використанню природних ресурсів. Адже підприємці, керівники підприємств зацікавлені в сталому розвитку тих громад, на територіях яких вони проживають.

В. Івченко також вважає, що «сімейні фермерські господарства як представники дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції можуть зробити вагомий внесок у розвиток сільського соціуму на мікрорівні». Адже сімейні фермери зацікавлені в еволюції соціальної сфери села, його громади, забезпеченні екологічності виробничих процесів та продукції, оскільки самі є членами місцевого співтовариства. Погоджуємось з думкою науковця, що «сімейне фермерське господарство, як ніша суспільного осередку сільської території, у межах якої виконується його господарська діяльність, спроможне краще від великої агрофірми відстоювати права споживачів на безпечну продукцію, охорону їхнього здоров'я, захист навколишнього природного середовища» [9, с. 7].

Відзначимо, що в Україні протягом 2014–2020 рр. збільшилась кількість підприємств на 1324 од.,

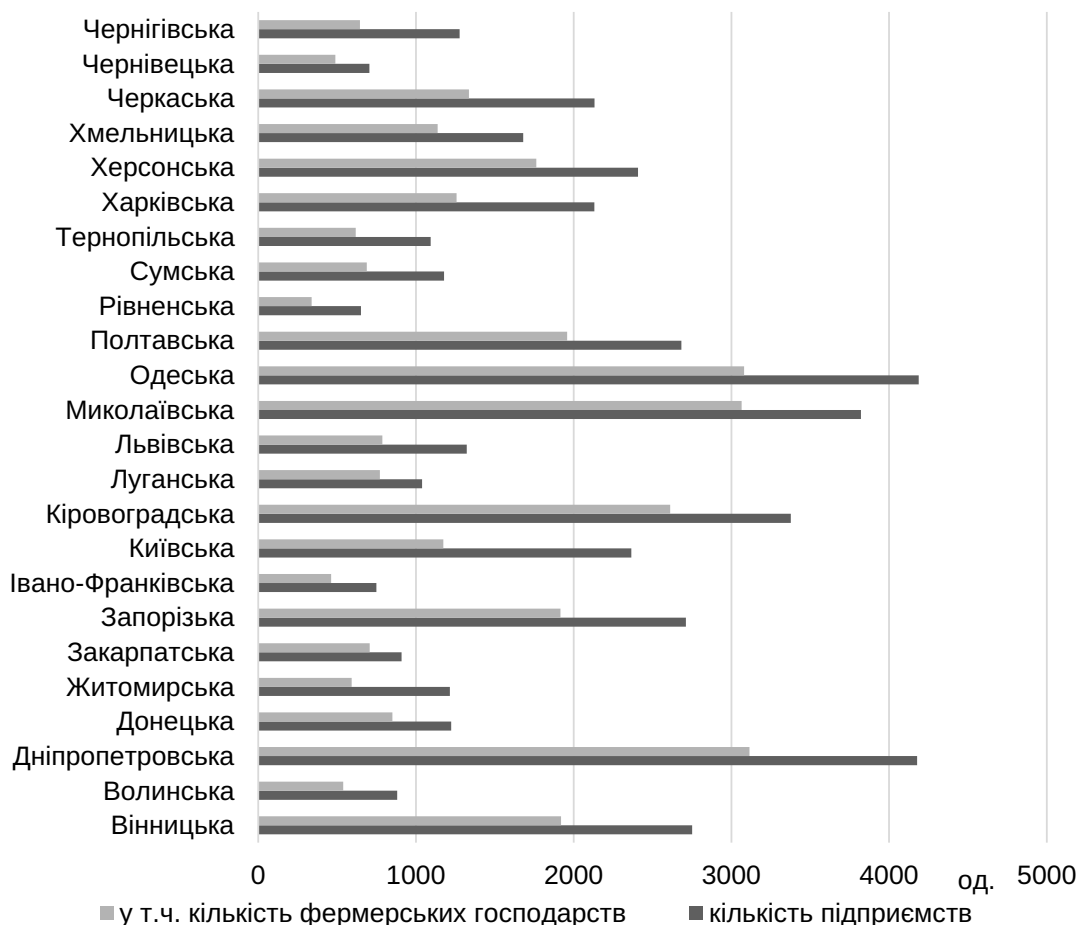


Рис. 2. Кількість підприємств, які здійснювали сільськогосподарську діяльність, в регіонах України у 2020 р.

Джерело: побудовано за даними [10, с. 167]

які здійснювали сільськогосподарську діяльність, а фермерських господарств – навпаки, зменшилась на 1233 од. Розподіл сільськогосподарських підприємств, у т. ч. фермерських, у 2020 р. в розрізі регіонів України представлено на рис. 2. Як бачимо, найбільша кількість сільськогосподарських підприємств зареєстровано у Дніпропетровській, Одеській, Миколаївській областях.

Окрім того, спостерігаємо зменшення обсягів виробленої сільськогосподарської продукції підприємствами у 2020 р., порівняно з 2019 р., за рахунок зменшення обсягів продукції рослинництва (з 376789,7 млн грн у 2019 р. до 323198,2 млн грн у 2020 р.). Динаміку обсягів виробництва підприємствами продукції сільського господарства відображено на рис. 3.

Варто відмітити доцільність розвитку органічного виробництва. Адже кількість органічних операторів також з кожним роком зростає. Наприклад, на початку 2020 р. їх кількість становила 617. Тому органічне виробництво є одним із пріоритетних видів сільськогосподарської діяльності на засадах сталого розвитку в умовах сьогодення, що дає змогу не тільки отримувати прибутки, а й виробляти екологічно безпечні продукти харчування та зменшити негативний антропогенний вплив на довкілля [11].

Необхідно звернути увагу, що в Україні здійснюється державна підтримка розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації. Наприклад, у 2019 р. для фермерів та кооперативів

передбачено 90% компенсації вартості дорадчих послуг, 80% компенсації вартості насіння сільськогосподарських рослин вітчизняного виробництва, 70% компенсації кооперативам вартості придбаного вітчизняного обладнання, 40% компенсації вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, здешевлення кредитів, бюджетна субсидія на один гектар новоствореним господарствам та бюджетна субсидія на одного члена не новоствореного.

Варто відзначити, що в агросекторі господарські товариства є найпоширенішою організаційно-правовою формою господарювання після фермерських господарств. Найбільш поширеними серед них є акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю.

Розвиток кооперативів сприяє створенню нових робочих місць на селі, розв'язанню проблеми виїзду на заробітки молоді до інших населених пунктів, забезпеченню конкурентоспроможності сільських територій тощо. Згідно із Законом України «Про кооперацію» кооператив – це юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних й інших потреб на засадах самоврядування [12]. Зазвичай на сільських територіях функціонують виробничі й обслуговуючі кооперативи.

Саме завдяки роботі кооперативів, на думку О. Ковшової, можна задовольнити бажання грома-

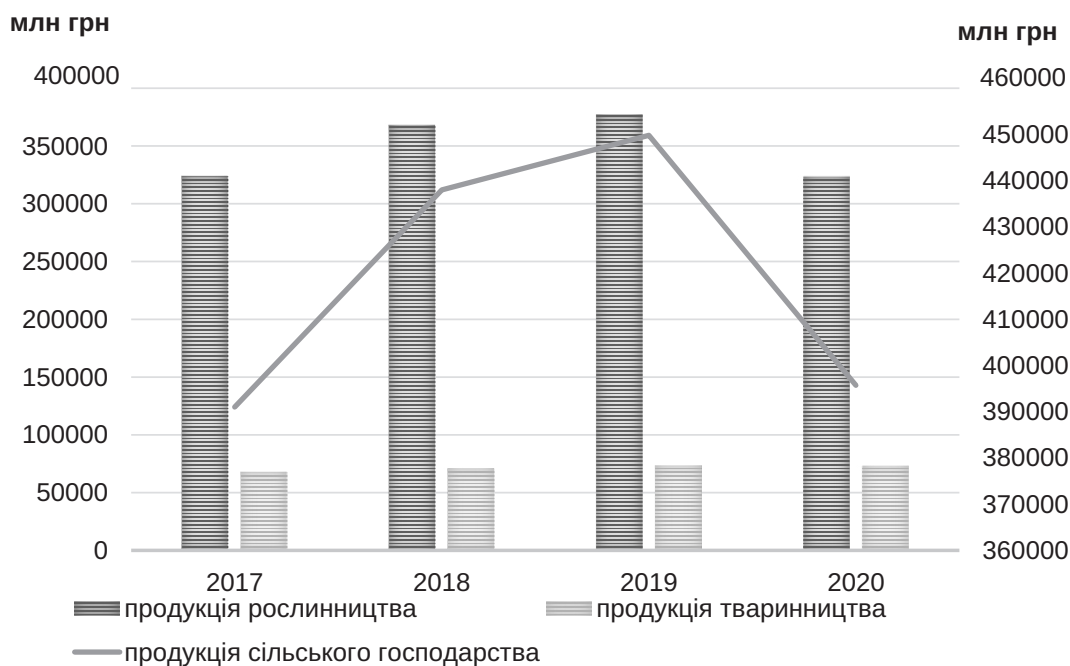


Рис. 3. Динаміку обсягів виробництва підприємствами продукції сільського господарства в Україні

Джерело: побудовано на основі даних [10]

* у постійних цінах 2016 р.

дям працювати на благо громади, створити високооплачувані нові робочі місця, розвинути інфраструктуру населеного пункту, що дійсно зможе підвищити рівень доброту та якості життя мешканців на цій території. Окрім того, розвиток кооперативів призводить до конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників не лише на території територіальної громади, але й загалом по всій країні. Саме завдяки їхній діяльності на території впроваджують сучасні технології, модернізують техніку й створюють передумови для розвитку підприємницької діяльності, що збільшує доходи місцевого бюджету [13]. На сьогодні на сільських територіях, як зазначає О. Ковшова, найбільш сприятливими є умови для створення й розвитку постачальницьких, заготівельно-збутових, молочних, м'ясних, зернових, переробних, сервісних, житлово-будівельних, садово-городніх, гаражних, торговельно-закупівельних, транспортних, освітніх, туристичних, медичних та багатофункціональних кооперативів [13].

Окрім того, збільшенню обсягів виробництва та забезпеченню конкурентоспроможності сільських територій сприяє розвиток об'єднань підприємств. Згідно із законодавством об'єднання підприємств – господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань [14]. Основними організаційно-правовими формами об'єднань підприємств в Україні є асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, холдингові компанії та ін. [14].

Згідно з Державним класифікатором України статутні об'єднання (консорціуми, концерни), на відміну від договірних (асоціацій, корпорацій), не мають установчих договорів та діють на підставі статуту. Це пов'язане з тим, що юридичною осно-

вою цих об'єднань є не волевиявлення сторін, а фінансова чи адміністративна залежність членів об'єднання від одного або групи підприємств [14].

Найбільш поширеними на сільських територіях є аграрні холдинги. До основних переваг функціонування агрохолдингів в Україні, на думку науковців, віднесено забезпечення зайнятості населення сільських територій, зростаюча динаміка питомої ваги прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор в структурі економіки, зростання обсягів капітальних інвестицій в сільське господарство, забезпечення високої врожайності агропродукції, стабільних обсягів виробництва, високої рентабельності, висока результативність фінансово-господарської діяльності, реалізація заходів корпоративної соціальної відповідальності, вихід на зовнішні ринки запозичення капіталу та доступ до дешевих кредитів [15, с. 288–300].

Окрім того, зростанню доходів сільського населення та розвитку соціальної інфраструктури на селі сприяють підприємці (фізичні особи, які є громадянами України, іноземними громадянами, особами без громадянства, що здійснюють підприємницьку діяльність за умови їх державної реєстрації без статусу юридичної особи [14]). Динаміку кількості суб'єктів господарювання, в т. ч. підприємців-фізичних осіб, зайнятих сільськогосподарською діяльністю в Україні відображено на рис. 4.

Ю. Губені, Ю. Коверко, П. Оліщук вважають, що для пришвидшення розвитку особистих селянських господарств необхідна державна підтримка, яка стосуватиметься забезпечення їх доступними та дешевими кредитними ресурсами, розширення землекористування, навчання та інформування власників господарств щодо сучасних можливостей їх діяльності та вимог до якості продукції й технології її виробництва, ринків збуту тощо [17].

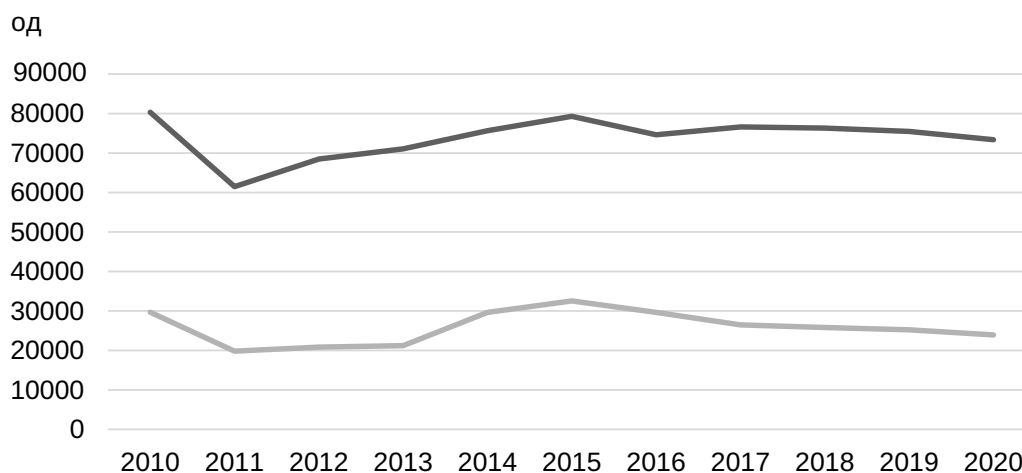


Рис. 4. Динаміка кількості суб'єктів господарювання, зайнятих сільськогосподарською діяльністю в Україні

Джерело: побудовано здобувачем на основі даних [16]

Тому підприємництво – це рушійна сила соціально-економічного розвитку сільських територій, адже сприяє відродженню населених пунктів із малою чисельністю населення [18].

Варто зазначити, що прерогативою сталого та інклюзивного розвитку сільських територій є покращення, передусім, умов життєдіяльності селян (оскільки крім сільського господарства, розвиток села охоплює ще й інші сфери, наприклад освіту, охорону здоров'я, довкілля, інфраструктуру та ін.) [19; 20].

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновано заходи щодо трансформації наявних та сприяння створенню нових організаційно-правових форм господарювання з метою підвищення якості життя сільського населення та забезпечення конкурентоспроможності сільських територій. До них віднесено збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва через стимулювання розвитку місцевих підприємницьких ініціатив серед сільських жителів; активізація практик організації кооперативних та кластерних процесів на сільських територіях; розробка та реалізація регіональних програм розвитку підприємництва; державна підтримка розвитку підприємництва на сільських територіях для модернізації матеріальної та техніко-технологічної бази суб'єктів господарювання; консультативна підтримка сільського населення щодо започаткування власного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хомюк Н. Л. Диверсифікація розвитку сільських територій в умовах децентралізації: монографія. Луцьк: Вежа Друк, 2019. 320 с.
2. Розвиток підприємництва і кооперації : інституціональний аспект : монографія / Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Заяць В. М. та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 432 с.
3. Балановська Т.І., Гоголя О.П. Розвиток сільського підприємництва в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 230–235.
4. Види сільськогосподарських підприємств в Україні. Український клуб аграрного бізнесу. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/umovi_vedennya_agrobiznesu/vidi_silskogospodarskikh_pidpriemstv_v_ukraini (дата звернення: 10.04.2022).
5. Статистичний щорічник України за 2020 рік / за ред. І. Є. Вернера. Київ. Державна служба статистики України, 2021. 455 с.
6. Кваша С. М., Кваша К. С. Стан та тенденції розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу. Київ : ННЦ ІАЕ, 2013. 40 с.
7. Ситуація на зареєстрованому ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості. *Державна служба зайнятості*: офіц. веб-сайт: україн. версія. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (дата звернення: 15.04.2022).
8. Балановська Т. І. Гоголя О. П. Розвиток підприємництва на сільських територіях: можливості та загрози. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 28. С. 51–59.
9. Івченко В. Є. Організаційно-економічні трансформації аграрного сектора економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Нац. наук. центр «Ін-т аграр. екон.». Київ, 2017. 23 с.
10. Сільське господарство 2020: стат. зб. / ред. О. М. Прокопенко. Київ. Державна служба статистики України. 2021. 232 с.
11. Хомюк Н. Л., Павліха Н. В. Напрями диверсифікації сільськогосподарського виробництва в Україні на засадах сталого розвитку. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип. 22. № 95. С. 45–51.
12. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (дата звернення: 10.04.2022).
13. Ковшова О. Що робити на селі, або про створення кооперативу. *Радник старости*. 2018. № 3. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/rs/2018/september/issue-3/article-38936.html> (дата звернення: 12.04.2022).
14. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів...: Наказ Державного комітету з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004 № 97. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04#n34> (дата звернення: 15.04.2022).
15. Просторова організація бізнесу в регіонах України: форми та механізми регулювання: монографія у 2-х томах. Т. 1 / НАН України. Державна установа «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України»; наук. ред. М. І. Мельник. Львів, 2019. 377 с.
16. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України*: офіц. веб-сайт: україн. версія. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u.htm (дата звернення: 16.04.2022).
17. Губені Ю. Е., Коверко Ю. А., Оліщук П. О. Розвиток особистих селянських господарств в умовах інституціональних змін. *Економіка України*. 2017. Вип. 3. С. 59–67.
18. Хомюк Н. Л. Перспективи розвитку підприємництва на сільських територіях в умовах децентралізації. *Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика*: матеріали ХХІV Міжнар. наук.-практ. конф. / відп. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. С. 61–63.
19. Хомюк Н., Павліха Н., Вороний І. Диверсифікація як інструмент забезпечення сталого розвитку сільських територій. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип. 22. № 96. С. 35–41.
20. Цімбалюк І. О. Інклюзивний розвиток регіону в умовах фінансової децентралізації: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. 340 с.

REFERENCES:

1. Khomiuk N. L. (2019) Dyversyfikatsiia rozvytku sil'skykh terytorii v umovakh detsentralizatsii [Rural Development Diversification in the Context of Decentralization]. Lutsk: Vezha-Druk, 320 p. (in Ukrainian)
2. Lupenko Yu. O., Malik M. Y., Zaiats V. M. (2016) Rozvytok pidpriemnytstva i kooperatsii: instytutsionalnyi aspekt [Development of entrepreneurship and cooperation: institutional aspect]. Kyiv: NNT "IAE". 432 p. (in Ukrainian)
3. Balanovska T. I., Hohulia O. P. (2018) Rozvytok sil'skoho pidpriemnytstva v Ukraini [Development of rural entrepreneurship in Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 21. pp. 230–235. (in Ukrainian).
4. Vydy sil'skohospodarskykh pidpriemstv v Ukraini. Ukrain'skyi klub aharnoho biznesu [Types of agricultural enterprises in Ukraine. Ukrainian Club of Agrarian Business]. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/umovi_vedennya_agrobiznesu/vidi_sil'skogospodarskikh_pidpriemstv_v_ukraini (accessed 10 April 2022). (in Ukrainian)
5. Verner I. Ye (2021). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2020 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2020]. Kyiv. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. 455 p. (in Ukrainian)
6. Kvasha S. M., Kvasha K. S. (2013) Stan ta tendentsii rozvytku sil'skoho hospodarstva krain-chleniv Yevropeiskoho Soiuzu [Status and trends in agriculture of the European Union]. Kyiv: NNT "IAE". 40 p. (in Ukrainian)
7. Sytuatsiia na zareiestrovanomu rynku pratsi ta diialnist Derzhavnoi sluzhby zainiatosti [The situation on the registered labor market and the activities of the State Employment Service]. *Derzhavna sluzhba zainiatosti*: ofits. veb-sait. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (accessed 15 April 2022). (in Ukrainian)
8. Balanovska T. I. Hohulia O. P. (2019) Rozvytok pidpriemnytstva na sil'skykh terytoriiakh: mozhlyvosti ta zahrozy [Entrepreneurship development in rural areas: opportunities and threats]. *Infrastruktura rynku*, Issue 28. pp. 51–59. (in Ukrainian).
9. Ivchenko V. Ye. (2017) Orhanizatsiino-ekonomichni transformatsii aharnoho sektora ekonomiky Ukrainy [Organizational and economic transformations of the agricultural sector of the economy of Ukraine] (PhD Thesis), National Research Center "Institute of Agrarian Economics". (in Ukrainian)
10. Prokopenko O. M. (2021) Sil'ske hospodarstvo 2020 [Agriculture 2020]. Kyiv. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. 232 p. (in Ukrainian).
11. Khomiuk N. L., Pavlikha N. V. (2020) Napriamy dyversyfikatsii sil'skohospodarskoho vyrobnytstva v Ukraini na zasadakh staloho rozvytku [Directions of diversification of agricultural production in Ukraine on the basis of sustainable development]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnogo universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnologii imeni S. Z. Gzhytskoho. Serii: Ekonomichni nauky* [Scientific Messenger of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies. Series: Economical Sciences]. Issue 22. no 95. pp. 45–51. DOI: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9508>. (in Ukrainian)
12. Pro kooperatsiiu [On cooperation]: Zakon Ukrainy [Law of Ukraine] vid 10.07.2003 no 1087-IV. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (accessed 10 April 2022). (in Ukrainian)
13. Kovshova O. (2018) Shcho robyty na seli, abo pro stvorennia kooperatyvu [What to do in the countryside, or to create a cooperative]. *Radnyk starosty* [Counsellor of village elder], no. 3. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/rs/2018/september/issue-3/article-38936.html> (accessed 12 April 2022). (in Ukrainian)
14. Pro zatverdzhennia natsionalnykh standartiv Ukrainy, derzhavnykh klasyfikatoriv Ukrainy, natsionalnykh zmin do mizhderzhavnykh standartiv [On approval of national standards of Ukraine, state classifiers of Ukraine, national changes to interstate standards]: Nakaz Derzhavnoho komitetu z pytan tekhnichnoho rehuliuвання ta spozhyvchoi polityky [Order of the State Committee for Technical Regulation and Consumer Policy] vid 28.05.2004 no 97. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04#n34> (accessed 15 April 2022). (in Ukrainian)
15. Melnyk M. I. (2019) Prostorova orhanizatsiia biznesu v rehionakh Ukrainy: formy ta mekhanizmy rehuliuвання [Spatial organization of business in the regions of Ukraine: forms and mechanisms of regulation]. Derzhavna ustanova "Instytut rehionalnykh doslidzhen im. M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy". Lviv. Vol. 1. 377 p. (in Ukrainian)
16. Kilkist subiektiv hospodariuvannya za vydamy ekonomichnoi diialnosti. [Number of business entities by type of economic activity]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. veb-sait [Number of business entities by type of economic activity. State Statistics Service of Ukraine: ofits. website]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u.htm (accessed 16 April 2022). (in Ukrainian)
17. Hubeni Yu. E., Koverko Yu. A., Olishchuk P. O. (2017) Rozvytok osobystykh selianskykh hospodarstv v umovakh instytutsionalnykh zmin [Development of personal peasant farms in terms of institutional change]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine economy]. Issue. 3. pp. 59–67. (in Ukrainian)
18. Khomiuk N. L. (2019) Perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva na sil'skykh terytoriiakh v umovakh detsentralizatsii [Prospects for the development of entrepreneurship in rural areas in the context of decentralization]. *Perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Prospects for the development of Ukraine's economy: theory, methodology, practice]: materialy XXIV Mizhnar. nauk.-prakt. konf. / vidp. red. L. H. Lypych. Lutsk: Vezha-Druk, 2019. pp. 61–63. URL: https://www.researchgate.net/publication/351885101_Perspektivi_rozvitku_pidpriemnytstva_na_sil'skikh_teritoriiakh_v_umovakh_decentralizatsii. (in Ukrainian)
19. Khomiuk N., Pavlikha N., Voronyi I. (2020) Dyversyfikatsiia yak instrument zabezpechennia staloho rozvytku sil'skykh terytorii [Diversification as a tool for sustainable development of rural areas in the context of decentralization]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnogo universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnologii imeni S. Z. Gzhytskoho. Serii: Ekonomichni nauky* [Scientific Messenger of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies. Series: Economical Sciences]. Issue 22. no 96. pp. 35–41. DOI: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9606>. (in Ukrainian)
20. Tsymbaliuk I. O. (2019) Inkluzyvnyi rozvytok rehionu v umovakh finansovoi detsentralizatsii: teoriia, metodolohiia, praktyka [Inclusive development of the region in terms of financial decentralization: theory, methodology, practice]. Lutsk: Vezha-Druk. 340 p. (in Ukrainian)

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ FEATURES OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF LAND USE IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES AND UKRAINE

УДК 332.364:005.332.4

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-26>

Лазарева О.В.¹

д.е.н., професор,
професор кафедри управління
земельними ресурсами
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили

Горгоц А.О.²

магістр
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили

Гориславська В.В.³

магістр
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили

Lazarieva Olena

Petro Mohyla Black Sea National University

Gorgots Alina

Petro Mohyla Black Sea National University

Horyslavska Victoria

Petro Mohyla Black Sea National University

Постановка проблеми. Наукоємність та інноваційність подальших зрушень у землекористуванні на сьогодні є вагомим поштовхом, що визначає підвищення його конкурентних переваг. Враховуючи це, з урахуванням ситуації, яка наразі склалась в нашій державі, вкрай необхідним є концентрація та сфокусування пріоритетів розвитку конкурентних переваг землекористування. Це, в свою чергу, потребує впровадження заходів щодо стабілізації економіки в сучасних умовах, що є важливою необхідністю задля відновлення реальної незалежності та подальшого розви-

У статті досліджено особливості формування конкурентних переваг в країнах Європейського Союзу та окреслено конкурентні переваги землекористування в Україні в сучасних умовах, що наразі склалась у нашій державі. Проаналізовані конкурентні переваги землекористування в країнах ЄС, що дозволило спроектувати його орієнтири в українському просторі у повоєнний час. Встановлено, що конкурентні переваги землекористування в Україні мають передбачати забезпечення збалансованості розподілу земель між суб'єктами господарювання на землі; посилення інтеграції науки, освіти і виробництва; відновлення виробничих потужностей та наукоємність продукції; відновлення транспортної інфраструктури та логістичних потужностей; переорієнтацію виробництва на імпортозамінні технології, оновлення наявних виробничих потужностей; підтримку міжнародного ділового співробітництва; використання нових знань та налагодження бізнес-технологій для суб'єктів господарювання на землі.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкурентоздатні технології, землекористування, сільські території, Європейський Союз, виробничі потужності, виробничі ресурси.

The article studies the peculiarities of formation of competitive advantages of land use in such countries of the European Union as France, Germany, the Netherlands, Denmark, Austria, Hungary, Lithuania, Italy, Belgium, etc. It has been found that in European countries private ownership of land dominates, A soil conservation and conservation programme is in place, free consultations on rationalization of land use, prevailing leasing relationships, successful development of the land market, functioning of land use is based on the activities of highly specialized farms, operating financial support for enterprises maintaining competitive positions in the market, operates a specialized land protection legislation, there is a concept of the economy. It has been found that special factors on which the competitive advantages of land use depend are the acquisition of new competencies in the implementation of production; the use of new competitive technologies; Implementation of innovations to increase production efficiency; application of progressive competitive advantages; effective use of existing production resources. It has been determined that the competitive advantages of land use in Ukraine in the current conditions should include ensuring a balanced distribution of land between economic entities and sectors of the national economy; strengthening the integration of science, Education and production; restoration of production capacity and knowledge-intensive production in the economic space; rehabilitation of transport infrastructure and logistics; Updating existing production capacities; supporting international business cooperation; harnessing new knowledge and experience and developing business technologies for land operators. The marked competitive advantages in their implementation can ensure a high standard of living of the population, as well as will stimulate the achievements of economic entities in competitiveness in the world space.

Key words: competitive advantages, competitiveness, competitive technologies, land use, rural areas, European Union, production capacity, production resources.

тку громадянського суспільства нашої держави. З огляду на це і виникла необхідність обґрунтування підходів, що передбачають розкриття пріоритетів розвитку конкурентних переваг землекористування.

Викладена вище думка і обумовила вибір теми дослідження задля окреслення подальших перспектив розвитку землекористувань в сучасних умовах, що склалась в нашій державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи щодо формування теоретичних положень та прикладних аспектів формування конкурент-

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1050-7118>

² ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6680-8297>

³ ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1141-8640>

них переваг висвітлена у низці наукових праць. Зокрема, питанням вивчення конкурентних переваг вітчизняних агропідприємств на міжнародному ринку присвячені наукові праці С.В. Позняка [1], зокрема він обґрунтовує сутність міжнародної конкурентоспроможності підприємств, а також здійснює аналіз основних складових індексу глобальної конкурентоспроможності.

У наукових працях Шебаніної О. В. [2] досліджено теоретичні аспекти формування конкурентних переваг виробників продукції на світовому ринку, обґрунтовано етапи формування конкурентних стратегій виробників сільськогосподарської продукції.

Грановська В. Г. [3, с. 95] розкриває теоретичні, концептуальні та методичні підходи до формування конкурентних переваг, а також досліджує напрямки їх формування, обґрунтовує основні підходи до забезпечення конкурентоспроможності на мезо- та макрорівні.

Балковська В. В. [4, с. 248] досліджує проблеми управління конкурентоспроможністю, розкриває основні підходи до систематизації ресурсів підприємства, на основі яких формуються конкурентні переваги, обґрунтовує стратегічні конкурентні переваги та джерела їх формування.

Цалко Т. Р. [5] у своїх наукових працях обґрунтовує систему чинників, що формують конкурентні переваги на підприємстві, наводить можливі варіанти формування конкурентних переваг, а також їх зовнішні та внутрішні фактори.

Цьовок Д. Р. та Яворська Н. П. [6, с. 141–147] розкриває підходи до джерел формування конкурентних переваг, наголошують, що успішне формування конкурентних переваг має базуватися на кількісних та якісних характеристиках.

Касич Я. та Харькова Ж. [7, с. 79] досліджують теоретичні та методичні підходи до управління конкурентними перевагами з урахуванням умов функціонування українських та зарубіжних підприємств.

Третяк А. М. обґрунтував схему конкуруючих впливів на земельні ресурси, якими, на його думку, є неефективні практики управління, попит на продовольство, відходи, глобалізація, споживання продуктів, що передбачають інтенсивне землекористування, захвати земель і фактичні продажі, зміна клімату [8, с. 21]. Конкуруючими видами землекористування, за словами вченого, є органічне землеробство, біодинамічне землеробство, точне землеробство, екологічне землеробство.

Попри значну чисельність наукових праць, які стосуються проблем формування конкурентних переваг, бачимо, що вони в основному стосуються підходів, що висвітлюють аспекти їх формування на підприємствах. При цьому, дослідження, що стосуються вивчення особливостей формування конкурентних переваг землекористувань майже

відсутні. Тому спробуємо ми в рамках нашого дослідження вивчити особливості формування конкурентних переваг землекористування не тільки в Україні, але і в країнах Європейського Союзу задля окреслення траєкторії майбутнього розвитку землекористувань.

Мета дослідження. Метою даної статті є вивчення особливостей формування конкурентних переваг в країнах Європейського Союзу та окреслення конкурентних переваг землекористування в Україні в сучасних умовах, що наразі склались у нашій державі.

Основними методами, що використовувались під час проведення дослідження є метод аналізу і синтезу, що використовувався для вивчення теоретико-методологічних засад формування конкурентних переваг в країнах Європейського Союзу, абстрактно-логічний метод був використаний під час визначення перспектив формування конкурентних переваг землекористування в Україні, графічний метод – для наочного подання теоретико-методологічного матеріалу даної публікації, наукового узагальнення – для узагальнення результатів проведеного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення важливо врахувати сучасну ситуацію, що провокує нестабільність соціального та еколого-економічного розвитку в нашій державі. Задля формування адекватної інформаційно-інноваційної парадигми розвитку землекористувань, доцільним є вивчення його конкурентних переваг в Європейському Союзі, що дозволить з урахуванням вивченого досвіду проявитися синергетичним ефектам нововведень в національному просторі.

Так, в країнах Європи приватна власність на землю передбачає передусім довгострокове використання землі та перспективність від користування землею.

В країнах Західної Європи конкурентні переваги землекористування залежать і від того, скільки ресурсів витрачається на виробництво продукції, від інтенсивності сільськогосподарського виробництва на орендованих, приватних та державних землях [9, с. 102].

У Франції, Німеччині та Нідерландах одним із суттєвих аспектів конкурентоспроможності землекористування є захист та охорона родючості ґрунтів.

Крім того, діють безкоштовні консультації щодо раціоналізації землекористування та ефективного ведення господарської діяльності [10].

У Франції конкурентні позиції землекористування базуються на збереженні земельних ресурсів, природного середовища та охорони земель та реалізуються за співучасті SAFER (Агентства з управління земельними ресурсами та розвитку сільських територій) [11].

У Європейському Союзі частка орендованих земель в середньому становить 53%. Що стосується термінів оренди землі, то вони в основному становлять 10–15 років [12, с. 45]. Така ситуація пояснюється необхідністю охоплення повного циклу сівозмін та середнім терміном окупності основних засобів. У Франції розвиток орендних відносин закріплений орієнтацією на великі фермерські господарства [13, с. 156]. Взагалі, в країнах ЄС орендна плата за оренту 1 га землі сільськогосподарського призначення суттєво відрізняється. Так, в Нідерландах вона складає 791 євро, Данії – 536 євро, Австрії – 348 євро, Франції – 202 євро, Угорщині – 151 євро, Литві – 81 євро [14].

У Нідерландах організація конкурентоспроможних землекористувань в сільських регіонах базується на діяльності великих інтенсифікованих вузькоспеціалізованих ферм та малих спеціалізованих господарств, у яких фермери отримують субсидії за випуск екологічно чистої продукції [15, с. 29].

У Німеччині продаж земель здійснюється за ринковою ціною на конкурентних засадах із врахуванням наявних умов для здійснення господарської діяльності на землі (інвестиційний клімат, робочі місця, наявний виробничий потенціал) [16, с. 44–45].

В країнах Європейського Союзу діє фінансова підтримка підприємствам, що утримують конкурентні позиції на ринку [17, с. 102]. Зокрема, для тих господарств, що дотримуються вимоги раціонального землекористування, науковообґрунтованні сівозміни, вимоги точного землеробства, меліорацію земель та капіталовкладення у поліпшення якості ґрунтів.

Сприяє розвитку конкурентних переваг землекористування в Європі і спеціальне землеохоронне законодавство, яке вузько спрямоване на подолання певних загроз (опустелювання у Греції, Італії, Португалії, Іспанії, забруднення у Нідерландах, Німеччині, Бельгії).

Спільна аграрна політика країн ЄС передбачає і раціональне розташування як ріллі, так і пасовищ та багаторічних культур, що сприяє розвитку конкурентних переваг [18, с. 51]. Так, в згадуваних країнах застосовується "принцип комплексного виконання усієї сукупності вимог" (cross-compliance), що передбачає прями платежі (компенсації за недоотриманий прибуток) фермерам, що застосовують сприятливі для ґрунту заходи, що є характерними для даної місцевості.

Крім того, зазначимо, що в країнах Європи успішно діє концепція «зеленої» економіки, яка спрямована не тільки на популяризацію концепції на міжнародному рівні, а й сприяння залученню зацікавлених сторін на розширення можливостей місцевих громад, що сприяють сталому розвитку територій.

Варто сказати, що в цілому у Європі конкурентоспроможне та експортно-орієнтоване сільськогосподарське виробництво спрямоване на виробництво конкурентоспроможних харчових продуктів відповідно до міжнародних стандартів безпечності та якості.

Окреслення ключових позицій формування конкурентних переваг землекористування дозволить спроектувати його орієнтири і на Україні, які були б спрямовані на конкурентоспроможне, експортно-орієнтоване господарювання, а також на відновлення конкурентних позицій економіки у повоєнний час.

Як відомо, конкурентні переваги формуються на основі нововведень та змін, вони формують чинники успіху, які дозволяють господарюючому суб'єкту займати конкурентні позиції на ринку.

На нашу думку, конкурентні переваги землекористування передусім залежать від таких важливих факторів, як набуття нових ключових компетенцій під час здійснення виробництва на землі; застосування нових технологій, що дозволить створити унікальний цінний продукт для землевласників та землекористувачів, а також задовольнити запити суб'єктів господарювання на землі; забезпечення реалізації інновацій, що дозволить забезпечити інформаційний, інтелектуальний та науково-технічний потенціал на користь підвищення результатів діяльності; вміння відмовитися від певних існуючих конкурентних переваг на користь більш прогресивних, здатних сприяти злагодженості виробництва та бізнесу на землі; ефективного використання всіх наявних виробничих ресурсів та їх оптимальне співвідношення, що дозволить забезпечити прибутковість виробництва на землі.

Проте сьогодні в умовах, що склалися наразі в нашій країні, конкурентні переваги землекористування повинні також нівелювати негативні наслідки антропогенного впливу на навколишнє середовище та забезпечувати збалансованість розподілу земель між суб'єктами господарювання та галузями народного господарства.

З точки зору відновлення конкурентних позицій землекористування в ситуації, що склалися, умови для розвитку підприємницької діяльності та налагодження виробництва мають бути сфокусовані на посиленні інтеграції науки, освіти і виробництва.

Мультиплікатором конкурентоздатних технологій має стати відновлення виробничих потужностей, використовуючи передусім кредитний та урядовий потенціал, а також наукоємність продукції в економічний простір.

Зокрема, цю думку поділяють і інші науковці, які стверджують, що «відновлення роботи національного бізнесу є запорукою економічної стійкості держави та її спроможності ефективно протистояти агресору [19].

Потребує необхідності відновлення транспортної інфраструктури та логістичних потужностей, а також створення резервних маршрутів, що орієнтовані на споживача продукції.

В сьогоdnішніх умовах доцільно переорієнтувати виробництво на імпортозамінні технології. В свою чергу це дозволить налагодити або ж оновити наявні виробничі потужності.

Зазначимо, що зниження конкурентних позицій землекористувань на світовому ринку пов'язано з такими негативними явищами, як надмірне використання біоенергетичних потужностей, що призводить до виснаження ґрунтів; виключно ресурсне спрямування вітчизняної агропродукції, через що знижується продуктивність праці; зниження адапційних можливостей землекористувань через відсутність застарілої техніки та технологій, що негативно позначається на якості виробленої продукції та призводить до зростання її собівартості.

В наш час потрібно підтримувати міжнародне ділове співробітництво задля сприяння в організації обміну інформацією та досвідом, доцільним є використання нових знань та накопиченого досвіду, що дозволить стимулювати національне виробництво, нівелюючи вплив негативних факторів.

Конкурентні переваги землекористування мають сприяти налагодженню бізнес-технологій для суб'єктів господарювання, що забезпечить або дозволить поновити виробництво інноваційних технологій.

Окреслені конкурентні переваги землекористування представлені на рис. 1.

Зазначимо, що використовуючи іноземний досвід країн ЄС щодо формування конкурентних переваг землекористування, які безперечно, продукують в цілому конкурентоспроможність землекористування, матиме місце захищеність економічних інтересів суб'єктів господарювання на землі, а також орієнтація на ресурсно-виробничий та людський потенціал як фундамент для побудови конкурентоспроможного землекористування, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

Запровадження ідеології інтеграції економіки з іншими секторами сприятиме відновленню виробничих потужностей, а також запровадженню дієвих стимулів щодо раціонального використання земельних ресурсів.

Така методологія формуватиме цілісність конкурентних переваг землекористування, забезпечуючи функціонування конкурентоспроможних землекористувань.

Висновки з проведеного дослідження і подальші перспективи в цьому напрямі. Під час проведення дослідження вивчено особливості формування конкурентних переваг землекористування в таких країнах Європейського Союзу як Франція, Німеччина, Нідерланди, Данія, Австрія, Угорщина, Литва, Італія, Бельгія та ін. З'ясовано, що в країнах Європи домінує приватна власність на землю, діє програма захисту та охорони родю-

Фактори, від яких залежать конкурентні переваги землекористування

- набуття нових компетенцій під час здійснення виробництва;
- застосування нових конкурентоздатних технологій;
- реалізація інновацій задля підвищення результативності виробництва;
- застосування прогресивних конкурентних переваг;
- ефективне використання наявних виробничих ресурсів.

Конкурентні переваги землекористування в сучасних умовах

- забезпечення збалансованості розподілу земель між суб'єктами господарювання та галузями народного господарства;
- посилення інтеграції науки, освіти та виробництва;
- відновлення виробничих потужностей та наукоємність продукції в економічний простір;
- відновлення транспортної інфраструктури та логістичних потужностей;
- переорієнтація виробництва на імпортозамінні технології, оновлення наявних виробничих потужностей;
- підтримка міжнародного ділового співробітництва;
- використання нових знань та накопиченого досвіду;
- налагодження бізнес-технологій для суб'єктів господарювання на землі.

Рис. 1. Формування конкурентних переваг землекористування в умовах сьогоdnення

Джерело: складено авторами

чості ґрунтів, має місце проведення безкоштовних консультацій щодо раціоналізації землекористування, переважають орендні відносини, успішно розвивається ринок землі, функціонування землекористувань базується на діяльності вузькоспеціалізованих фермерських господарств, діє фінансова підтримка для підприємств, що утримують конкурентні позиції на ринку, функціонує спеціалізоване землеохоронне законодавство, має місце концепція «зеленої економіки».

Встановлено, що конкурентні переваги землекористування в Україні в умовах, що наразі склалися, мають передбачати забезпечення збалансованості розподілу земель між суб'єктами господарювання та галузями народного господарства; посилення інтеграції науки, освіти та виробництва; відновлення виробничих потужностей та наукоємність продукції в економічний простір; відновлення транспортної інфраструктури та логістичних потужностей; переорієнтацію виробництва на імпортозамінні технології, оновлення наявних виробничих потужностей; підтримку міжнародного ділового співробітництва; використання нових знань та накопиченого досвіду та налагодження бізнес-технологій для суб'єктів господарювання на землі.

Окреслені конкурентні переваги за умови їх виконання здатні забезпечити високий рівень життя населення, а також стимулюватимуть досягнення суб'єктами господарювання конкурентоспроможності у світовому просторі.

Перспективи подальших досліджень мають бути направлені на вивчення пріоритетів, що вкрай необхідні для оновлення або ж відновлення зруйнованих та частково порушених територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Позняк С. В. Забезпечення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на міжнародному ринку. *Ефективна економіка*. № 11. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4615> (дата звернення: 26.03.2022).
2. Шибаніна О. В., Федосєєва Г. С. Формування конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку: теоретичний аспект. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. № 2. Серія "Економічні науки". Харків. ХНАУ, 2016. С. 259-266. URL: https://visen.knau.kharkov.ua/uploads/visn_econom/2016/2/30.pdf (дата звернення: 26.03.2022).
3. Грановська В. Г. Теоретична конструкція формування конкурентних переваг аграрних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 10. Частина 1. 2016. С. 94–98. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10_1_2016ua/23.pdf (дата звернення: 26.03.2022).
4. Балковська В.В. Формування стратегічних конкурентних переваг підприємства для забезпечення підвищення конкурентоспроможності. *Економіка і суспільство*. Випуск 13. 2017. С. 345–350. URL:

https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/56.pdf (дата звернення: 26.03.2022).

5. Цалко Т. Р., Харченко Т. О., Хондока А. М. Особливості формування конкурентних переваг на підприємстві. *Ефективна економіка*. № 9. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/39.pdf (дата звернення: 26.03.2022).

6. Цювок Д. Р., Яворська Н. П. Формування конкурентних переваг підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. Випуск. 5 (61). 2017. С. 141-147. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/5_61_2017_ukr/22.pdf (дата звернення: 26.03.2022).

7. Касич А. О., Харькова Ж. В. Управління конкурентними перевагами. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного університету "Економічна думка". 2016. Том 25. № 2. С. 79-85. URL: <https://www.econa.org.ua> (дата звернення: 26.03.2022).

8. Третяк А. М., Москаленко А. М., Ляшинський В.Б. Світові та українські тенденції розвитку нетрадиційного сільськогосподарського землекористування. *Агросвіт*. № 3. 2022. С. 19–30. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/3_2022/4.pdf (дата звернення: 26.03.2022).

9. Дудич Г. Застосування у сільському господарстві України зарубіжного досвіду удосконалення земельних відносин. *Аграрна економіка*. 2014. Т. 7. № 1–2. С. 101–107.

10. Попрозман Н. В., Коробська А. О. Особливості міжнародного досвіду регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення та їх адаптація до українських реалій. *Ефективна економіка*. № 11. 2020. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/13.pdf (дата звернення: 28.03.2022).

11. Левек О. В., Ходаківська І. О., Юрченко І. В. Моделі регулювання ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення в країнах Європейського Союзу. *Економіка АПК*. 2017. № 10. С. 5–12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_10_3 (дата звернення: 28.03.2022).

12. Костецький А. Я. Сучасний стан орендних земельних відносин в аграрному секторі економіки. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Прикладна економіка – від теорії до практики" 27.10.2017 р. URL: <https://www.wunu.edu.ua/news/12092-prykladna-ekonomika-vid-teorii-do-praktyky.html> (дата звернення: 28.3.2022).

13. Нечипоренко О. М. Світова практика розвитку земельних відносин. *Економіка АПК*. 2007. № 4. С. 157.

14. Вартість сільськогосподарських земель та їх оренди у країнах Європейського Союзу та Україні. URL: <http://zemvisnuk.com.ua/page/vart-st-zemel-ta-khorendi> (дата звернення: 29.03.2022).

15. Миценко І. М., Решитько Т. В. Реформування земельних відносин в Україні: досвід зарубіжних країн. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2020. Вип. 4(37). С. 25–34.

16. Коломієць А. О. Зарубіжний досвід земельного оподаткування та можливості його використання в українській практиці. *Економіка та митно-*

правові відносини. Випуск 8. 2018. С. 40–47. URL: <http://sciencehub.org.ua/wp-content/uploads/2020/02.pdf> (дата звернення: 29.03.2022).

17. Жук В. М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України: наукова доповідь. Київ : Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", 2017. 128 с.

18. Кравців В. С., Жук П. В., Стадницький Ю. І та ін. Екологічна безпека в європейських країнах: методи економічного регулювання й досвід для України: наукова доповідь. ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України". Львів, 2020. 97 с.

19. Данилишин Б. Як держава може підтримати бізнес в умовах війни. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2022/03/20/684363/> (дата звернення: 29.03.2022).

REFERENCES:

1. Poznyak S. V. (2015) Zabezpechennya konkurentnih perevag vitchiznyanih pidpriemstv na miynarodnomu rinku [Ensuring the competitive advantages of domestic enterprises in the international market]. *Efficient economy*. vol. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4615> (accessed 26 March 2022).

2. Shebanina O. V., Fedoseeva G. S. (2016) Formuvannya konkurentnih perevag virobnikiv silskogospodarskoj produkcy na svitovomu rinku: teoretichniy aspect [Formation of competitive advantages of agricultural producers on the world market: theoretical aspect]. *Visnyk HNAU im. V. V. Dokuchaeva. Vol. 2. Seria "Economic sciences"*. Harkiv. HNAU, pp. 259–266. Available at: https://visn.knau.kharkov.ua/uploads/visn_econom/2016/2/30.pdf (accessed 26 March 2022).

3. Granovska V. G. (2016) Teoretichna konstrukciya formuvannya konkurentnih perevag agrarnih pidpriemstv [Theoretical construction of the formation of competitive advantages of agricultural enterprises]. *Naukovy visnik Uggorodskogo nacionalnogo universitetu*. Vol. 10. Part 1, pp. 94–98. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10_1_2016ua/23.pdf (accessed 26 March 2022).

4. Balkovska V. V. (2017) Formuvannya strategichnih konkurentnih perevag pidpriemstva dlya zabezpechennya pidvichennya konkurentospromognosti [Formation of strategic competitive advantages of the enterprise to ensure increased competitiveness]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 13, pp. 345–350. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/56.pdf (accessed 26 March 2022).

5. Chalko T. R., Harchenko T. O., Hondoka A. M. (2019) Osoblivosti formuvannya konkurentnih perevag na pidpriemstvi [Features of formation of competitive advantages at the enterprise]. *Efficient economy*, vol. 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/39.pdf (accessed 26 March 2022).

6. Ciovok D. R., Yavorska N. P. (2017) Formuvannya konkurentnih perevag pidpriemstva [Formation of competitive advantages of the enterprise]. *Problems of system approach in economy*, vol. 5 (61),

pp. 141–147. Available at: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/5_61_2017_ukr/22.pdf (accessed 26 March 2022).

7. Kasich A. O., Harkova G. V. (2016) Upravlinnya konkurentnimi perevagami [Management of competitive advantages]. *Economic analysis: coll. Science work. Ternopil National University of Economics. Ternopil: Vidavnicco-poligrafichnyy centr Ternopilskogo nacionalnogo universitetu "Ekonomichna dumka"*. Vol. 25, no. 2, pp. 79–85. Available at: <https://www.econa.org.ua> (accessed 26 March 2022).

8. Tretyak A. M., Moskalenko A. M., Lyashinsky V. B. (2022) Svitovi ta ukrainsky tendencii rozvitku netradicynogo silskogospodarskogo zemlekoristuvannya [World and Ukrainian trends in the development of non-traditional agricultural land use]. *Agrosvit*, vol. 3, pp. 19–30. Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/3_2022/4.pdf (accessed 26 March 2022).

9. Dudich G. (2014) Zastosuvannya u silskomu gospodarstvi Ukraini zarubignogo dosvidu udoskonalennya zemelnih vidnosin [Application of foreign experience in improving land relations in agriculture of Ukraine]. *Agrarna ekonomika*, vol. 7, no. 1–2, pp. 101–107.

10. Poprozman N. V., Korobska A. O. (2020) Osoblivosti miynarodnogo dosvidu reguluvannya rinku zemel silskogospodarskogo priznachennya ta ih adaptaciya do ukrainskykh realiy [Features of international experience in regulating the market of agricultural land and their adaptation to Ukrainian realities]. *Efficient economy*, vol. 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/13.pdf (accessed 26 March 2022).

11. Levek O. V., Hodakivska I. O., Urchenko I. V. (2017) Modeli reguluvannya rinkovogo obigu zemel silskogospodarskogo priznachennya v krainah Evropeyskogo Souzu [Models for regulating the market turnover of agricultural land in the European Union]. *Economics of agro-industrial complex*, vol. 10, pp. 5–12. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_10_3 (accessed 28 March 2022).

12. Kostezky A. Ya. (2017) Suchasny stan orendy zemelnih vidnosin v agrarnomu sektory ekonomiky [The current state of leased land relations in the agricultural sector of the economy]. *Materialy Mignarodnoy naukovopraktichnoy konferencii "Prikladna ekonomika – vid teoriy do praktyky"*. Available at: <https://www.wunu.edu.ua/news/12092-prykladna-ekonomika-vid-teorii-do-praktyky.html> (accessed 28 March 2022).

13. Nechyporenko O. M. (2007) Svitova praktika rozvitky zemelnih vidnosyn [World practice of land relations development]. *Economics of agro-industrial complex*, vol. 4, p. 157.

14. Vartist silskogospodarskih zemel ta ih orendy u krainah Evropeyskogo Souzu ta Ukrainy [The cost of agricultural land and its lease in the European Union and Ukraine]. Available at: <http://zemvisnuk.com.ua/page/vart-st-zemel-ta-kh-orendi> (accessed 29 March 2022).

15. Mycenko I. M., Reshitko T. V. (2020) Reformuvannya zemelnih vidnosyn v Ukrainy: dosvid zarubignih krain [Reforming land relations in Ukraine: the experience of foreign countries]. *Central Ukrainian Scientific Bulletin. Economic sciences*, vol. 4 (37), pp. 25–34.

16. Kolomic A. O. (2018) Zarubijny dosvid zemelnogo opodatkovannya ta moglivosty yogo vikoristannya

v ukrajnsky praktycy [Foreign experience of land taxation and the possibility of its use in Ukrainian practice]. *Ekonomika ta mitno-pravovy vidnosyny*, pp. 40–47. Available at: <http://sciencehub.org.ua/wp-content/uploads/2020/02.pdf> (accessed 29 March 2022).

17. Guk V. M. (2017) Obig zemel silskogospodarskogo priznachennya v selozberigauchy modely agrarnogo ustrou Ukrainy: naukova dopovid [Circulation of agricultural lands in the village-preserving model of the agrarian system of Ukraine: scientific report]. Kyiv: Nacionalny naukovy centr "Institut agrarnoy ekonomiky". 128 p.

18. Kravciv V. S., Yuk P. V., Sadnickyy U. I. ta in. (2020) Ekologichna bezpeka v evropeyskikh krainah: metody ekonomichnogo reguluvannya I dosvid dlya Ukrainy: naukova dopovid. DU "Institut regionalnih doslidgen imeny M. I. Dolishnogo NAN Ukrainy". Lviv. 97 p.

19. Danilishin B. Yak derjava moge pidtrymaty busnes v umovah vyiny [How the state can support business in times of war]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2022/03/20/684363/> (accessed 29 March 2022).

ФАНДРЕЙЗИНГ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

FUNDRAISING IN WAR-TIME CONDITIONS

У статті опрацьовано сутність поняття «фандрейзинг». Реалізація ідей потребує пошуку джерел їх фінансування. Фандрейзинг не є широко поширеним в Україні і асоціюється з благодійністю, філантропією та соціальними проєктами. Однак важливим є розуміння, що фандрейзинг це також залучення ресурсів для комерційних проєктів, пошук фінансового спонсора, спонсора на умовах бартеру, інвестора. Визначено та описано основні принципи діяльності із залучення ресурсів для реалізації проєктів. Розглянуто ризики та перешкоди, шанси та можливості щодо джерел фінансування для українських реалій в умовах війни, як для української армії, гуманітарної допомоги, так і для бізнес проєктів. Проаналізовано структуру фандрейзингу для української армії. Акцентовано на оновленій урядовій програмі з нульовою кредитною ставкою для широко кола підприємців. Наведено завдання фандрейзингу в Україні при воєнному стані: Підсумовано, що фандрейзинг – це процес пошуку ресурсів, який спрямований на досягнення спільної мети чи на розв'язання якоїсь проблеми у більш глобальному контексті.

Ключові слова: фандрейзинг, ресурси, інвестор, принципи, завдання, ризики, методи, бізнес, війна.

The implementation of ideas requires finding sources of funding. The essence of the concept of «fundraising» is elaborated in the article. Fundraising is not widespread in Ukraine and is associated with charity, philanthropy and social projects. However, it is important to understand that fundraising is also attracting resources for commercial projects, finding a financial sponsor, a barter sponsor, an investor. The basic principles of activity on attraction of resources for realization of projects are defined and described. Risks and obstacles, chances and opportunities for sources of funding for the Ukrainian realities in the conditions of war, both for the Ukrainian army, humanitarian aid, and for business projects are considered. The activity of fundraisers of the Ukrainian war is analyzed. Among them are foundations, public organizations and private initiatives that have attracted money from a wide range of people and companies for the needs of the Armed Forces or Ukrainians affected by the war. Startups in Ukraine need financial support. Emphasis is placed on an updated government program with a zero credit rate for a wide range of entrepreneurs. The tasks of fundraising in Ukraine under martial law are given: search and increase of potential international grant programs; substantiation of modern needs of business projects in accordance with the interests of potential donors; intensification and constant communication with investors or donors on maintaining and developing opportunities to obtain resources for the implementation of commercial projects in wartime. It is concluded that fundraising is a process of finding resources that is aimed at achieving a common goal or solving a problem in a more global context. Today, there is no single way to get the funds to implement project ideas. The most dominant goal of fundraising is to attract new donors and feedback from those who were involved in the process. The causal link in fundraising for business development from donor sources is more appropriate to obtain stable and systematic small financial income than large, but rare. Fundraising is a complex, long-term and phased activity that in the long run can lead to productive and extended cooperation with foundations, research organizations or community initiatives.

Key words: fundraising, resources, investor, principles, tasks, risks, methods, business, war.

УДК 658.148+343.322

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-27>

Гавадзин Н.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
та адміністрування
Заклад вищої освіти
«Університет Короля Данила»

Кріцак Ю.О.

к.ю.н.,
доцент кафедри суспільних наук
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Navadzyn Nataliia

King Danylo University

Kritsak Yurii

Ivano-Frankivsk National

Technical University of Oil and Gas

Постановка проблеми. Реалізація нових креативних ідей потребує пошуку джерел їх фінансування. В довоєнному часі багато приватних осіб і організацій в Україні наштотувалися на необхідність писати заявки на гранти. В умовах війни – ситуація змінюється, адже потрібні ресурси, з одного боку, на ведення воєнних дій та гуманітарну допомогу постраждалим, з іншого – на сприяння економічному розвитку, шляхом підтримки існуючого чи провадження нового бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фандрейзинг (fundraising: fund – кошти, фінансування; to raise – добувати, піднімати, збирати, надходити) або збір коштів – це процес залучення грошових коштів та інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних тощо), які організація не може забезпечити самостійно, та які є необхідними для реалізації певного проєкту або

своєї діяльності загалом. Фандрейзинг – це пошук ресурсів (людей, устаткування, інформації, часу, грошей та ін) для реалізації проєктів та/ або підтримання існування організації. [1].

Фандрейзинг – широка сфера діяльності, що охоплює залучення різних джерел коштів: донорських, членських, благодійних. Такий вид діяльності ще називається грантрайтинг [2].

Фандрейзинг – це процес залучення коштів й інших ресурсів для реалізації конкретних задач або проєктів, а також для підтримання діяльності та існування організації загалом [3].

Для фахівців країн із розвинутою економічною системою фандрейзинг – це звичайна процедура: грандові чи венчурні фонди оголошують конкурси, а переможці конкурсів отримують кошти. Дослідженням фандрейзингу займаються вітчизняні та іноземні науковці, а саме: Тарасов А. [4], Куц С. [5],

Тюріна Н., Карвацка Н., Назарчук Т. [6], Кобзарев О. [7], Огородник В. [8], Козак В. [9], Деліні М. [10].

Постановка завдання. Пошук ресурсів в умовах війни для підтримки Збройних сил України, реабілітації постраждалих, при провадженні господарської діяльності суб'єкта господарювання чи при реалізації нової бізнес ідеї займає домінуючу позицію, саме тому цілями написання статті є характеристика принципів, ризиків, перешкод, шансів, можливостей, завдань та методів фандрейзингу в умовах війни.

Виклад основного матеріалу. Фандрейзинг – це комунікація, професіоналізм та вміння переконувати інших, що реалії сьогодення, діяльність підприємства чи бізнес ідея, вартує уваги і ресурсної підтримки.

У кожному економічному процесі важливим аспектом дослідження є розуміння принципів. Принципами фандрейзинг є:

- системність (у роботі команди щодо планування, чіткого встановлення цілей, організації процесу);
- командність (у роботі із залучення коштів);
- випередження (превентивні напрями задля уникнення можливих проблем);
- креатив і унікальність (для приваблення нових фандрейзерів та пошуку нових аудиторій);
- таргетованість (фокусування у виборі аудиторії передбачає оцінку перспективних надходжень ресурсів із аналізом власних сильних та слабких сторін);
- людяність (залучення фінансів – це залучення людей, де б не відбувся пошук грошей, основна мета – зацікавити донора у діяльності, побудувати довгострокові відносини. Донор повинен стати емоційно залученим до проєкту, переживати разом успіхи і невдачі);
- прозорість (регулярна звітність діяльності, що посилить рівень довіри та збільшить кількість донорів);
- ефективність (очевидний, очікуваний, конкретний та відчутний результат);
- комунікація (значущість людського спілкування, орієнтація на людину (покупця), якій продається ідея проєкту. Якщо у людини немає можливості донатити фінансовими ресурсами, можлива допомога іншими засобами);
- застосування військової стратегії: насамперед, збір даних про донора, а потім – пропозиція своїх сил.

Фандрейзинг не є широко поширеним в Україні і асоціюється з благодійністю, філантропією та соціальними проєктами. Однак важливим є розуміння, що фандрейзинг це також залучення ресурсів для комерційних проєктів, пошук фінансового спонсора, спонсора на умовах бартеру, інвестора.

Березневе опитування Українського фонду стартапів (USF) свідчить, що 9% стартапів потре-

бують фінансової підтримки. Рекордним за всю історію вітчизняного інвестування був 2021 рік (залучено понад \$1,68 млрд). Подальший зліт тимчасово перекреслила війна [11].

Глобальний ринок не зупинився, за лютий 2022-го у світі інвестували \$52 млрд. Це на 24% більше, ніж роком раніше, зазначають аналітики Crunchbase [12].

Ризиками та перешкодами фандрейзингу в умовах війни в Україні є:

- евакуація важливих співробітників і команди проєкту із території бойових дій на Захід України чи за кордон: оплата витрат на житло релокованим українським фахівцям;
- диференціація/диверсифікація портфелю українських проєктів: у безпечних українських містах бізнес може працювати і працює;
- зміна пріоритетів споживачів: втрати бізнесу;
- репутаційні ризики – у команді є громадяни країни агресора чи фінансування попередніх етапів фондами загарбника. Альтернатива викуп частки проєкту чи домовленості про вихід із команди;
- потенційний ризик щодо попереднього фінансування європейських та американських стартапів російськими грошима: розпродаж акцій токсичних інвесторів;
- для українських компаній спрямованих на глобальний ринок не змінилися умови: фандрейзери шукають стартапи/проєкти, що працювали і працюють на США, ЄС чи Азію.

Розглянемо шанси та можливості для українських стартапів щодо джерел фінансування, тобто фандрейзингу. Станом на сьогодні, індустрія виходить із стану шоку та розбирається із новими реаліями та потенційними можливостями. На часі найактуальнішим напрямом інвестування є армія і військова амуніція. Воєнні корективи вимагають враховувати нові ризики, а відтак фандрейзинг в українські стартапи проходить довше і повільніше. Однак інвестування відбувається і сьогодні, до прикладу, вузькоспеціалізовані проєкти, що пов'язані із криптовалютами чи децентралізованими технологіями. Невеликі суми фінансових ресурсів можна отримати з фаундерами в Україні, великі суми та поглинання проходять складно. Окрім воєнних ризиків слід враховувати і дисконти, і обмеженість попиту. Є фонди, які змінили умови інвестування. Пропозиції відкриті від польських, естонських фондів. З ініціатив воєнного часу – фонд на \$5 млн від Google for Startups, яким керуватиме польський акселератор Huge Thing. У планах – профінансувати 50 стартапів до кінця 2022 року. Витратити гроші можна буде на відновлення постраждалого від війни бізнесу та нові продукти, актуальні під час бойових дій [11].

Ще одним джерелом фандрейзингу є істотно оновлена урядова програма «5-7-9». Головна

новація – нульова кредитна ставка для широко кола підприємців. Оновлена програма базується на двох основних напрямках: кредитування агро-виробників для фінансування посівної кампанії за ставкою 0% річних терміном на 6 місяців; кредити усім підприємствам під 0% на період воєнного стану та одного місяця після його припинення, після чого ставка становитиме 5% річних. Держава не виділяє додаткових коштів на пільгові кредити, лише компенсує банкам відсотки (у середньому 14% річних) з Фонду розвитку підприємництва У держбюджеті на 2022 рік виділено на це 3 млрд грн. За розрахунками Фонду, суму потрібно збільшити до 11 млрд грн. [13].

Світова фінансова та гуманітарна допомога Україні від дружніх країн, міжнародних фондів та приватних осіб на початок квітня 2022 року становить близько \$16 млрд. Домінуючими донорами є США – \$5,5 млрд, ЄБРР – \$2,2 млрд, МВФ – \$1,4 млрд, ЄС – \$1,3 млрд. Лідери фандрейзингу серед українських інституцій – Національний банк, на спецрахунок якого надійшло пів мільярда доларів, та Мінцифри, яке залучило на свої криптогаманці понад \$71 млн. Спільна акція Epic Games та Xbox залучили до фандрейзингу гравців онлайн-ігор і зібрали \$144 млн., які перераховано на гуманітарну допомогу Україні [14].

Фандрейзерами української війни є фонди, громадські організації та приватні ініціативи, які залучали гроші у широкого кола людей та компаній на потреби ЗСУ чи українців, постраждалих від війни. Узагальнена інформація наведена у таблиці 1.

Завданнями фандрейзингу в Україні в умовах війни є:

– пошук і збільшення потенційних міжнародних грантових програм;

– обґрунтування сучасних потреб бізнес-проектів відповідно до інтересів потенційних донорів;

– активізація і постійна комунікація з інвесторами/донорами щодо підтримування і розвитку можливостей для отримання ресурсів для реалізації комерційних проектів в умовах війни.

Виходячи із принципів, завдань та ризиків фандрейзингу основними методами провадження фандрейзингу в Україні у воєнному стані можуть бути наступні [1]:

– участь у проектах, фінансованих державою/іноземними державами. Перевага цього методу в тому, що він створює основу для соціального партнерства між державами, державними структурами і недержавним сектором, розвиваючи взаємний інтерес і розуміння необхідності довгострокового співробітництва;

– участь у спільних проектах і отримання цільового фінансування за програмами міжнародних організацій (ЄБРР, Програма транскордонного співробітництва, UNIDO – Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (спеціалізоване агентство ООН), Міжнародний Фонд Відродження і ін.). На відміну від фондів, які тільки фінансують проекти, існують благодійні агентства, крім видачі грантів залучають наукові колективи для участі у спільних проектах;

– організація спеціальних заходів щодо збору коштів (благодійних вечорів, аукціонів, концертів, спортивних змагань). Позитивна сторона цього методу в тому, що він дає можливість одночасно зустрітися з багатьма потенційними донорами, залучити односторонців;

– залучення волонтерів (добровольців) – людей, що віддають безоплатно свій час, знання, професійні навички заради благородних цілей;

Таблиця 1

Фандрейзери української війни

Фандрейзер	Спрямування коштів	Обсяг донатних ресурсів
Повернись живим	Допомога армії	\$114 млн 2,7 млрд грн \$24 млн в криптовалютах
Ініціатива Мілі Куніс та Ештона Катчера	Допомога українця	\$35,7 млн
Благодійний фонд Razom	Гуманітарна допомога	\$21 млн
Благодійний фонд «Київська школа економіки» (KSE Foundation)	Захист, медицина, гуманітарна допомога	\$18 млн
Nova Ukraine, американська неприбуткова організація	Медицина, гуманітарна допомога	\$15 млн
Help Ukraine.center	Гуманітарна допомога	€7,9 млн
Фонд Сергія Притули	Допомога армії	\$6,8 млн
Правозахисна організація «Восток SOS»	Гуманітарна допомога	\$4,3 млн
Фонд «Голоси дітей»	Гуманітарна та психологічна допомога дітям та батькам	\$2,3 млн
Громадська організація «Армія SOS»	Допомога армії	\$2,3 млн

Джерело: узагальнено на основі [14]

– використання Інтернет-ресурсів – ефективне використання їх переваг для пошуку потенційних донорів, розміщення власних Web-сторінок з описом цілей проєктів;

– краудфандинг – це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої ресурси для підтримання зусиль інших людей або організації.

Найдомінантнішою ціллю фандрейзингу є залучення нових донорів і фідбек, від тих хто був учасником процесу. Відповідно до принципу Парето – правило співвідношення 80/20 – тобто 80% наслідків явищ спричиненні 20% причин. Причинно-наслідковий зв'язок у фандрейзингу для розвитку бізнесу із донатних джерел доцільніше отримувати стабільні та систематичні невеликі фінансові надходження, ніж великі, проте рідко.

Висновки. Фандрейзинг – це процес пошуку ресурсів, який спрямований на досягнення спільної мети чи на розв'язання якоїсь проблеми у більш глобальному контексті. Сьогодні не існує єдиного шляху гарантовано отримати засоби для реалізації проєктних ідей. Фандрейзинг є складною, довготривалою і поетапною діяльністю, що в перспективі може привести до продуктивної і тривалої співпраці з фондами, науково-дослідними організаціями чи громадськими ініціативами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фандрейзинг матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: <https://cutt.ly/bFDkuIS> (дата звернення: 07.04.2022).
2. Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник / Бабій О.Я. Київ: 2017. 168 с. URL: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2018/03/Fundraising_for_BMOs_Babij_2017.pdf (дата звернення: 08.04.2022).
3. Лукьянова В. Фандрейзинг: що це та чому фінансові пожертви важливі для розвитку організацій. URL: <https://life.pravda.com.ua/columns/2021/06/26/245274/> (дата звернення: 08.04.2022).
4. Тарасов А. Б. Фандрайзинг в гуманитарных науках. URL: http://www.zpu-journal.ru/zpu/2004_1/Tarasov/24.pdf (дата звернення: 18.04.2022).
5. Куц С. Фандрайзинг ABC: посіб. для початківців. Київ. Центр філантропії. 2008.
6. Тюріна Н., Карвацка Н., Назарчук Т. Фандрайзинг як ресурсне забезпечення соціальних ініціатив. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/816> (дата звернення: 18.04.2022).
7. Кобзарев О. Фандрейзинг. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування. Київ. Асоціація міст України. ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ». 2015.
8. Огородник В. О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. *Економіка і організація управління*, (17), 2014. 195–199.
9. Козак В. Фандрайзинг як інструмент розвитку територіальних громад в умовах децентра-

лізації. Державне управління та місцеве самоврядування, 2018.

10. Деліні М. М. Фандрайзинг та донорство як інструменти реалізації соціально-економічної відповідальності підприємництва. *Економіка та управління підприємствами*, 2017. 75–78.

11. Дудко В. Венчур воєнного часу. URL: <https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startupam-znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196> (дата звернення: 08.04.2022).

12. Gené Teare February Startup Funding Dips As Investors Show New Caution, But Is Still Way Up Year Over Year BUSINESS•FEATURED•FUNDING REPORTS•VENTURE. URL: <https://news.crunchbase.com/news/february-2022-monthly-recap-venture-funding-slowdown/> (дата звернення: 14.04.2022).

13. Заражевська С. Як бізнесу отримати кредити під 0%, які обіцяв Зеленський? Детальний експлейнер від Forbes. URL: <https://forbes.ua/inside/yak-biznesu-otrimati-krediti-pid-0-yaki-obitsyav-zelenskiy-detalniy-eksplejner-vid-forbes-30032022-5164> (дата звернення: 08.04.2022).

14. Петрушко Л., Давиденко Б. Боги фандрейзингу. Хто залучив найбільше грошей для українців та армії під час війни. Ренкінг від Forbes. URL: <https://forbes.ua/company/bogi-fandreyzingu-khto-zaluchiv-naybilshe-groshey-dlya-ukraintsiv-ta-armii-pid-chas-viyni-renking-vid-forbes-07042022-5327> (дата звернення: 14.04.2022).

REFERENCES:

1. Fandreizynh material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii [Fundraising material from Wikipedia – a free encyclopedia]. Available at: <https://cutt.ly/bFDkuIS> (accessed 07 April 2022).
2. Babii O.Ia. (2017) Posibnyk z fandreizynhu dlia biznes-obiednan: posibnyk [Handbook of fundraising for business associations: a manual]. Kyiv, p. 168. Available at: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2018/03/Fundraising_for_BMOs_Babij_2017.pdf (accessed 08 April 2022).
3. Lukianova V. Fandreizynh: shcho tse ta chomu finansovi pozhertvy vazhlyvi dlia rozvytku orhanyzatsii [Fundraising: what it is and why financial donations are important for the development of organizations]. Available at: <https://life.pravda.com.ua/columns/2021/06/26/245274/> (accessed 08 April 2022).
4. Tarasov A. B. Fandraizynh v humanytnykh naukakh [Fundraising in the humanities]. Available at: http://www.zpu-journal.ru/zpu/2004_1/Tarasov/24.pdf (accessed 18 April 2022).
5. Kuts S. (2008) Fandraizynh AVS: posib. dlia pochatkivtsiv [Fundraising ABC: a guide. for beginners]. Kyiv. Tsentr filantropii. 2008
6. Tiurina N., Karvatska N., Nazarchuk T. Fandraizynh yak resursne zabezpechennia sotsialnykh initsiatyv [Fundraising as a resource for social initiatives]. Available at: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/816> (accessed 18 April 2022).
7. Kobzarev O. (2015) Fandreizynh. Navchalnyi posibnyk dlia posadovykh osib mistsevoho samo-

vriaduvannia [Fundraising. Training manual for local government officials]. Kyiv. Asotsiatsiia mist Ukrainy. TOV «PIDPRYIEMSTVO «VI EN EI»

8. Ohorodnyk V. O. (2014) Fandraizynh – instrument aktyvizatsii sotsialno vidpovidalnoi vzaiemodii subiektiv suspilnykh vidnosyn [Fundraising – a tool to enhance socially responsible interaction of public relations]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 17, pp. 195–199.

9. Kozak V. (2018) Fandraizynh yak instrument rozvytku terytorialnykh hromad v umovakh detsentralizatsii [Fundraising as a tool for the development of territorial communities in the context of decentralization]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*.

10. Dielini M. M. (2017) Fandraizynh ta donorstvo yak instrumenty realizatsii sotsialno-ekonomichnoi vidpovidalnosti pidpriemnytstva [Fundraising and donation as tools for the implementation of socio-economic responsibility of entrepreneurship]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*, pp. 75–78.

11. Dudko V. Venchur voiennoho chasu [Venture of wartime]. Available at: [https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startapam-](https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startapam-znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196)

[znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196](https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startapam-znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196) (accessed 08 April 2022).

12. Gené Teare February Startup Funding Dips As Investors Show New Caution, But Is Still Way Up Year Over Year *BUSINESS•FEATURED•FUNDING REPORTS•VENTURE* Available at: <https://news.crunchbase.com/news/february-2022-monthly-recap-venture-funding-slowdown/> (accessed 14 April 2022).

13. Zarazhevska S. Yak biznesu otrymaty kredyty pid 0%, yaki obitsiav Zelenskyi? [How can businesses get loans at 0%, which Zelensky promised?]. *Detalnyi ekspleiner vid Forbes* Available at: <https://forbes.ua/inside/yak-biznesu-otrimati-krediti-pid-0-yaki-obitsyav-zelenskiy-detalny-ekspleyner-vid-forbes-30032022-5164> (accessed 08 April 2022).

14. Petrushko L., Davydenko B. Bohy fandreizynhu. Khto zaluchyv naibilshe hroshei dlia ukrainsiv ta armii pid chas viiny [Gods of fundraising. Who attracted the most money for Ukrainians and the army during the war]. *Renking vid Forbes* Available at: <https://forbes.ua/company/bogi-fandreizyngu-khto-zaluchiv-naybilshe-groshey-dlya-ukrainsiv-ta-armii-pid-chas-viyni-renking-vid-forbes-07042022-5327> (accessed 14 April 2022).

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

FINANCIAL SECURITY OF TRADE ENTITIES AS AN IMPORTANT COMPONENT OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINIAN ENTITIES

У статті досліджено сутність поняття фінансової безпеки підприємств з метою поглиблення понятійного апарату економічної науки. Розглянуто властивості, функціональні цілі, внутрішні складові фінансової безпеки суб'єктів господарювання, проаналізовано рівень збиткових підприємств протягом останніх років у розрізі галузей економіки. Досліджено динаміку обсягів реалізації товарів підприємствами роздрібною та оптовою торгівлі. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня фінансової безпеки підприємств України обчислено показники аналізу ефективності діяльності та фінансової захищеності (стійкості) підприємств, подано формули їх обчислення, проаналізовано стан кожного з показників фінансової безпеки суб'єктів господарювання за останні роки відповідно до їх нормативних значень та на їх основі здійснено загальну оцінку стану фінансової безпеки торговельних підприємств України на сучасному етапі. Виділено основні проблеми та потенційно можливі загрози фінансової безпеки торговельних підприємств України. Визначено шляхи подолання проблем завдяки використанню запропонованих пріоритетів зміцнення політики управління фінансовою безпекою підприємств.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансова безпека підприємств оптової та роздрібною торгівлі, індикатори стану фінансової безпеки, загрози фінансової безпеки підприємств, коефіцієнти фінансової стійкості, економічна політика.

The article investigates the essence of the concept of financial security of enterprises for the deepening of the conceptual apparatus of economics. The essence of the definition of "financial security of the enterprise" is considered in view of the interpretations of various scientists. Properties that affect the state of financial security of enterprises are studied. These include ensuring financial balance, stability, solvency and liquidity of the enterprise in the long run; meeting the needs of the enterprise in financial resources for sustainable expanded reproduction of the enterprise; maintaining a high level of financial independence; the ability to resist existing and potential dangers and threats that may cause financial damage to the enterprise and protect the financial interests of business owners. The functional goals and internal components of financial security of business entities are considered. The main internal components of financial security of the enterprise include organizational, managerial, financial and economic components. The level of unprofitable enterprises in recent years in terms of economic sectors is examined. Factors influencing the results of business entities according to the industry in which the company operates are described. The dynamics of sales of goods by retail and wholesale enterprises is analysed. In accordance with the Guidelines for calculating the level of financial security of enterprises of Ukraine calculated indicators of analysis of efficiency and financial security (stability) of enterprises, provides formulas for their calculation, analysed the state of each of the indicators of financial security of economic entities in recent years. Based on them, a general assessment of the state of financial security of trade enterprises of Ukraine at the present stage. According to the analysis the dynamics of the level of financial security of trade enterprises of Ukraine is presented. The main problems and potential threats to the financial security of Ukrainian commercial enterprises are highlighted. Ways to overcome the problems using the proposed priorities to strengthen the policy of financial security management of economic entities have been identified.

Key words: financial security, financial security of trade entities, indicators of financial security, threats to financial security of entities, coefficients of financial stability, economic policy.

УДК 330.322

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-28>

Ситник Н.С.¹

д.е.н., професор кафедри
фінансового менеджменту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Гаврецька І.І.

магістр
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Sytnyk Nataliia

Lviv National Ivan Franko University

Havretska Iryna

Lviv National Ivan Franko University

Постановка проблеми. Діяльність підприємств визначається передусім станом їхніх фінансів, що призводить до необхідності розгляду проблем управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання. Рівень фінансової безпеки торговельних підприємств є важливим чинником впливу на рівень фінансової та економічної безпеки підприємств України та фінансової безпеки держави загалом. Процеси розвитку вітчизняних підприємств на сучасному етапі характеризуються несталістю, стагнацією, відсутністю дієвих механізмів управління. Тому існує необхідність дослідження низки питань, пов'язаних як з формуванням дієвого механізму управління підприємствами, так і з процесами організації та ефективного використання трудових, фінансових і матеріаль-

них ресурсів. Низький рівень фінансової безпеки суб'єктів господарювання спричиняє гальмування економічного розвитку держави, а високий забезпечує зростання ВВП, збільшення податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів, підвищення інвестиційної активності в країні тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми управління фінансово-економічною безпекою підприємств були і є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них: І. А. Бланк, С. І. Мельник, І. В. Чібісова, Д. О. Малиш, І. Г. Химич, Т. О. Меліхова, В. В. Вудвуд, В. М. Геєць, М. О. Кизим, Л. І. Донець та інші. Проблема дослідження функціонування торгівлі та фінансової безпеки торговельних підприємств в Україні перебуває у сфері

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4138-9721>

наукових інтересів А. Зіменка, Т. О. Ставерської, В. В. Апопія, С. Г. Бабенка, П. Ю. Балабана, І. О. Бланка, М. П. Овчарука, Н. М. Ушакової та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теорії і методології фінансової безпеки підприємств, зокрема, фінансової безпеки торговельних підприємств, як важливої складової фінансової безпеки підприємств країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах турбулентності економіки важливу роль відіграє забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, яка посідає важливе місце в системі економічної безпеки і має вплив на всі сфери діяльності підприємства. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати інші складові економічної безпеки, а зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються на його фінансовій безпеці.

У таблиці 1 представлено трактування поняття «фінансова безпека підприємства» різними науковцями.

Стан фінансової безпеки підприємства характеризується низкою властивостей. Основними серед яких можна виділити:

1) забезпечення фінансової рівноваги, стабільності, платоспроможності і ліквідності підприємства в довгостроковому періоді;

2) задоволення потреб підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;

3) підтримання високого рівня фінансової незалежності підприємства;

4) здатність протистояти наявним і потенційним небезпекам та загрозам, що можуть завдати фінансової шкоди підприємству, або небезпечно змінити структуру капіталу, або ж примусово ліквідувати підприємство;

5) забезпечення достатньої гнучкості при прийнятті фінансових рішень;

6) гарантування захищеності фінансових інтересів власників підприємства.

До основних внутрішніх складових фінансової безпеки підприємства, що комплексно між собою взаємопов'язані, можна віднести [2, с. 155]:

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансова безпека підприємства»

Автор	Трактування поняття «фінансова безпека підприємства»
Чібісова І. В.	Фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз.
Козак Л. С., Багровецька І. В.	Фінансова безпека підприємства – це важлива складова частина економічної безпеки, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, яка відображається через систему критеріїв і показників його фінансового стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних резервів.
Бланк І. А.	Фінансова безпека підприємства – це кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах.
Горячева К.С.	Фінансова безпека підприємства – це фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи
Пономаренко О. Е.	Фінансова безпека підприємства – це визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та діяльність, направлена на досягнення даного стану, який характеризується збалансованістю і якістю використання фінансових інструментів економічної системи та забезпечує її здатність реалізувати свою місію й забезпечувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів.
Кракос Ю. Б., Разгон Р. О.	Суть фінансової безпеки полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища.
Палехин Р. С.	Розглядає фінансову безпеку як здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до мети загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеності й конкурентного середовища.
Лаврова Ю. В.	Фінансова безпека підприємства є системою, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства, які формують захищеність його фінансових інтересів у балансі з фінансовими інтересами його економічних агентів.

Джерело: [1, с. 53]

1) організаційну складову, що полягає в ефективній методиці організації формування та успішній реалізації основних етапів побудови чітких взаємозв'язків між всіма наявними внутрішніми складовими фінансової безпеки підприємства;

2) управлінську складову, що відображається в особливостях правильно побудованого менеджменту на підприємстві на основі виконання основних обов'язків його персоналу та їх делегування, а також в умінні прийняття ефективних управлінських рішень;

3) фінансово-економічну складову, що представляє собою сформований, з урахуванням організаційної та управлінської складових, фінансово-економічний план.

На сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні спостерігається відносно задовільний стан фінансово-економічної безпеки українських підприємств. Про це свідчить порівняльний аналіз частки збиткових підприємств за 2016–2020 роки (табл. 2).

Варто зауважити, що частка підприємств, які зазнали збитків у 2020 році, в середньому по Україні становить 29%, тобто майже кожне четверте підприємство України є збитковим. Серед основних причин такої ситуації у 2016–2020 роках можна виділити загострення економічної ситуації в країні у зв'язку з політичною нестабільністю та військовими діями, поширенням пандемії Covid-19 і його негативного впливу на діяльність суб'єктів господарювання. Серед суб'єктивних чинників погіршення фінансово-економічних результатів діяльності можна виділити недостатню увагу керівників підприємств до проблем фінансово-економічної безпеки та забезпечення стійкого фінансово-економічного стану підприємства. У той же час майже за усіма видами економічної діяльності частка збиткових підприємств

у 2020 році порівняно з 2019 зросла, що є негативною тенденцією.

У сучасних умовах сталого розвитку вітчизняної економіки, активізації процесів посилення конкуренції на внутрішньому ринку значну роль відводиться торгівлі, яка вважається однією з найприбутковіших секторів підприємництва.

На рисунку 1 нами представлено динаміку обсягів реалізації товарів підприємствами роздрібною та оптовою торгівлі протягом 2016–2020 років.

Обсяги реалізації товарів українськими підприємствами зростають протягом 2016–2020 років. Найбільше зростання припадає на 2018 рік, так найбільше зростання припадає на 2018 рік і складає 702 712 млн. грн.

Для аналізу рівня фінансової безпеки підприємств України, які здійснюють свою діяльність у сфері торгівлі, обрано показники ефективності та захищеності (стійкості) за 2016–2020 роки. Результати розрахунку представлені в таблиці 3.

Наступним кроком є визначення інтервалів значень коефіцієнтів й у залежності від цього, кількості балів, що їм відповідає. Для цього вводимо ряд поправочних коефіцієнтів залежно від ступеня задовільності значень того чи іншого коефіцієнта. Значення поправочних коефіцієнтів поділяють на три групи: 0; 0,5 і 1. Якщо фактичне значення є в нормі, виставляється повна кількість балів, закріплена за цим показником, показникам з незначним відхиленням від норми – половина, в інших випадках – 0. Добуток максимальної кількості балів за кожним показником та поправочним коефіцієнтом, відображає ступінь відхилення фактичного значення від граничного. Як результат, отримуємо реальну кількість балів за коефіцієнтами (табл. 4) і здійснюємо оцінку рівня фінансової безпеки підприємств України за 2016–2020 рр. (табл. 5) [5, с. 276].

Таблиця 2

Частка збиткових підприємств України за 2016–2020 роки, %

Вид діяльності	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення 2020 р. проти 2016 р.
Усього	26,6	27,2	25,7	26,0	28,6	2
- сільське, лісове та рибне господарство	12,2	13,8	13,8	16,9	17,3	5,1
- промисловість	27,2	28,2	27,2	27,9	30,3	3,1
- будівництво	29,2	28,5	27,2	26,2	29,1	-0,1
- оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	24,2	24,8	22,8	22,9	25,6	1,4
- транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	28,3	28,5	25,9	26,2	28,3	0
- інформація та телекомунікації	31,3	31,6	29,5	28,5	28,9	-2,4
- фінансова та страхова діяльність	37,0	36,2	35,5	32,5	33,0	-4
- освіта	32,4	34,1	30,3	31,1	33,6	1,2
- охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	30,4	34,5	30,9	28,9	23,9	-6,5

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

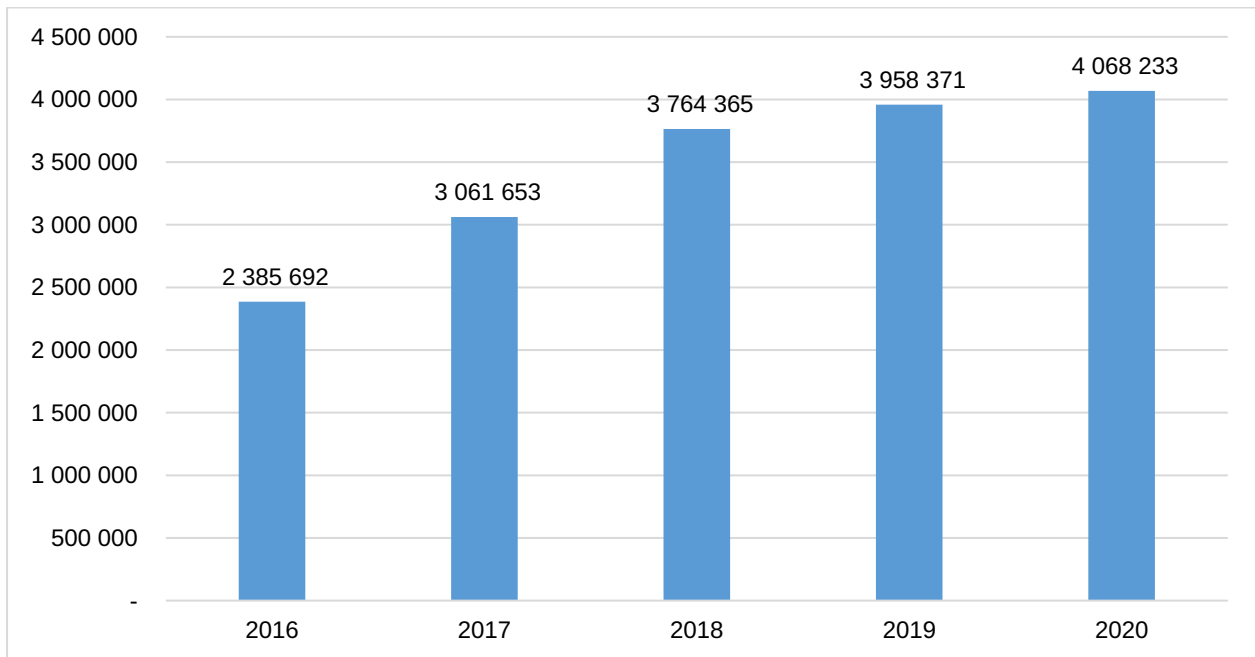


Рис. 1. Обсяги реалізації товарів підприємствами роздрібною та оптовою торгівлі підприємствами України протягом 2016–2020 років, млн. грн.

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

Таблиця 3

Показники аналізу ефективності діяльності та фінансової захищеності (стійкості) торговельних підприємств за 2016–2020 роки

Назва коефіцієнта	Формула розрахунку	Нормативне значення	Результат у середньому по торговельних підприємствах				
			2016	2017	2018	2019	2020
Показники ефективності діяльності							
Коефіцієнт зносу основних засобів	Сума зносу основних засобів / Балансова вартість основних засобів	Менше 0,5	0,663	0,653	0,660	0,585	0,646
Фондовіддача основних засобів	Вартість виробленої продукції за звітний період / Балансова вартість основних засобів	Більше 0	1,956	2,572	2,692	2,380	2,501
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середня вартість активів за період	Більше 0,05	-0,003	0,013	0,030	0,043	0,010
Коефіцієнт оборотності активів	Дохід / Середня вартість активів за період	Більше 0	0,004	0,020	0,037	0,052	0,017
Показники фінансової захищеності (стійкості)							
Коефіцієнт покриття загальний	Поточні активи / Короткострокові зобов'язання	2,0-2,5	1,002	1,026	1,026	1,039	1,053
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів	Середня вартість заборгованості за період / Середня вартість власного капіталу за період	Менше 1	-66,884	74,990	21,703	12,243	10,438
Коефіцієнт платоспроможності	Виторг від реалізації / Витрати	Більше 1	4,810	4,369	4,508	4,198	3,558

Джерело: складено авторами за даними [4; 6, с. 90]

Отже, з таблиці видно, що найбільш проблемними для торговельних підприємств України у 2016–2020 рр. є коефіцієнт зносу основних засобів, рентабельності активів та коефіцієнт співвід-

ношення позикових і власних коштів, які за весь досліджуваний період були далекими від своїх нормативних значень. Щодо коефіцієнта рентабельності активів, то бажання підприємств України

Таблиця 4

Визначення поправочних коефіцієнтів

Назва коефіцієнту	Групи поправочних коефіцієнтів			Поправочний коефіцієнт					Максимально	Реальна кількість балів				
	0	0,5	1	2016	2017	2018	2019	2020	10	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт зносу основних засобів	> 0,6	0,4-0,6	< 0,4	0	0	0	0,5	0	10	0	0	0	5	0
Фондовіддача основних засобів	< 1	1,0-2,0	> 2	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0
Рентабельність активів	< 0	0,00-0,05	> 0,05	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0
Коефіцієнт оборотності активів	< 0,5	0,5-0,9	> 0,9	0	0	0	0,5	0	10	0	0	0	5	0
Загальний коефіцієнт покриття	< 0,8	0,8-1,0; > 1,5	1,0-1,5	0,5	1	1	1	1	20	10	20	20	20	20
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів	> 1,1	0,9-1,1	< 0,9	1	0	0	0	0	20	20	0	0	0	0
Коефіцієнт платоспроможності	< 0,85	0,85-1	> 1	1	1	1	1	1	20	20	20	20	20	20

Джерело: розроблено авторами на основі [4; 6, с. 93–94]

мінімізувати плату податку на прибуток призвело до того, що у фінансовій звітності підприємств в графі «чистий прибуток» останні відображають нульові чи від'ємні значення. Це, в основному, пояснює гранично низький рівень рентабельності активів підприємств.

Таблиця 5

Оцінювання рівня фінансової безпеки торговельних підприємств України за 2016–2020 роки

Рік	Сума балів	Рівень фінансової безпеки
2016	50	критичний
2017	40	критичний
2018	40	критичний
2019	50	критичний
2020	40	критичний

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 4

Для більш наглядного відображення нами побудовано графік динаміки рівня фінансової безпеки торговельних підприємств України протягом 2016–2020 рр. (рис. 2).

Як видно з рис. 2 з 2016 р. по 2020 р. інтегральний показник оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств роздрібною та оптовою торгівлі України є нестабільним. Лише у 2016 р. низький рівень можна пояснити невизначеною політичною ситуацією, початком війни на Сході України, що відобразилось і на стані фінансової безпеки торговельних підприємств. Також незначне зниження інтегрального показника фінансової безпеки у 2017 році від-

булося за рахунок збільшення коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів, і відповідно зростання коефіцієнта платоспроможності.

На нашу думку, діяльність торговельних підприємств України є дуже важливою для розвитку економіки країни, оскільки саме підприємства торгівлі задовольняють щоденні споживчі потреби населення країни. Діагностика фінансового стану торговельних підприємств, яка проведена нами на основі аналізу фінансових коефіцієнтів показала, що підприємства не є фінансово стійкими, про що свідчить динаміка більшості коефіцієнтів. Відтак, показники ефективності діяльності торговельних підприємств майже по всіх досліджуваних показниках мають високі результати діяльності, які досить швидкими темпами зростають. На наш погляд, торговельні підприємства володіють перспективами подальшого розвитку, проте, щоб не опинитися в кризовому фінансовому стані їм потрібно постійно діагностувати свій фінансовий стан та стежити за ефективністю використання власних та позикових джерел фінансування.

Висновки з проведеного дослідження.

З проведеного нами аналізу можна зробити висновок, що на різних етапах життєвого циклу в державі на фінансову безпеку підприємств впливають різні чинники, зокрема, і на підприємства, які здійснюють свою діяльність у сфері торгівлі. У режимі стійкого функціонування, підприємства зосереджені на підтримці нормального ритму збуту продукції, на запобіганні матеріальному та фінансовому збитку.

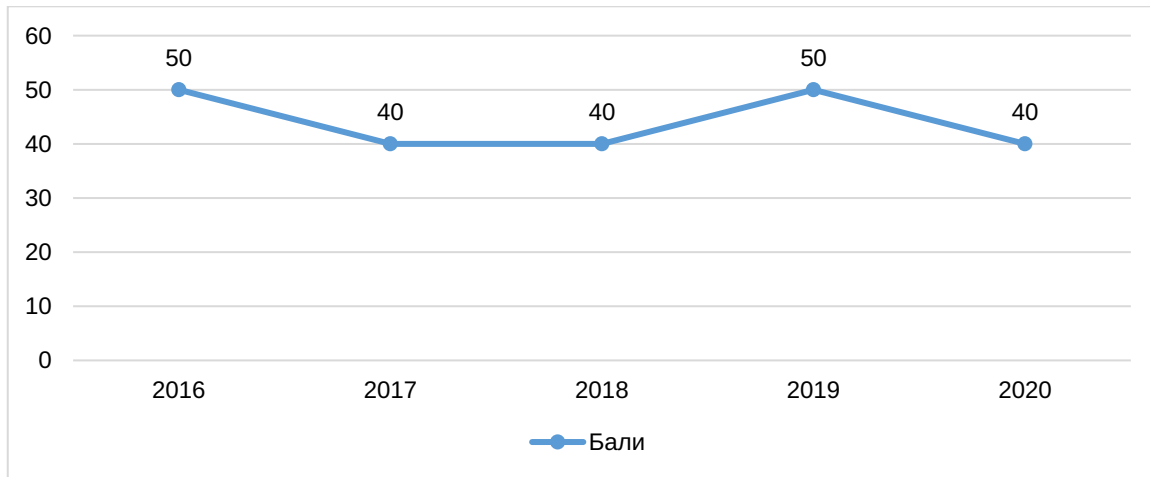


Рис. 2. Динаміка рівня фінансової безпеки торговельних підприємств України протягом 2016–2020 рр., %

Джерело: побудовано на основі таблиці 5

Отже, з огляду на фінансово-економічну безпеку, особливу увагу необхідно звернути на забезпечення достатньої ліквідності торговельних підприємств, недопущення їх банкрутства, підтримку позитивного рівня рентабельності тощо. Постійна діагностика фінансового стану підприємств забезпечить виявлення слабких місць, недоліків у фінансовій роботі, проблем з ефективністю управління фінансовими ресурсами, що допоможе мобілізувати фінансові ресурси в найбільш прибутковій сфері діяльності та мати ефективні механізми протидії ризикам і загрозам, які виникають в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

4. Статистична інформація Державної служби статистики. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.01.2022).

5. Ситник Н. С., Бей І. М. Фінансово-економічна безпека підприємств України. *Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал*. № 36. 2019. С. 273–280. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastruct36-43>.

6. Пластун О. Л. Розвиток системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва [Текст] : дисертація... канд. екон. наук, спец.: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О. Л. Пластун; наук. керівник В.П. Москаленко. О. М. Дутченко. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2007. 250 с.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуменюк В., Яцишина І. В. Сутність фінансової безпеки підприємств. *Збірник матеріалів за результатами VIII науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Сталый розвиток України: проблеми і перспективи»*. Електронне наукове видання / [редкол.: І. В. Яцишина (гол. редкол., наук. ред.)]. Кам'янець-Подільський : Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2020. С. 51–58. URL: http://pef.kpnu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/zb_2020.pdf (дата звернення: 25.01.2022).

2. Химич І. Г., Винник Т. М., Константюк Н. І., Тимошик Н. С., Юрик Н. Є. (2021). Фінансова безпека підприємства як антикризовий метод управління. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. № 25. С. 153–159. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua>.

3. Цвайг Х. І., Галайко Н. В. Загрози фінансовій безпеці підприємства та шляхи їх усунення. *Причорноморські економічні студії*. Серія: Економіка та управління підприємствами. 2016. Випуск 11. С. 181–185. URL: <http://www.irbis-nbu.gov.ua/> (дата звернення: 25.01.2022).

REFERENCES:

1. Humenyuk V., Yashchyshyna I.V. (2020) Sutinist' finansovoyi bezpeky pidpryyemstv [The essence of financial security of entities]. *Collection of materials on the results of the VIII scientific-practical conference of students and young scientists «Stalyy rozvytok Ukrainy: problemy i perspektyvy»*. *Electronic scientific publication* / [editor: IV Yashchyshyna (editor-in-chief, scientific editor)]. Kamenets-Podolsky: Kamenets-Podolsky National University named after Ivan Ogienko. Pp. 51–58. Available at: http://pef.kpnu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/zb_2020.pdf (accessed 25 January 2022).

2. Khymych I., Vynnyk T., Konstantiuk N., Tymoshyk N., Yuryk N. (2021) Finansova bezpeka pidpryyemstva yak antykrizovyyu metod upravlinnya [Enterprise Financial Security as an Anti-Crisis Management Method]. *Modern Economics*, no. 25, pp. 153–159. Available at: <https://modecon.mnau.edu.ua> (in Ukrainian)

3. Tsvayh Kh. I., Halayko N. V. (2016) Zahrozy finansoviy bezpetsi pidpryyemstva ta shlyakhy yikh usunennya [Threats to the financial security of the entity and ways to eliminate them]. *Prychornomors'ki ekono-*

michni studiyi [Black Sea Economic Studies]. Series: Economics and Business Management (electronic journal), no. 11, pp. 181–185.

4. Statystychna informatsiya Derzhavnoyi sluzhby statystyky [Statistical information of the State Statistics Service]. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 25 January 2022).

5. Sytnyk N. S., Bey I. M. (2019) Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryemstv Ukrayiny [Financial and economic security of Ukrainian enterprises].

Market infrastructure. Electronic scientific and practical journal, no. 36, pp. 273–280. Available at: <https://doi.org/10.32843/infrastructure36-43>.

6. Plastun O. L. (2007) Rozvytok systemy finansovoyi bezpeky sub'yektiv pidpryemnytstva sfery material'noho vyrobnytstva [Development of the financial security system of the subjects of entrepreneurship in the sphere of material production] (PhD Thesis), Sumy: State Higher Education Institution “Ukrainian Banking Academy of the National Bank of Ukraine”. (in Ukrainian)

**ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ
ЯК ПОТЕНЦІАЛ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ ТЕРИТОРІЇ**

**FINANCIAL CAPACITY OF LOCAL BUDGETS AS A POTENTIAL
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND WELFARE OF THE POPULATION**

У статті проведено дослідження процесів децентралізації на основі аналізу та оцінювання фінансової спроможності місцевих бюджетів з метою систематизації результатів здійснених раніше реформ децентралізації в Україні. Аналіз та оцінювання проведено у динаміці за період з 1995 по 2019 рік. Обґрунтовано, що проведення аналізу фінансової спроможності місцевих бюджетів, з метою виявлення тенденцій, що спровокували саме процеси децентралізації та нівелювання впливу форс-мажорів, як таких, що викривляють результати дослідження, доцільно проводити за період до кризових процесів, що були обумовлені пандемією Covid-19 у 2020 році. Наголошено на важливості дослідження результатів реформ для використання їх потенціалу у процесах відбудови економіки після воєнних подій та кризових процесів, зменшення соціальної напруженості та формування передумов для відновлення та забезпечення добробуту населення.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансова спроможність, фінансова політика, фінансова децентралізація, сталий розвиток території, добробут населення.

The article examines the processes of decentralization based on the analysis and evaluation of the financial capacity of local budgets in order to systematize the results of previous reforms of financial decentralization. The article deals with the following coefficients of financial capacity, which are grouped by areas: balance, financial capacity, budget efficiency and, based on the calculation of which, ultimately, it becomes possible to calculate the integrated indicator of financial capacity of local budgets. The analysis of indicators for assessing the financial capacity of local budgets in Ukraine was conducted in the dynamics for the period from 1995 to 2019. It is substantiated that the analysis of the financial capacity of local budgets, in order to identify trends that provoked the processes of decentralization and leveling the impact of force majeure, as distorting the results of the study, it is advisable to conduct before the crisis caused by the Covid-19 pandemic in 2020. Given the fact that Ukraine has historically developed regions with different levels of infrastructure, natural resources, minerals, population, etc., all this has led to significant regional imbalances in the financing of local budgets. Such features determine the feasibility of analyzing changes and trends in the financial capacity of local budgets in the regional and regional aspects. According to the results of the analysis, it is proved that in Ukraine there is a big problem of differentiation of own and fixed revenues of local budgets, the revenue base of budgets of the Eastern and Southern regions is much higher than in the Western regions of Ukraine. Another significant problem is the reduction of local budget independence by 2015, however, due to changes in the distribution and redistribution of local budget revenues, since 2016 the level of tax capacity and overall financial capacity of regional budgets in Ukraine has significantly improved. Emphasis is placed on the importance of studying the results of reforms to use their potential in the processes of economic reconstruction after military events and crises, reducing social tensions and creating the conditions for restoring and ensuring the well-being of the population.

Key words: local budgets, financial capacity, financial policy, financial decentralization, sustainable development of the territory, welfare of the population.

УДК 336:352

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-29>

Коцюрубенко Г.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Одеський національний економічний
університет

Логвіновська С.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Одеський національний економічний
університет

Маринов Д.М.

аспірант
Одеський національний економічний
університет

Kotsiurubenko Ganna

Odessa National Economic University

Lohvinovska Svitlana

Odessa National Economic University

Marynov Dmytro

Odessa National Economic University

Постановка проблеми. Ефективне формування та використання коштів місцевих бюджетів є однією з найбільш вагомих складових сталого економічного розвитку України в умовах фінансової децентралізації, тобто стабільність джерел фінансових ресурсів важлива для вирішення соціально-економічних завдань на місцевому рівні та для самостійного виконання значної кількості власних і делегованих повноважень, переважна частина яких має бути націлена на забезпечення добробуту громадян, створення об'єктів соціальної інфраструктури, формування передумов для активізації розвитку громад і у, кінцевому підсумку, сприяти покращенню матеріального та фінансового стану населення територій.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання процесів децентралізації висвітлювали багато науковців та дослідників, зокрема Є. Ю. Кузькін, Г. В. Возняк, Н. В. Проць, С. А. Романюк, Х. О. Патицька, О.А. Вінницька, А. Ю. Мунько, Л. О. Лазутіна,

І. С. Волохова, окремі аспекти й особливості забезпечення фінансової спроможності місцевих бюджетів та їх ролі у соціально-економічному розвитку території аналізували І. М. Камінська, Л. А. Костирком, Н. Ю. Велентейчик, В. М. Попов, Л. Б. Рябушка, В. В. Койло, О. В. Тимошенко та інші.

Постановка завдання. Кризові процеси та значні економічні втрати, що мають місце у державі та обумовлені воєнними діями, загострюють важливість пошуку джерел відновлення територій, використання дієвих інструментів фінансування відбудови інфраструктури громад і соціальної підтримки для населення з метою часткового нівелювання «вимушеного» зубожіння населення. З огляду на зазначене, дослідження процесів децентралізації та фінансової спроможності місцевих бюджетів набуває значної актуальності саме у контексті аналізу результатів здійснених раніше реформ для використання їх потенціалу

у процесах відбудови економіки, зменшення соціальної напруженості та формування передумов для відновлення та забезпечення добробуту населення, що й обумовило мету даного дослідження.

Важливо зазначити, що проведення аналізу фінансової спроможності місцевих бюджетів, з метою виявлення тенденцій, що спровокували саме процеси децентралізації та нівелювання впливу форс-мажорів, як таких, що викривляють результати дослідження, доцільно проводити за період до кризових процесів, що були обумовлені пандемією Covid-19 у 2020 році.

Виклад основного матеріалу. У 2015 році в Україні було розпочато проведення реформи фінансової децентралізації, метою якої стало забезпечення фінансової спроможності місцевих бюджетів. Процес фінансової децентралізації супроводжувався реформуванням місцевого самоврядування та міжбюджетних відносин, що призвело до суттєвих змін функціонування місцевих бюджетів. Задля оцінки ефективності змін у формуванні та виконанні місцевих бюджетів, викликаних процесом фінансової децентралізації, необхідним стає визначення рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів.

Єдиної методики чи науково-методичного підходу до визначення рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів у вітчизняній економічній науці не існує. Так, однією із найбільш розширених методик визначення фінансового стану місцевих бюджетів, є розробка, запропонована Л. А. Костирком та Н. Ю. Валентейчиком [1], в якій розроблені коефіцієнти рівня фінансової спроможності, групуються за напрямками: коефіцієнти збалансованості, фінансової спроможності, ефективності бюджету та, на основі розрахунку яких, у кінцевому підсумку, можливим стає розрахунок інтегрального показника фінансової спроможності місцевих бюджетів.

Як свідчать дані аналізу, починаючи з 1995 року по 2015 рік в Україні спостерігається поступове зменшення коефіцієнту бюджетного покриття за рахунок власних доходів місцевих бюджетів, тобто доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) до видатків місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) (табл. 1–2). Зменшення відбувалося за рахунок концентрації фінансових ресурсів в центральних органах влади, що зробили місцеві бюджети залежними від міжбюджетних трансфертів задля виконання власних та делегованих повноважень. З 2016 року ми бачимо невелике збільшення рівня даного коефіцієнта, що пов'язано зі збільшенням дохідної бази місцевих бюджетів та свідчить про ефективність реформи фінансової децентралізації в Україні.

У 2018 році частка коефіцієнту бюджетного покриття за рахунок власних доходів місцевих

бюджетів склала 0,46, це означає, що органи місцевого самоврядування здатні виконувати покладені на них повноваження на 46% за рахунок власних коштів. У 2019 році дана частка збільшилась на 7 відсоткових пунктів та склала 53%, що свідчить про збільшення показника фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Протягом останніх 25 років в Україні спостерігається поступове зменшення рівня коефіцієнта самостійності місцевих бюджетів. Так, у 2019 році порівняно з 1995 роком даний показник зменшився на 34 відсоткових пунктів, що пов'язано зі збільшенням залежності органів місцевого самоврядування від Державного бюджету при формуванні дохідної бази місцевих бюджетів.

Починаючи з 2015 року по 2016 рік рівень коефіцієнта самостійності збільшився на 6 відсоткових пунктів та склав 47%, що показує нам збільшення частки власних доходів в структурі загальних доходів, тобто з урахуванням міжбюджетних трансфертів.

Збільшення суми власних доходів місцевих бюджетів з 2015 року в першу чергу відбулося за рахунок збільшення податкових надходжень місцевих бюджетів, так як вони займають близько 80% у структурі доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів. У 2019 році рівень коефіцієнта самостійності склав 54%, що на 7 відсоткових пунктів більше ніж у попередньому році.

У 2000 році коефіцієнт концентрації власних доходів місцевих бюджетів склав 8, що на 8 відсоткових пунктів менше ніж у 1995 році, тобто за 6 років даний коефіцієнт зменшився в 2 рази. З 2000 по 2019 рік частка місцевих бюджетів у структурі ВВП була на рівні 6–8%, що свідчить про невисоку залежність економіки країни від місцевих бюджетів.

Таке суттєве зменшення було викликано неефективною політикою формування дохідної частини місцевих бюджетів, яка була направлена на збільшення рівня централізації місцевих бюджетів. Так, видатки місцевих бюджетів в Україні з 1995–2019 року варіювали на рівні 11–18%, що свідчить про високу залежність місцевих бюджетів від Державного бюджету, тому саме розпочатий процес фінансової децентралізації в Україні має призвести до фінансової стійкості місцевих бюджетів та збільшити їх частку у структурі ВВП.

Міру впливу державної влади на формування доходів місцевих бюджетів відображає коефіцієнт трансфертної залежності місцевих бюджетів. Так, у період з 1995 по 2001 роки значення даного коефіцієнта було менше 0,3, що свідчить про високий рівень забезпечення децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів. З 2001 року по 2010 рік коефіцієнт трансфертної залежності коливався в межах від 0,3 до 0,5, що

Таблиця 1

Динаміка показників оцінки рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів в Україні за період 1995–2007 рр.

Показники	Роки												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Коефіцієнт забезпечення доходами	0,4177	0,3624	0,4318	0,4569	0,4001	0,2914	0,3229	0,3136	0,2999	0,2489	0,2259	0,2430	0,2837
Коефіцієнт концентрації власних доходів	0,1596	0,1344	0,1300	0,1288	0,1008	0,0813	0,0840	0,0830	0,0814	0,0637	0,0663	0,0739	0,0831
Коефіцієнт трансфертної залежності місцевого бюджету	0,1215	0,0977	0,1695	0,1429	0,1828	0,2342	0,2898	0,3122	0,3419	0,4247	0,4352	0,4500	0,4172
Коефіцієнт бюджетного покриття за рахунок власних коштів	0,8871	0,9031	0,8364	0,8480	0,8263	0,7755	0,7117	0,6994	0,6686	0,5646	0,5662	0,5509	0,5951
Коефіцієнт загальної податкової стійкості	0,7363	0,7496	0,6942	0,7038	0,6885	0,6370	0,5922	0,5924	0,5506	0,4537	0,4405	0,4082	0,4253
Коефіцієнт самостійності	0,8785	0,9023	0,8305	0,8571	0,8172	0,7658	0,7102	0,6878	0,6581	0,5753	0,5648	0,5500	0,5829
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,8381	0,8308	0,8359	0,8212	0,8426	0,8319	0,8339	0,8613	0,8367	0,7885	0,7800	0,7421	0,7297
Коефіцієнт стійкості дохідної бази	1,0098	1,0009	1,0071	0,9893	1,0111	1,0127	1,0021	1,0168	1,0159	0,9814	1,0024	1,0015	1,0210
Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету	0,0097	0,0009	0,0070	-0,0108	0,0013	0,0146	0,0035	0,0183	0,0156	-0,0200	0,0026	0,0010	0,0200
Коефіцієнт бюджетної результативності	0,0168	0,0215	0,0241	0,0264	0,0265	0,0291	0,0364	0,0403	0,0472	0,0480	0,0644	0,0893	0,1343
Коефіцієнт бюджетного забезпечення населення	0,0190	0,0238	0,0288	0,0312	0,0321	0,0376	0,0512	0,0576	0,0706	0,0851	0,1137	0,1621	0,2257
Коефіцієнт стабільності дохідної частини бюджету	5,9995	7,6640	4,0677	4,9778	3,7252	2,6855	2,0393	1,8664	1,5854	1,0885	1,0097	0,9057	0,9986

Джерело: розраховано на основі даних [2–4]

Таблиця 2

Динаміка показників оцінки рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів в Україні за період 2008–2019 рр.

Показники	Роки											
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт забезпечення доходами	0,2630	0,2652	0,2596	0,2174	0,2263	0,2375	0,2217	0,1848	0,2181	0,2257	0,2225	0,2328
Коефіцієнт концентрації власних доходів	0,0791	0,0764	0,0728	0,0642	0,0691	0,0691	0,0637	0,0606	0,0716	0,0769	0,0740	0,0755
Коефіцієнт трансфертної залежності місцевого бюджету	0,4301	0,4621	0,4879	0,5226	0,5525	0,5242	0,5637	0,5908	0,5337	0,5429	0,5315	0,4644
Коефіцієнт бюджетного покриття за рахунок власних коштів	0,5636	0,5312	0,5110	0,4788	0,4529	0,4784	0,4481	0,4302	0,4871	0,4626	0,4618	0,5302
Коефіцієнт загальної податкової стійкості	0,4265	0,4342	0,4230	0,4038	0,3857	0,4148	0,3871	0,3507	0,4191	0,4052	0,4075	0,4778
Коефіцієнт самостійності	0,5699	0,5379	0,5121	0,4774	0,4475	0,4758	0,4363	0,4092	0,4663	0,4571	0,4685	0,5356
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,7483	0,8072	0,8259	0,8459	0,8619	0,8451	0,8666	0,8332	0,8579	0,8546	0,8438	0,8149
Коефіцієнт стійкості дохідної бази	0,9889	0,9876	0,9977	1,0030	1,0121	1,0053	1,0269	1,0513	1,0446	1,0121	0,9857	0,9899
Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету	-0,0118	-0,0129	-0,0026	0,0028	0,0118	0,0051	0,0260	0,0485	0,0422	0,0115	-0,0152	-0,0112
Коефіцієнт бюджетної результативності	0,1696	0,1575	0,1783	0,1900	0,2218	0,2318	0,2234	0,2818	0,4009	0,5411	0,6241	0,7151
Коефіцієнт бюджетного забезпечення населення	0,3009	0,2964	0,3490	0,3969	0,4897	0,4845	0,4987	0,6550	0,8230	1,1696	1,3516	1,3488
Коефіцієнт стабільності дохідної частини бюджету	1,0029	0,9514	0,8690	0,7703	0,6898	0,7872	0,6687	0,5645	0,7518	0,7374	0,7779	1,0394

Джерело: розраховано на основі даних [2–4]

говорить нам про узгодженість місцевих та державних органів влади при формуванні доходів місцевих бюджетів, але вже з 2011 року значення даного показника перевищило 50%, що вказує на високу фінансову залежність місцевих бюджетів від державних трансфертів та на неспроможність місцевих бюджетів самостійно виконувати власні та покладені на неї показники. В 2019 році показник трансфертної залежності склав 46,4%, що на 6,8% менше ніж у попередньому році, що свідчить про зменшення централізації місцевих бюджетів.

Коефіцієнт бюджетної результативності характеризує загальний рівень забезпеченості фінансовими ресурсами населення територіальних громад.

Динаміка даного коефіцієнта за 1995–2019 роки відображає номінальне зростання суми доходів місцевих бюджетів на 1-го жителя, однак якщо врахувати індекс інфляції, тобто показник, що характеризує зміну загального рівня цін та товари та послуги, які купуються населенням для невиробничого споживання, то ми бачимо, що суттєвого реального збільшення доходів за 25 років не відбулося.

У 2019 році доходи місцевих бюджетів на 1 мешканця склали 7151,1 грн., що більш ніж у 43 рази перевищує даний показник у 1995 році, а порівняно з 2018 роком збільшення склало 14,6%. В доларах США збільшення доходів місцевих бюджетів на одного мешканця в 2019 році

порівняно з 1996 роком склало 135,7%, а порівняно з 2018 роком – 20,8%.

Суму наданих товарів та послуг з бюджету місцевого органу самоврядування відображає коефіцієнт бюджетного забезпечення населення.

Збільшення коефіцієнта бюджетного забезпечення упродовж останніх 25 років свідчить про позитивну тенденцію зростання частки видатків місцевих бюджетів на одного мешканця.

Серед інших розрахованих показників, спостерігається тенденція до зменшення коефіцієнтів фінансової спроможності місцевих бюджетів. Коефіцієнт забезпечення доходами у 2019 році порівняно з 1995 роком зменшився на 55,7%, тобто зменшилась частка місцевих бюджетів у структурі доходів Зведеного бюджету України. На 64,9% за 25 років зменшився коефіцієнт податкової стійкості місцевого бюджету, тобто зменшилась здатність місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень виконувати самостійно покладені на неї функції.

Динаміка інтегрального показника фінансової спроможності місцевих бюджетів має нестійку тенденцію (рис. 1). Поряд з тим, показники поліноміального тренду зміни рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів в Україні у 1995–2019 рр. мають висхідну тенденцію. Зростання інтегрального показника фінансової спроможності місцевих бюджетів в Україні починаючи з 2015 року є наслідком збільшення власних доходів місцевих бюджетів, але залежність їх від фінансової допо-

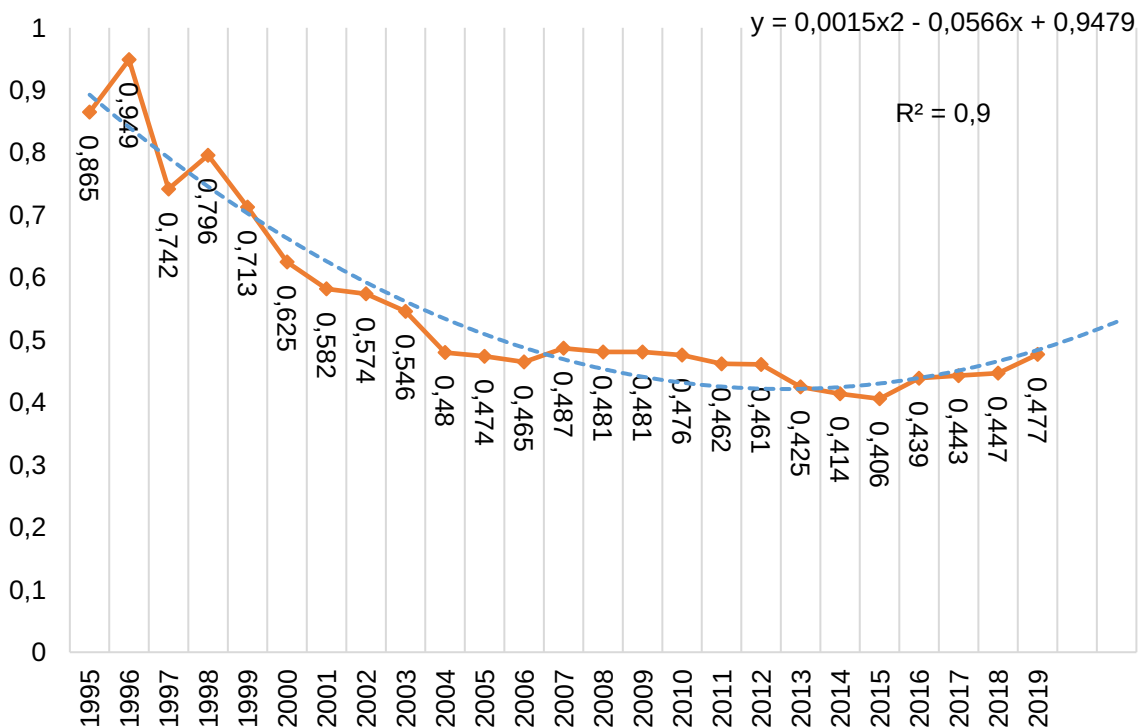


Рис. 1. Поліноміальний тренд зміни рівня інтегрального показника фінансової спроможності місцевих бюджетів в Україні, 2012–2019 рр.

Джерело: складено на основі власних розрахунків

моги з Державного бюджету залишається досить високою.

В Україні історично склалися регіони з різним рівнем розвитку інфраструктури, природних ресурсів, корисних копалин, кількості населення тощо, все це призвело до суттєвих регіональних дисбалансів у фінансовому забезпеченні місцевих бюджетів. Такі особливості визначають доцільність аналізу змін та тенденції стану фінансової спроможності місцевих бюджетів у регіональному та обласному зрізах. У 2019 році порівняно з 2012 роком значно збільшився середній рівень власних доходів місцевих бюджетів на одного мешканця за регіонами в Україні. Так, у 2019 році найкращий рівень даного показника у місті Київ (16354,8 грн.), Дніпропетровській області (9973,5 грн.), Київській області (9588,8 грн.), Полтавській області (9400,9 грн.) та Запорізькій області (8041,1 грн.). Найнижчий показник рівня доходів місцевих бюджетів (без урахування місцевих бюджетів) на 1 особу у Луганській (1807,7 грн.) та Донецькій (3548,0 грн.) областях, що визвано проведенням військових операцій на території даних областей починаючи з 2014 року. Також низький рівень даного показника у Чернівецькій області (4354,8 грн.), Закарпатській області (4784,3 грн.), Тернопільській області (4911,9 грн.), Івано-Франківській області (4784,3 грн.) та в Рівненській областях (5038,2 грн.). Тобто, якщо про-

аналізувати в цілому рівень даного показника, то ми бачимо, що у 2019 році найбільший показник рівня власних доходів місцевих бюджетів на одного мешканця у Центральній та Придніпровській частині України. Нижчий рівень даного показника є характерним для Західної України, що обумовлено низьким рівнем розвитку інфраструктури та природних копалин, а також для даного регіону характерні громади з невеликою кількістю мешканців.

Якщо аналізувати збільшення частки даного показника в 2019 році порівняно з 2012 роком, то ми бачимо, що в останні роки значно збільшились власні фінансові ресурси місцевих бюджетів в областях Західної частини України, що було обумовлено збільшенням податкових надходжень місцевих бюджетів за рахунок їх передачі з Державного бюджету до місцевих бюджетів. Також позитивним моментом, у збільшенні суми власних доходів місцевих бюджетів, є створення нових адміністративно-територіальних одиниць – об'єднаних територіальних громад, у яких значно було збільшено фінансові ресурси, в першу чергу за рахунок передачі з районних бюджетів податку на доходи фізичних осіб, який у структурі власних доходів місцевих бюджетів в 2019 році займав більш ніж 55% (рис. 2).

Середній рівень видатків місцевих бюджетів на 1 мешканця або коефіцієнт бюджетного забезпе-

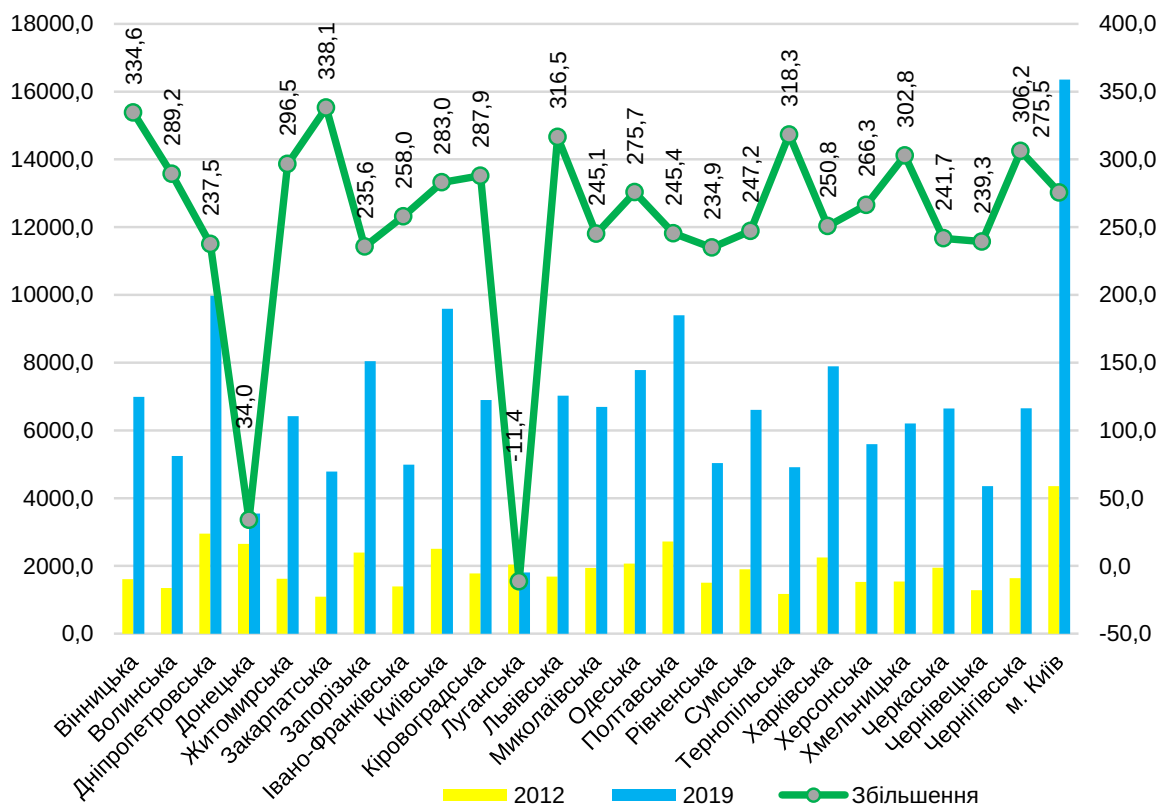


Рис. 2. Середній рівень доходів обласних бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) на одну особу в Україні у 2012 та 2019 рр., грн.

Джерело: розраховано на основі даних [2; 5]

чення населення областей в Україні в 2019 році значно збільшився порівняно з 2012 роком. Якщо по рівню власних доходів місцевих бюджетів спостерігався значний дисбаланс в структурі за областями, то в даному випадку, ми бачимо, що сума видатків знаходиться приблизно на одному рівні.

Найбільша частка збільшення коефіцієнту бюджетного забезпечення населення спостерегається у Запорозьській (225,5%), Львівській (220,0%), Одеській (225,5%), Полтавській (233,1%), Харківській (218,6%) та Чернігівській (211,5%) областях. Збільшення видаткової частини в першу чергу відбулося за рахунок збільшення частки міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету, що свідчить про поки що високу залежність місцевих бюджетів від додацій та субвенції (рис. 3).

У 2019 році порівняно з 2012 роком коефіцієнт бюджетного покриття за рахунок власних коштів, або частка власних доходів місцевих бюджетів у структурі видаткової частини місцевих бюджетів, збільшився на 17,1% в середньому по Україні. Найбільше збільшення відбулося у місті Київ (на 27 відсоткових пунктів), а також у Вінницькій (на 14 відсоткових пунктів), Закарпатській (на 12 відсоткових пунктів) та Хмельницькій областях (на 12 відсоткових пунктів). Збільшення даного коефіцієнту свідчить про те, що покращилась фінансова стійкість місцевих бюджетів, тобто збільшилась частка видатків, які органи місцевого самоврядування будуть здатні виконувати за рахунок власних доходів бюджету.

Таку суттєву збільшення за останні 8 років було викликано реформою міжбюджетних відносин та змінами у податковому законодавстві, що сприяло підвищенню рівня фінансової підтримки місцевих бюджетів та забезпечило формування нових прогресивних відносин в управлінні бюджетними ресурсами, а також створило умови для мотивації органів місцевого самоврядування до збільшення доходів місцевих бюджетів (рис. 4).

Аналіз рівня самозабезпеченості обласних бюджетів України у 2012–2019 рр., показав, що в Україні низькі значення показника бюджетної самостійності, так як рекомендоване значення має бути більше 70%. Даний коефіцієнт характеризує рівень залежності фінансових можливостей обласних бюджетів від місцевих бюджетних трансфертів та визначається співвідношенням власних доходів місцевих бюджетів до загальної суми місцевих бюджетів.

У 2019 році найвищі показники коефіцієнту бюджетної самостійності були у місті Київ (78%), а також у Дніпропетровській області (62,8%) та у Полтавській області (60,1%), а найнижчі показники у Волинській (37,1%), Закарпатській (36,9%), Івано-Франківській (37,2%), Рівненській (36,2%), Тернопільській (38,5%) та Чернівецькій областях (34,8%) (рис. 5).

Таким чином співвідношення найбільшого та найменшого значення показників ставило 2,24:1, а у 2012 році дане співвідношення становило 2,41:1, що свідчить про високий рівень дифе-

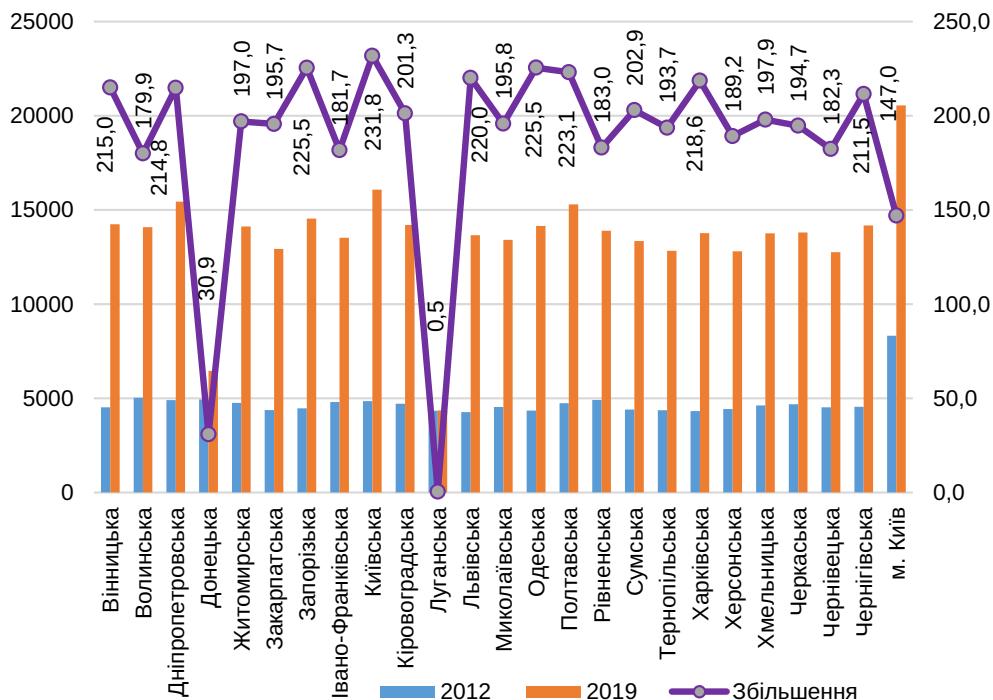


Рис. 3. Середній рівень видатків обласних бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) на одну особу в Україні у 2012 та 2019 роках, грн.

Джерело: розраховано на основі даних [2; 5]

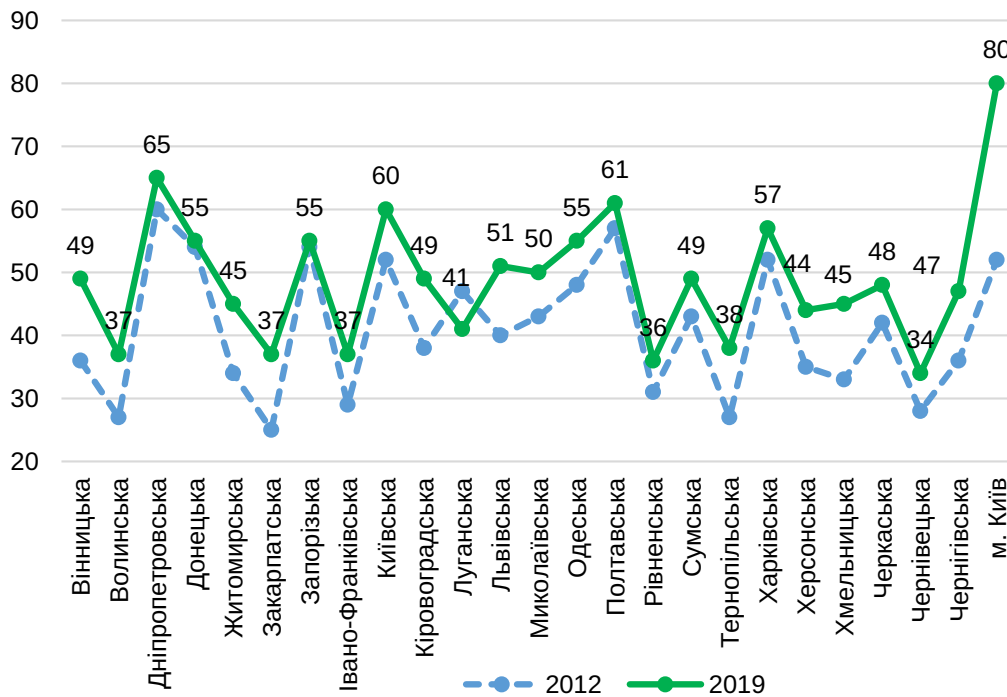


Рис. 4. Співвідношення доходів обласних бюджетів до видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) в Україні у 2012 та 2019 роках, %

Джерело: розраховано на основі даних [2; 5]

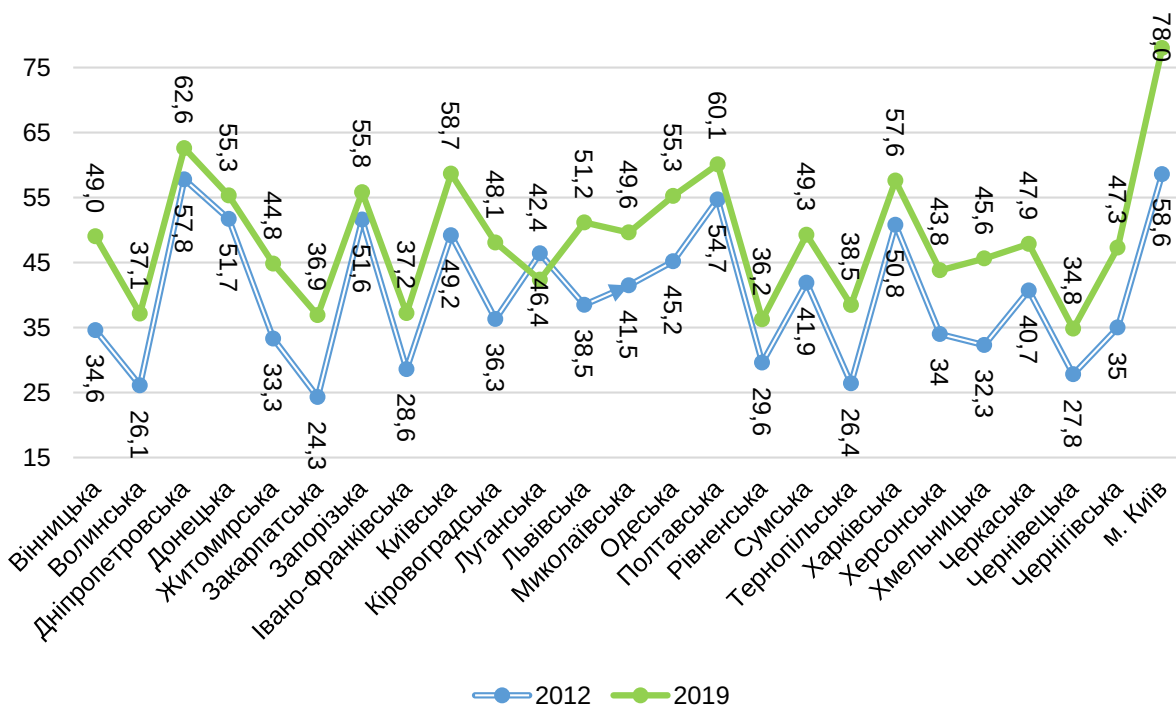


Рис. 5. Рівень коефіцієнта бюджетної самостійності обласних бюджетів в Україні у 2012 році та 2019 році, %

Джерело: розраховано на основі даних [2]

ренціалії рівня бюджетної самостійності регіонів, в першу чергу за рахунок значного збільшення рівня даного коефіцієнту бюджету міста Київ. Як зазначалося вище, області Західної частини

України характеризуються більш високим рівнем залежності від трансфертів з Державного бюджету, а отже, є фінансово нестабільними. Для більш ефективного визначення фінансового

стану місцевих бюджетів, проведемо аналіз показників фінансової спроможності місцевих бюджетів в розрізі економіко-географічних районів. Проаналізувавши коефіцієнт бюджетного покриття за рахунок власних коштів, ми бачимо, що у 2015 році порівняно з 2012 роком частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів до видатків місцевих бюджетів значно зменшилась по всіх економіко-географічній районах. Найбільш суттєве зменшення відбулося в Північно-Східний (на 17,7%) та Причорноморський економіко-географічній зоні (на 16,0%) (рис. 6).

Найбільш стійкими в 2015 році були Карпатський та Подільські регіони, але при цьому вони є найбільш залежними від трансфертів до Державного бюджету, про що свідчить такі низькі показники коефіцієнту бюджетного покриття за рахунок власних коштів.

З 2016 року спостерігається поступове збільшення частки власних доходів у всіх регіонах України. Так, у 2019 році найсуттєвіше збільшення даної частки по відношенню до видатків місцевих бюджетів, спостерігається у Північно-Західному (+49,6%), Карпатському (+44%) та Подільському економіко-географічному районі (+46,2%). Тобто, за допомогою даного коефіцієнта можна оцінити реформу фінансової децентралізації та стверджувати про ефективність її впровадження в Україні.

Висновки. Як свідчать результати проведеного дослідження реалізації процесів децентралізації у розрізі показників фінансової спроможності місцевих бюджетів України, починаючи з 1995 року до середини 2000-х років спостерігалось стрімке

зменшення частки власних доходів місцевих бюджетів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів, доходах Зведеного бюджету України та ВВП. Суттєвого збільшення власних доходів та видатків місцевих бюджетів на 1 мешканця також не спостерігалось. З середини 2000-х років до початку процесу фінансової децентралізації спостерігався «застій» у ефективності функціонування місцевих бюджетів, що характеризувався незначним зменшенням або збільшенням рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів в Україні.

Період після 2015 року мож на охарактеризувати як незначне, але стабільне покращення показників фінансової спроможності, що свідчить про більш ефективну державну політику на місцевому рівні у напрямках збільшення власних доходів місцевих бюджетів. Позитивним явищем також стало створення об'єднаних територіальних громад в Україні, що дозволило значно збільшити дохідну частину місцевих бюджетів, а також за рахунок зацікавленості органів місцевого самоврядування в більш ефективному використанні фінансових ресурсів місцевих бюджетів з метою формування фінансово спроможних територіальних громад.

Якщо надати загальний висновок по оцінці фінансової спроможності обласних бюджетів, то можна стверджувати, що в Україні присутня велика проблема диференціації власних та закріплених доходів місцевих бюджетів. З аналізу фінансової спроможності обласних бюджетів, ми бачимо, що дохідна база бюджетів областей Схід-

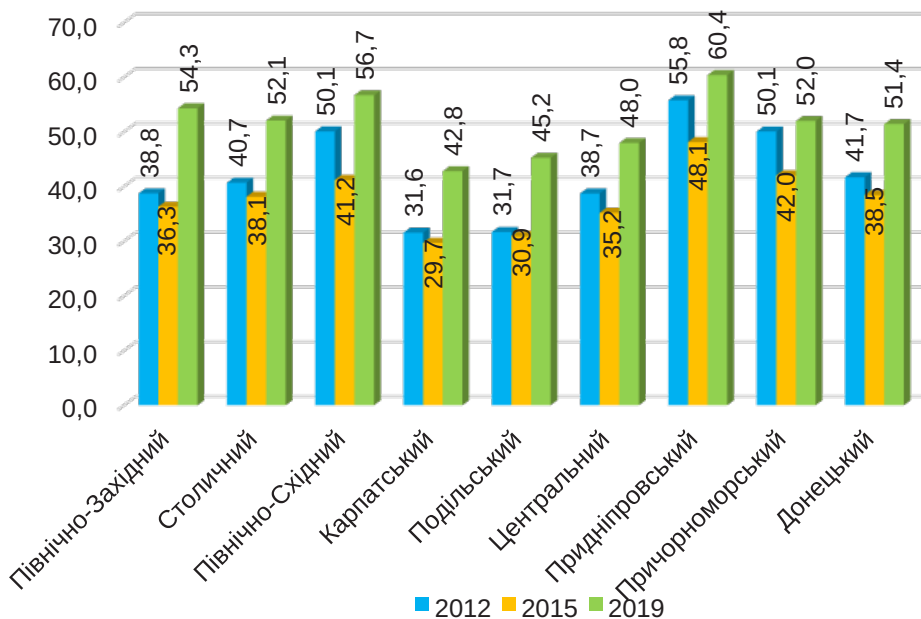


Рис. 6. Співвідношення власних доходів місцевих бюджетів до видатків місцевих бюджетів за економіко-географічними районами у 2012, 2014 та 2019 роках, %

Джерело: розраховано на основі даних [2]

ної та Південної частини значно вища, ніж у Західних регіонах України. Також істотною проблемою є зменшення самостійності місцевих бюджетів до 2015 року, проте, завдяки змінам внесеним в розподіл та перерозподіл доходів місцевих бюджетів, вже з 2016 року суттєво покращився рівень податкоспроможності, а також і в цілому фінансової спроможності обласних бюджетів в Україні.

Такі тенденції підкреслюють важливість змін, що мали місце під час процесів децентралізації щодо формування можливостей та правових основ у місцевих громадах для активізації власних ініціатив, що творить підґрунтя для підвищення соціально-економічного розвитку території, сприяння досягнення цілей сталого розвитку, а також забезпечення добробуту громадян відповідних територіальних громад через створення робочих місць, об'єктів соціальної інфраструктури, формування мережі установ підтримки соціально вразливих верств населення, проведення просвітницьких заходів тощо.

Перелічений перелік напрямів становить основу для зниження соціальної напруженості та зменшення майнового розшарування населення зокрема, та соціальної нерівності в цілому, а також формує передумови для відновлення розвитку регіонів з максимальним залученням наявних ресурсів та потенціалу території. Крім того, наближеність громад до безпосередньої сфери реалізації тих чи інших заходів і набуття ними більших можливостей, відповідно до функціонування місцевих бюджетів в системі фінансової децентралізації, визначають підвищення ефективності використання як власних так і залучених коштів, що в умовах відбудови життя після закінчення бойових дій, сприятиме спрощенню взаємодії з потенційними іноземними

інвесторами та меценатами у розрізі прямих контактів і розширення можливостей для оперативного управління залученими ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костирко Л. А. Велентейчик Н. Ю. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Фінансовий простір*. 2016. № 1(21). С. 83–90.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk> (дата звернення: 21.02.2022).
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 21.02.2022).
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 21.02.2022).
5. «Державний веб-портал бюджету для громадян «OpenBudget». URL: <https://openbudget.gov.ua> (дата звернення: 21.02.2022).

REFERENCES:

1. Kostyrko L. A. Velenteichyk N. Yu. (2016) Metodichni zasady kompleksnoho analizu finansovoi stiihosti mistsevykh biudzhetyv [Methodical bases of the complex analysis of financial stability of local budgets]. *Finansovyi prostir*, no. 1(21), pp. 83–90. (in Ukrainian)
2. Ofitsiynyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: <https://mof.gov.ua/uk> (accessed 21 February 2022).
3. Ofitsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua> (accessed 21 February 2022).
4. Ofitsiynyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 21 February 2022).
5. «Derzhavnyi veb-portal biudzhetu dlia hromadian «OpenBudget». URL: <https://openbudget.gov.ua> (accessed 21 February 2022).

ПОДАТКОВІ ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

THE TAX DOMINANTS OF FINANCIAL EQUALIZATION OF DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF MILITARY STATUS

У статті висвітлено об'єктивні причини фінансового вирівнювання та окреслено засоби його здійснення в Україні та деяких країнах світу. Акцентовано увагу на ефектах та ризиках горизонтального й вертикального фінансового вирівнювання. Доведено, що бюджетна автономія функціонування об'єднаних територіальних громад виступає ключовою ланкою у поєднанні державної та місцевої фінансової політики. Досліджено роль податкового регулювання у міжбюджетних відносинах з урахуванням результатів аналізу показників виконання дохідної частини бюджету в умовах воєнного стану. Посилення фіскального партнерства в умовах військових загроз сприяло збереженню позитивних трендів бюджетних надходжень, зокрема, за рахунок виконання податкових завдань та зобов'язань. Значну увагу в статті приділено належному забезпеченню податкоспроможності об'єднаних територіальних громад. Аргументовано важливість посилення податкоспроможності території за рахунок раціонального освоєння податкового потенціалу, сприятливих податкових режимів та податкової конкуренції, що продукуватиме інвестиційно-інноваційні ефекти та прискорить соціально-економічний розвиток громад.

Ключові слова: фіскальна політика, фінансове вирівнювання, податкові надходження, податкоспроможність території, фіскальні ризики, воєнна безпека.

Today, Ukraine and a few of European countries are faced with the acute problem of balancing the financial support of local socio-economic development. The introduction of military status in Ukraine has intensified procedures to rationalize financial support for the budgets of the united territorial communities, especially those located closer to the war zone. That's why, the study of theoretical and practical determinants of financial equalization is actual. The purpose of the article is to study modern aspects of effective use of financial equalization of territorial development, as well as substantiation of tax instruments to strengthen the fiscal potential of regions in the conditions of military status. The article highlights the objective reasons for financial equalization and outlines the forms of its implementation in Ukraine and some countries around the world. The accent is placed on the effects and risks of horizontal and vertical financial equalization. It is proved that the budgetary autonomy of the development of the united territorial formations is a key link in the combination of state and local economic policy. The role of tax regulation in inter-budgetary relations is investigated. It's proved, that stable tax potential is able to intensify the financing of priority requests for the development of the region (security, social protection, investment, innovation, infrastructure, etc.). The consolidation of the fiscal partnership in the conditions of military status was revealed in order to maintain the positive trends of budget revenues, in particular, due to the fulfillment of tax tasks and obligations. It's extremely important to ensure the prompt, proper and continuous execution of local budgets in the conditions of military status. Considerable attention in the article is paid to the proper ensuring of the tax capacity of the united territorial communities. The identifications of real and potential tax capacity of the territory makes it possible to rank it according to the level of realization of the fiscal potential of local authorities, which significantly improves the implementation of the principles of fairness and mobility of regional tax policy. Today, it's important to strengthen the tax capacity of the territory through the rational development of tax potential, because a favorable tax regime at the local level will produce investment effects and improve the socio-economic development of the region.

Key words: fiscal policy, financial equalization, tax revenues, tax capacity of the territory, fiscal risks, military security.

УДК 336.153:351.86

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-30>

Ткачик Ф.П.

к.е.н., доцент,

докторант кафедри податків

та фіскальної політики,

Західноукраїнський національний

університет

Tkachyk Fedir

West Ukrainian National University

Постановка проблеми. Фіскальна політика України, фактично, стабільно знаходиться під впливом зовнішніх та внутрішніх політико-економічних флуктуацій. У 2022-му році в результаті загострення військових дій з боку Російської Федерації активізувався вплив на функціонування економіки України у всіх напрямках її забезпечення, в тому числі через розбалансування фінансової системи держави. У воєнний період соціально-економічний розвиток держави та її адміністративно-територіальних одиниць потребує належного фінансового забезпечення з пошуком національних та закордонних можливостей. Імплементация фінансового інструментарію в практику функціонування об'єднаних територіальних громад вимагає врахування сучасних концепцій

протидії бюджетним ризикам в частині ймовірного недофінансування пріоритетних напрямків їх розвитку. Діяльність органів місцевого самоврядування поруч з соціально-економічним розвитком громади має обов'язково враховувати стратегічні ініціативи оборонного, інвестиційного, інноваційного, інфраструктурного та екологічного прогресу. Національна система фінансового забезпечення функціонування муніципальних утворень знаходиться під впливом симбіозу горизонтального і вертикального вирівнювання та постійним пошуком балансу між ними. Однак, зважаючи на фіскальну політику адміністративних одиниць в зарубіжній практиці, наголосимо, що перспективними цілями для України виступають посилення податкоспроможності та фінансової автономії місцевих

органів влади задля оперативного реагування на сучасні економічні виклики та військово-політичні загрози. Таким чином, проблематика фінансового вирівнювання в українській фіскальній практиці виступає ключовою парадигмою стратегічного розвитку держави та регіонів і потребує активізації наукових досліджень в царині ефективного використання податкового потенціалу територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-організаційні домінанти акумулювання податкових надходжень у системі міжбюджетних відносин та прагматизм здійснення фіскальної політики в регіонах України досліджені українськими фахівцями й науковцями: В. Андрущенком, В. Дем'янишиним, О. Десятнюк, Ю. Івановим, Т. Єфименко, А. Крисоватим, І. Лютим, Л. Сідельниковою, А. Соколовською та іншими. Вивченню феномену фінансового вирівнювання через призму взаємодії усіх його форм та обґрунтуванню специфіки формування податкового потенціалу територіальних громад присвячено праці Л. Бенювської [2], І. Волохової [1], Т. Коломієць [11], Т. Коляди [10], І. Лопушинського [5], Х. Патицької [11], Н. Пйонтко [3], Я. Сорговицької [4], О. Сунцової [12], Л. Тарангул [10] та ін.

Разом з тим, податкові домінанти у системі фінансового вирівнювання розвитку територіальних одиниць на засадах фіскального федералізму та в умовах активізації військово-політичних загроз національній безпеці є малодослідженими. Потребують активізації наукові пошуки в контексті напрацювання рекомендацій щодо ефективного фінансування пріоритетних запитів (потреб) об'єднаних територіальних громад в умовах воєнного стану та післявоєнної розбудови України.

Постановка завдання. Метою статті виступає дослідження сучасних аспектів імплементації форм фінансового вирівнювання розвитку адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням податкових ризиків та особливостей воєнного стану в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на кризову ситуацію, яка спостерігається в економіці України, питання ефективного розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи за допомогою вертикального та горизонтального вирівнювання є дуже актуальним, оскільки від цього залежить ступінь соціального захисту населення, покращення показників якості та безпеки його життя.

Необхідність фінансового вирівнювання зумовлена такими об'єктивними причинами:

- 1) різниця в податкових надходженнях об'єднаних територіальних громад;
- 2) розбіжності між делегованими видатковими повноваженнями територіальних одиниць;
- 3) різниця між обсягами необхідних видатків для виконання однакового набору делегованих

повноважень органами місцевого або регіонального самоврядування;

4) межа між обсягами видатків місцевих або регіональних бюджетів та загальним обсягом доходів, які враховуються під час фінансового вирівнювання;

5) межі адміністративно-територіальних одиниць визначені не оптимально, внаслідок чого існує значна різниця в рівнях їх економічного розвитку;

6) компенсація видатків на надання суспільних благ із значними зовнішніми ефектами;

7) надання субвенцій з метою стабілізації економічної кон'юнктури, вирівнювання доходів населення та інші загальнодержавні цілі, внаслідок яких держава втручається в місцеву чи регіональну структуру виробництва та надання суспільних благ [1, с. 325].

Фінансове вирівнювання покликане мінімізувати диспропорції територіального розвитку, що виникають внаслідок нерівномірності формування дохідної бази місцевих бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, вирішувати проблему невідповідності обсягів власних доходів бюджетів видатковим повноваженням місцевої влади. В умовах імплементації реформи децентралізації система фінансового вирівнювання в Україні зазнала суттєвих змін, які відбувалися в напрямку переходу від вирівнювання "за видатками" бюджетів до вирівнювання "за доходами". Впровадження нової системи вирівнювання покликане посилити інтерес органів місцевої влади у нарощуванні дохідної бази бюджетів, водночас, постають проблеми, пов'язані з відповідністю перерозподілу ресурсів і повноважень між органами державної, регіональної та місцевої влади; стабільністю і послідовністю законодавчих нововведень; обґрунтованістю рівня та порядку розрахунку індексу податкоспроможності, що використовується при горизонтальному фінансовому вирівнюванні [2, с. 88].

В європейських державах фінансове вирівнювання розвитку територій визначається арсеналом інструментів та заходів щодо усунення фінансових дисбалансів. Під час фінансового вирівнювання відбувається перерозподіл ресурсів по вертикалі між ланками системи бюджетів та по горизонталі між біднішими і багатшими адміністративно-територіальними одиницями. Прагматичний підхід свідчить, що дуже рідко зустрічаються країни, які використовували б лише одну форму фінансового вирівнювання, для більшості країн модель фінансового вирівнювання є симбіозом мультиаспектних форм (вертикального, горизонтального, вирівнювання доходів, вирівнювання витрат).

Перевагою, вирівнювання "за видатками" насамперед, є те, що воно здатне зменшити розбалансованість потенціалу територій забезпечувати отримання всіма громадянами однакового обсягу

послуг. Проблемою вирівнювання видатків бюджетів є питання оцінки якості вартості публічних послуг та їх відповідності існуючим стандартам. Під час розрахунку вартості послуг можуть бути використані різні види витрат – минулі, фактичні, стандартні або нормовані. Вирівнювання видатків, що базується на фактичних витратах (Італія, Німеччина), надає місцевим органам влади стимул наповнювати бюджет; вирівнювання видатків, яке базується на минулих витратах (Іспанія, Мексика) мінімізує можливість маневрів чи відхилень. Найперспективнішим варіантом, що застосовує більшість розвинутих країн світу є використання стандартних витрат (Данія, Норвегія, Японія, Великобританія, Швеція та інші) [3, с. 49].

Вертикальне фінансове вирівнювання в міжнародній практиці здійснюється завдяки:

- зменшенню видаткової частини того рівня влади, де виник вертикальний дисбаланс шляхом передачі частини зобов'язань владі більш вищого територіального рівня;
- введенню додаткових податкових платежів або ситуативне підвищення (зниження) ставок деяких податків на території, де є дисбаланс;
- передачі частини податкових надходжень з центрального бюджету до місцевих бюджетів;
- наданню центральною владою трансфертів [4, с. 108].

Вибір одного із шляхів вертикального фінансового вирівнювання залежить від акцентів політики фінансового вирівнювання, що здійснюється в певній країні.

В Україні активно застосовується трансфертний спосіб подолання вертикальних дисбалансів. У міжнародній практиці бюджетні дотації, субсидії та субвенції вважаються основними видами прямих бюджетних трансфертів, а трансферти – це невідплатні та безповоротні платежі, які не є придбанням товарів чи послуг, наданням кредиту або виплатою непогашеного боргу. Інструментами державної політики в галузі міжбюджетних трансфертів є гранти та внески. У більшості країн головним інструментом є гранти.

Міжбюджетні трансферти можна вважати інструментом, який доповнює податковий інструментарій, так як чим більше недоліків є в системі податкових відносин між різними рівнями бюджетів, тим з'являється більша потреба в упровадженні різних форм бюджетної підтримки.

До проведення реформи децентралізації влади в Україні здійснювалось фінансове вирівнювання видаткових потреб. Особливістю було те, що вирівнювання було повним, а саме: з місцевих бюджетів до державного вилучався весь залишок фінансових ресурсів, розрахований як різниця між прогнозним обсягом доходів і видатків бюджету. З введенням нової системи фінансового вирівнювання (з 2015 р. із внесенням змін до Бюджетного

кодексу України), запроваджено горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного мешканця [5, с. 5].

Безумовно, бюджетна автономія розвитку об'єднаних територіальних утворень виступає пріоритетною ланкою та симбіозом державної та місцевої політики. Констатуємо, що в умовах воєнного стану податковий інструментарій стимулювання місцевого соціально-економічного розвитку певною мірою нівелюється, однак не повинен втрачати пріоритетності, навіть у випадках зниження активності суб'єктів бізнес середовища через загрозливу ситуацію в певному регіоні України. В контексті цього важливим завданням виступає мінімізація ризиковості принципів адекватності та стабільності фіскальної політики. В ракурсі висвітленого контенту, трансфертна політика потребує активізації більшою мірою в міжнародній ніж національній в площині.

У воєнний період в Україні процедури формування дохідної частини державного та місцевих бюджетів знаходяться під впливом низки викликів, загроз, та ризик-факторів. Зокрема мова йде про непрогнозовану динаміку небезпечних військових дій територіального характеру, інфляційні чинники, валютні ризики, інвестиційні дисбаланси, незавершені інноваційні проекти, внутрішні та зовнішні міграційні процеси, нестабільні аспекти діяльності державних органів, зокрема у бюджетно-податковій сфері, згорання та (або) перенесення виробничих потужностей низки підприємств, проблеми ефективного функціонування кадрового потенціалу державних та приватних організацій тощо.

З практичної точки зору важливо здійснювати моніторинг основних звітно-статистичних даних діяльності державних органів в контексті формування бюджетних ресурсів, а також належного опрацювання та оприлюднення цих даних відповідними органами. Довідкова інформація щодо надходження фінансових потоків до Зведеного бюджету України доступна на деяких офіційних урядових ресурсах (Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України, Державна податкова служба України), в той час, коли низка інформаційних порталів перенесла сервіси на соціально-мережеві платформи (Державна казначейська служба України та інші), однак доступність до розгалужених джерел даних в умовах воєнного стану мінімізована (раціональний, ситуативний підхід до оприлюднення важливої інформації).

Тим не менше, можемо констатувати факт максимального виконання дохідних статей Державного бюджету України податковими органами у лютому та березні 2022 року (див. табл. 1).

У аналізованому звітному періоді очевидним явищем виступає стабільність надходження рент-

Податкова компонента надходжень до Державного бюджету України у січні-березні 2022 року, млрд. грн.

Надходження	Січень		Лютий		Березень	
	надійшло	частка	надійшло	частка	надійшло	частка
Податок на додану вартість	22,7	29,10%	12,3	11,76%	22,6	21,86%
Податок на доходи фізичних осіб та військовий збір	9,4	12,05%	12,6	12,05%	9,8	9,48%
Податок на прибуток підприємств	1,3	1,67%	8,3	7,93%	26,6	25,73%
Рентна плата за користування надрами	6,2	7,95%	6,3	6,02%	6,3	6,09%
Акцизний податок з вироблених в Україні товарів	2,7	3,46%	4,3	4,11%	-	-
Податкові надходження	43,2	55,38%	48,6	46,46%	67,3	65,09%
Надходження до Державного бюджету	78	100,00%	104,6	100,00%	103,4	100,00%

Джерело: побудовано автором на основі [6]

ної плати до бюджету. Констатуємо, що у березні 2022 року зростаючий тренд податкових надходжень до Державного бюджету України нівелював звичний ритм, через що ситуація видозмінилася зворотними векторами (див. рис. 1). Позитивним аспектом виступає зростання частки надходжень податку на прибуток підприємств у 15 разів, частка надходжень ПДВ у лютому зменшилася в 2,5 рази, однак у березні зросла в 1,9 рази по відношенню до попереднього звітного періоду.

В результаті аналізу частки податкових надходжень, зокрема тих податків і зборів, сплату яких контролює ДПС України, у звітному 1 кварталі 2019–2022 рр. було встановлено наступні тенденції:

- стабільне зростання частки податкових надходжень у структурі Державного бюджету України у 1 кварталі 2020 р. та 2021 року на 6,7% та 6,1% відповідно;

- зменшення обсягів податкових надходжень у 1 кварталі 2022 р. майже на 3%;

- динамізм приросту податкових надходжень у структурі бюджетних ресурсів, у 1 кв. 2022 р. середнє значення коефіцієнту зростання становило 1,18;

- посилення фіскального партнерства в умовах воєнного стану задля збереження позитивних трендів бюджетних надходжень, зокрема, за рахунок виконання податкових завдань та зобов'язань.

В результаті моніторингу показників виконання місцевих бюджетів за січень 2022 року виявлено приріст надходжень в розмірі 24% у порівнянні з аналогічним минулорічним періодом, сума надходжень становила 27104,1 млн. грн. Зокрема, обсяг надходжень податку на доходи фізичних осіб за січень 2022 року склав 16089,1 млн грн. (+22,7%), плати за землю – 2444,0 млн грн. (+8,3%), податку на нерухоме майно – 1232,1 млн грн. (+33,9%), єдиного податку – 5401,5 млн грн. (+32,3%). Водночас, перерахування міжбюджетних трансфертів

місцевим бюджетам становило 11768,1 млн грн. (базова дотація перерахована в сумі 1 358,1 млн грн., освітня субвенція перерахована в сумі 8 261,6 млн грн.) [8].

В умовах воєнного стану надзвичайно важливо забезпечити оперативне, належне та безперервне виконання місцевих бюджетів. Внесення змін до місцевого бюджету приймається виконавчими комітетами відповідних місцевих рад, місцевими державними адміністраціями, військовоцивільними адміністраціями або військовими адміністраціями за поданням місцевих фінансових органів без ухвалення відповідного рішення Верховною Радою Автономної Республіки Крим, відповідною місцевою радою. Податкова компонента забезпечення бюджетного процесу на муніципальному рівні в умовах воєнного стану переналагоджена в розрізі наступних ключових аспектів:

- фізичні особи – підприємці – платники єдиного податку першої та другої групи, мають право не сплачувати єдиний податок;

- платниками третьої групи єдиного податку тепер можуть бути фізичні особи – підприємці та юридичні особи без обмеження щодо кількості осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах з розміром доходу до 10 мільярдів гривень, окрім суб'єктів господарювання, що займаються азартними іграми, обміном іноземної валюти, виробництвом та реалізацією підакцизних товарів тощо. Відсоткова ставка єдиного податку в даному випадку встановлюється у розмірі 2% доходу, податковий період – календарний місяць;

- тимчасово на період з березня 2022 року по 31 грудня року, наступного за роком в якому буде відмінено воєнний стан, не адмініструється та не сплачується земельний податок (за земельні ділянки, частки, паї, що розташовані на тимчасово окупованих територіях, або на яких відбувалися бойові дії);

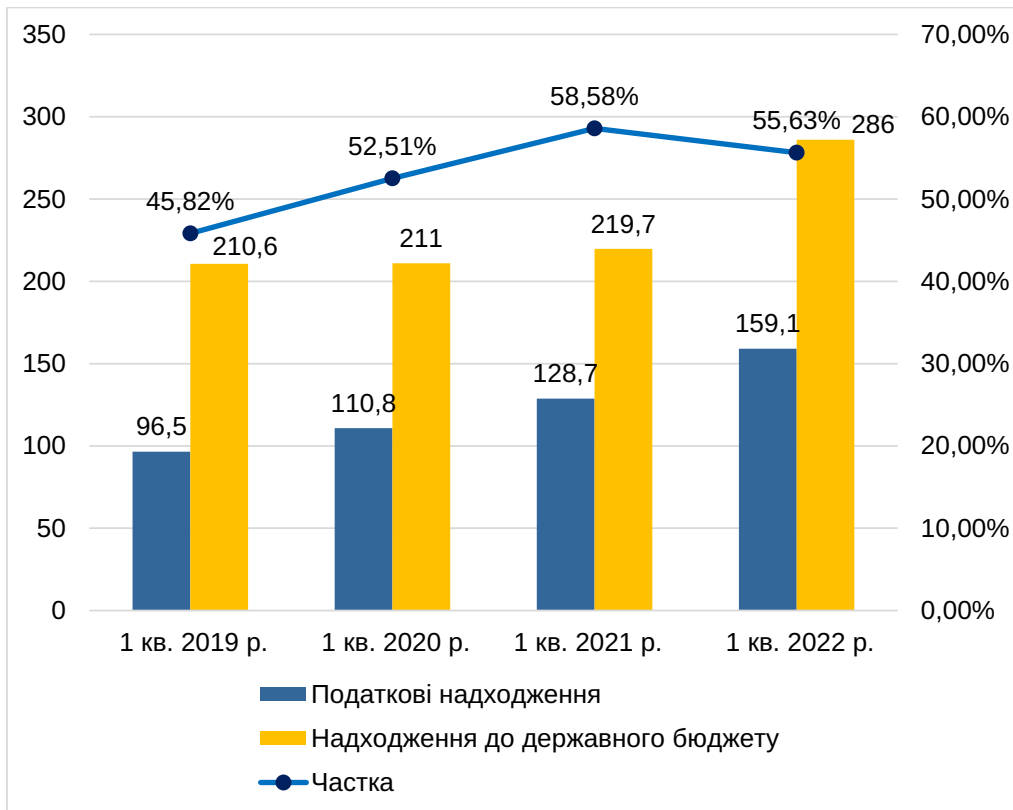


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень до Державного бюджету України, сплату їх контролює ДПС України у 1 кварталі 2019–2022 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано автором на основі [6; 7]

– фізичні особи – підприємці другої та третьої груп платників єдиного податку, а також юридичні особи, які належать до третьої групи платників єдиного податку, можуть скористатися правом не сплачувати єдиний внесок за найманих працівників, якщо вони призвані під час мобілізації на військову службу до Збройних Сил України;

– на тих територіях, де відбувалися бойові дії, або на територіях, що тимчасово окуповані збройними формуваннями Російської Федерації не нараховується та не сплачується екологічний податок та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, за об'єкти (частки) житлової (нежитлової) нерухомості [9].

В сучасних реаліях актуалізується проблематика забезпечення податкоспроможності об'єднаних територіальних громад. В контексті цього, слід акцентувати, що податкоспроможність території трансформується можливістю сплати до державного бюджету податків після задоволення потреб власних відтворювальних процесів [10, с. 34].

Податкоспроможність територіальної громади характеризує її здатність мобілізувати податкові надходження до бюджетів за умови виключення суми коштів, потрібних для задоволення власних потреб (пріоритетно – оборонних та відновлювальних запитів громади).

Виділення реальної та потенційної податкоспроможності дозволяє розглядати їх в певному часовому інтервалі та згідно з рівнем реалізованості можливостей місцевих органів влади щодо накопичення податкових надходжень, що, в свою чергу, посилює принципи справедливості та мобільності податкової політики територіальних громад.

Водночас, самоврядність територіальних громад, їх самостійність опирається на інструментарій фінансової автономії. Податкоспроможність виступає важливим параметром рівня такої автономії. Територіальні утворення (агломерації) з низьким рівнем податкоспроможності характеризуються нижчим рівнем фінансової автономії, і навпаки – території з високим рівнем податкоспроможності, мають вищий рівень фінансової автономії.

Слід також зазначити, що коефіцієнт податкоспроможності є показником автономії місцевого органу влади від заходів фінансового вирівнювання його доходів і видатків, котрі здійснюються центральною владою. На використанні даного коефіцієнта побудовано систему горизонтального вирівнювання податкоспроможності територіальних громад, якою замінено використання формули розподілу міжбюджетних трансфертів, яка на практиці показала неефективність її використання [11, с. 14–17].

Виникнення горизонтальних фіскальних дисбалансів пов'язане з: відмінностями розташування територіальних одиниць унаслідок історичних, географічних, економічних, природних та інших особливостей розвитку; асиметрія податкового потенціалу територій; відмінність потреб в обсягах соціальних послуг між територіями одного рівня; – відмінність у вартості державних та громадських послуг у межах однієї території відносно іншої території одного рівня [12, с. 355].

Система вирівнювання податкоспроможності характеризується вищим рівнем прогресивності у порівнянні з системою балансування, оскільки має на меті спонукати зацікавленість органів місцевого самоврядування щодо залучення додаткових коштів до бюджету та розширення наявної бази оподаткування.

Таким чином, констатуємо, що пріоритетним завданням фінансового вирівнювання виступає підвищення ефективності бюджетного регулювання та усунення фіскальних дисбалансів. По-перше, це можливо здійснити в результаті комплексного застосування вертикального й горизонтального фінансового вирівнювання, шляхом надання фінансових ресурсів «бідним» та «слабшим» територіям у формі міжбюджетних трансфертів (дотацій, субсидій, субвенцій) за допомогою фінансових ресурсів, які вилучатимуться у «багатих» територій [4, с. 110]. По-друге, важливо посилювати податкоспроможність території за рахунок раціонального освоєння податкового потенціалу, сприятливий податковий режим на місцевому рівні продукуватиме інвестиційні ефекти та покращить соціально-економічний розвиток регіону.

Проблему дисбалансу між бюджетами одного рівня фактично неможливо вирішити виключно через здійснення розмежування дохідної та видаткової частини відповідних бюджетів, гармонізація та збалансованість уможливлені через застосування перерозподільних процесів у фокусі усієї бюджетної системи. Податкова конкуренція як домінанта фіскального федералізму низки розвинених країн може слугувати каталізатором ефективного фінансового забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні в умовах сучасних викликів та загроз національній безпеці держави. Такий контекст слугуватиме предметом подальших наукових досліджень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, податкова спроможність територіальної громади показує рівень її фінансової автономії, проте політика фінансового вирівнювання не може бути ефективною без забезпечення реальної, а не декларативної фінансової автономності місцевих бюджетів. Імплементуючи механізми фіскального федералізму можна покращити процес збалансованого та чіткого розмежування обов'язків між центром і регіонами в контексті надання суспіль-

них благ та послуг. В цьому ракурсі важливим виступає окреслення їх стандартів та визначення ефективності здійснення видатків на забезпечення бюджетних потреб, стимулювання розвитку не дуже розвинених регіонів із застосуванням фіскального, інноваційного, інвестиційного, інфраструктурного сприяння.

Під час дії на території України воєнного стану варто забезпечити стабільність законодавчої бази, прогнозованість обсягів трансфертів місцевим органам влади та прозорість порядку їх розподілу. На даний час оптимальна система міжбюджетних відносин є актуальною, особливо у фінансовому забезпеченні розвитку територій, які постраждали (зруйновані) внаслідок військових дій, або перебувають у тимчасовій окупації. В цій площині важливо освоювати запозичення для покриття витрат фінансування інвестиційних проектів за рахунок фінансових ресурсів іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій.

Водночас, у найближчій післявоєнній перспективі необхідно вжити певні заходи з поступового зниження трансфертної залежності місцевих бюджетів від державного бюджету шляхом перерозподілу доходів і делегованих повноважень між рівнями влади та забезпечення відповідності між ними.

Щодо покращення системи фінансового вирівнювання в Україні зазначимо про отримання ефектів у разі поступового впровадження елементів фіскального федералізму, зокрема, податкова конкуренція між регіонами спроможна посилити рівень їхньої фінансової автономії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волохова І. С. Фінансове вирівнювання в Україні: пошук ефективної моделі. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 324–330.
2. Бенюк Л. Я. Фінансове вирівнювання в контексті реформи децентралізації влади: проблеми та перспективи. *Світ фінансів*. 2019. № 2 (59). С. 85–97.
3. Пйонтко Н. Б. Зарубіжні моделі фінансового вирівнювання та перспективи їх впровадження в Україні. *Бізнес Інформ*. 2015. № 9. С. 43–54.
4. Сорговицька Я. Г. Теорія і практика функціонування фінансового вирівнювання в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 7(3). С. 107–111.
5. Лопушинський І. П. Що має знати депутат місцевої ради: Книга III. Бюджетний процес на місцевому рівні. Київ : Інститут Політичної Освіти, 2016. 240 с.
6. В умовах воєнного стану місячний розпис державного бюджету України виконано на 92,9%. Міністерство Фінансів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-v-umovah-voyennogo-stanu-misyachnij-rozpis-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-vikonano-na-929>.

7. Звіти про виконання Державного бюджету України за 1 квартал 2019–2021 рр. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

8. Виконання доходів місцевих бюджетів. Міністерство Фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/vikonannia-dokhodiv-mistsevykh-byudzhetiv>.

9. Особливості бюджетного процесу в умовах воєнного стану. Децентралізація. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/14654>.

10. Тарангул Л. Л., Коляда Т. А. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження бюджетної децентралізації в Україні. *Фінанси України*. 2015. № 3. С. 30–44.

11. Коломієць Т. В., Патицька Х. О. Податкова спроможність як показник фінансової автономії територіальної громади. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 4. С. 14–17.

12. Сунцова О. Місцеві фінанси: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2010. 488 с.

REFERENCES:

1. Volokhova I. S. (2013) Finansove vyrivniuvannia v Ukraini: poshuk efektyvnoi modeli [Financial equalization in Ukraine: finding an effective model]. *Problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 324–330. (in Ukrainian)

2. Benovska L. Ya. (2019) Finansove vyrivniuvannia v konteksti reformy detsentralizatsii vlady: problemy ta perspektyvy [Financial equalization in the context of decentralization reform: problems and prospects]. *Svit finansiv*, no. 2 (59), pp. 85–97. (in Ukrainian)

3. Piontko N. B. (2015) Zarubizhni modeli finansovoho vyrivniuvannia ta perspektyvy yikh uprovdzhennia v Ukraini [Foreign models of financial equalization and prospects for their implementation in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 9, pp. 43–54. (in Ukrainian)

4. Sorhovytska Ya. H. (2016) Teoriia i praktyka funktsionuvannia finansovoho vyrivniuvannia v Ukraini [Theory and practice of financial equalization in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta sviatove hospodarstvo*, no. 7 (3), pp. 107–111. (in Ukrainian)

5. Lopushynskyi I.P. (2016) Shcho maie znaty deputat mistsevoi rady [What a local council deputy should know]. *Biudzhetni protses na mistsevomu rivni*. Kyiv, Instytut Politychnoi Osvity, 240 p. (in Ukrainian)

6. Official web-site of Ministry of Finance of Ukraine (2022) Under military status, the monthly schedule of the state budget of Ukraine was fulfilled by 92.9%. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-v-umovah-voyennogo-stanu-misyachnij-rozpis-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-vikonano-na-929> (accessed 25 April 2022).

7. Official web-site of State Treasury Service of Ukraine (2021) Reports on the implementation of the State Budget of Ukraine for the 1st quarter of 2019–2021. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 28 January 2022).

8. Official web-site of Ministry of Finance of Ukraine (2022) Execution of local budget revenues. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/vikonannia-dokhodiv-mistsevykh-byudzhetiv> (accessed 25 April 2022).

9. Osoblyvosti biudzhethnoho protsesu v umovakh voiennoho stanu. Detsentralizatsiia [Features of the budget process in martial law. Decentralization]. Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/14654> (accessed 25 April 2022).

10. Taranhul L. L., Koliada T. A. (2015) Osoblyvosti formuvannia mizhbiudzhethnykh finansovykh potokiv v umovakh zaprovadzhennia biudzhethnoi detsentralizatsii v Ukraini [Features of formation of interbudgetary financial flows in the conditions of introduction of budgetary decentralization in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 3, pp. 30–44. (in Ukrainian)

11. Kolomiiets T. V., Patytska Kh. O. (2015) Podatkova spromozhnist yak pokaznyk finansovoi avtonomii terytorialnoi hromady [Tax capacity as an indicator of financial autonomy of the territorial community]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, no. 4, pp. 14–17. (in Ukrainian)

12. Suntsova O. (2010) Mistsevi finansy [Local finance]. Kyiv, Tsentr navchalnoi literatury, 488 p. (in Ukrainian)

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ КОРОНОВІРУСУ COVID-19 НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE ACTIVITIES OF BUSINESS ENTITIES

У статті визначено, що пандемія COVID-19 стала справжнім викликом як для підприємств, які були змушені пристосуватись до нових реалій, так і для домогосподарств. Спалах коронавірусної хвороби на початку 2020 року, що перетворився на масштабну пандемію, та подальші карантинні обмеження суттєво вдарили майже по всіх сферах бізнесу як в Україні, так і у світі. Результати дослідження, проведеного ще у перший місяць карантину, свідчать про те, що на період карантинних обмежень свою роботу призупинили 29% українських компаній, а 6% – повністю закрили свій бізнес. Здійснено аналіз впливу карантинних заходів на окремі галузі діяльності підприємств, що найбільше постраждали. Виокремлено основні проблеми, які постають перед суб'єктами господарювання внаслідок запровадження карантину та дослідження шляхів трансформації бізнесу задля можливості ефективного функціонування в умовах пандемії. Досліджено механізми надання державної підтримки для бізнесу та їх ефективність.

Ключові слова: пандемія, бізнес, карантинні обмеження, адаптація, державна підтримка.

УДК 338.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-31>

Чубка О.М.

к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет
«Львівська політехніка»

Ливдар М.В.

к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет
«Львівська політехніка»

Климко А.Р.

студентка
Національний університет
«Львівська політехніка»

Chubka Olha

Lviv Polytechnic National University

Lyvdar Marta

Lviv Polytechnic National University

Klymko Anzhelika

Lviv Polytechnic National University

COVID-19 has affected almost all businesses in Ukraine. In addition, it showed how insecure both business owners and hired employees can be. From March 2020, the Ukrainian authorities repeatedly altered the conditions of quarantine restrictions, trying to find a balance between the effective impact on the COVID-19 incidence and their consequences for business. Consequently, entrepreneurs had to look for new strategies of conduct constantly. The 2021 economic situation is still influenced by the spread of the COVID-19 pandemic against the backdrop of emergent COVID strains, the ongoing vaccination campaign and the growing level of society's adaptation to new conditions. The Ukrainian authorities are making attempts to help entrepreneurs and revive business. 240.900 persons decided to become sole proprietors during the quarantine, that is 5.000 less than in the same months before the quarantine. The largest number of sole proprietors was in the field of programming (more than 30 thousand), provision of information (6.39 thousand) and other individual services (5.44 thousand). Sole proprietor businesses were actively launched in the field of delivery and health care. Tourism, the restaurant business and the sale of non-food products and the provision of services were most affected. One of the industries most affected by the pandemic is the restaurant business. Ukrainians were much less likely to visit coffeeshops and restaurants in 2020. Consequently, many of them never managed to survive the quarantine year. The results of the study, conducted in the early quarantine period, indicate that 29% of Ukrainian companies suspended their work during the quarantine restrictions, and 6% closed down their business. The analysis of the impact of quarantine measures on particular sectors of activity of the most affected enterprises is carried out. The research specified challenges faced by economic entities due to the introduction of quarantine and the study of ways of business transformation for effective functioning in the pandemic. The mechanisms of providing state support for business and their effectiveness are analyzed.

Key words: pandemic, business, quarantine restrictions, adaptation, state support.

Постановка проблеми. Пандемія COVID-19 внесла багато змін у життя людей та роботу практично всіх галузей економіки. Раптова криза, спричинена коронавірусною інфекцією, змусила підприємців знизити ділову активність, громадян – пристосуватись до карантинних обмежень, а владу розробляти механізми для стримування вірусу та ефективного функціонування економіки. Складність подолання спричинених пандемією проблем зумовлена високим рівнем невизначеності та необхідністю знаходити баланс у вирішенні медичних, економічних і соціальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вплив пандемії, спричиненої поширенням коронавірусної інфекції, на глобальну та економіку України зокрема досліджують багато авторів. Серед вітчизняних вчених, можна виділити таких: Л. Водянка, В. Дієсперов, О. Амоша, Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, А. Колот, Е. Качан, Е. Лібанова, Л. Семів та багато інших. Попри достатню кількість наукових праць, присвячених кризі

COVID-19 та її впливу на діяльність суб'єктів господарювання, ця проблематика ще не до кінця вивчена і потребує подальшого ґрунтовного дослідження.

Постановка завдання. Метою та завданням статті є дослідження впливу пандемії на діяльність підприємств, виділення основних проблем та перспектив вирішення проблем, які постають перед суб'єктами господарювання внаслідок запровадження карантинних заходів, визначення ефективності державної допомоги на підтримку бізнесу та його діяльність в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Чи не найбільше карантин ударив по малому бізнесу. Маленькі крамниці та кав'ярні на кілька місяців втратили джерело доходу. На відміну від великих підприємств, вони не мали так званої "фінансової подушки", щоб пережити кризу COVID-19. Хоча держава робила та продовжує здійснювати певні спроби допомогти підприємцям, та багатьом з них так і не вдалося пережити карантинний рік.

Зараз в Україні зареєстровано 1,93 мільйона фізичних осіб-підприємців і за 2020 рік цей показник практично не виріс. Згідно з державними розрахунками, понад третина ФОПів потребує фінансової допомоги через карантин. У 2020 році зазнали високих збитків через карантин та відсутність фінансових резервів 86% підприємств. Причому кожен третій ФОП демонструє, що втратив від половини до 75% доходів, і водночас наростив борги. Половина малих підприємців через це думають про нові ніші для свого бізнесу [2].

З березня 2020 року по березень 2021 року в Україні закрилося 215,3 тис. (ФОП). Це майже на 50 тис. закритих бізнесів більше, ніж в аналогічні місяці 2019-2020 років. Найбільше підприємств закрилося у сферах складського господарства і транспорту (майже 11 тис.), оптової торгівлі (5,6 тис.), телерадіомовлення (2,69 тис.).

Кількість людей, які вирішили відкрити ФОП під час карантину, становила 240,9 тис., що на 5 тис. менше, ніж в аналогічні місяці до карантину. Найбільше нових ФОПів відкрилося у сфері програмування (понад 30 тис.), надання інформаційних (6,39 тис.) та інших індивідуальних послуг (5,44 тис.). Також активно відкривалися ФОПи у сфері доставки та охорони здоров'я [3].

Однією з галузей діяльності підприємств, яка найбільше постраждала під час пандемії – ресторанний бізнес. Українці у 2020 році значно рідше бували у кав'ярнях та ресторанах. Але й ті, що приходили, приносили цим закладам в рази менше виручки. У перші три місяці від початку українських карантинних обмежень доходи закладів громадського харчування впали у 3–4 рази. У травні ресторани працювали десь на половину потужності. Статистика свідчить, що навіть у серпні 2021 року цей показник не вийшов на рівень до карантинного лютого 2020 року.

З одного боку карантинні обмеження призвели до зростання обсягів доставки їжі на 20-25%, але в той же час, зокрема внаслідок падіння платоспроможності українців, замість відвідування ресторанів значна кількість почала віддавати перевагу домашнім стравам.

Згідно з опитуванням Української ресторанної асоціації у червні 2020 року 24% закладів в Україні працювали лише на літніх майданчиках. 18% локацій працювали на терасі, а також здійснювали доставку. 16% опитаних респондентів зазначили, що їхній заклад працював на доставку та приймав гостей на терасах і в залі, а 13% відповіли, що годували гостей на літній терасі та в залах, але доставкою не займалися. В залі та на доставку працювали 4%, тільки у залі – 6%, а тільки на доставку та самовиніс – 8%. 11% опитаних зазначили, що їх заклади були повністю закриті у червні [7].

У квітні та травні працювала третина від усіх українських кафе і ресторанів, включно із тими,

хто взявся за доставку чи продавав їжу з собою. У червні змогли відновитися 4 із 5 закладів громадського харчування, і приблизно на такому рівні галузь тримається донині. Решта, тобто 20% українського ресторанного бізнесу, закрилася назавсім. Навіть найвідоміші ресторани незважаючи на вдале розташування, репутацію і постійних клієнтів, зазнали великих збитків і додатково кредитуються, щоб адаптуватись до нових реалій.

Туристична галузь України також однією з перших відчула на собі наслідки локдауну. У 2020 році витрати українців на закордонні подорожі впали майже вдвічі – з 8,5 млрд доларів до 4,7 млрд доларів. Більшість готелів до середини травня 2020 року залишались зачиненими та не мали можливість офіційно приймати відвідувачів. Також обмеження торкнулися масових заходів – фестивалів, концертів, спортивних змагань, які зазвичай приваблюють гостей з різних міст та країн. Туристичні агентства підраховували збитки – за рік вони заплатили на чверть менше податків з доходу. Рятувала ситуацію від повного закриття ліберальна політика Туреччини, Єгипту та деяких інших країн, що залишалися відкритими для українців.

Із середини березня до кінця червня 2020 року кордони були закриті, і туристичний бізнес простоював. Польоти почали відновлюватися лише на початку липня і то з обмеженим асортиментом. За 2020 рік туристичні агенції втратили близько 70% клієнтів. Ситуація з коронавірусом була суворою і непередбачуваною. Залізниця й готелі то закривалися, то відкривалися. Люди не знали, чого чекати, тому їм було важко планувати. Проте готелі, орієнтовані на внутрішній туризм, виграли завдяки закритим кордонам та карантинним обмеженням. Вийти в плюс у рік карантину вдалося переважно готелям у курортних місцечках Карпат та на чорноморському узбережжі. У великих містах, зокрема в Одесі, валовий дохід готелів зменшився майже вдвічі. У Києві та Львові готелі були збитковими [1].

Хоча все змінилось влітку 2021 року – після налагодження прямого авіасполучення з країнами Перської затоки до України приїхали тисячі туристів із Саудівської Аравії. Україна стала альтернативою Євросоюзу, який впроваджує жорсткі обмеження для в'їзду іноземців-туристів, включаючи громадян країн Перської затоки. При чому варто додати, що у 2020 році Україна спростила візовий режим із Саудівською Аравією. Отже, зважаючи на вищенаведені фактори, а саме – відсутність бюрократичних перепон, наявності туристично-розважальної інфраструктури, автентичності та обмеженості пропозиції на глобальному ринку туристичних послуг, наша держава загалом та туристична галузь зокрема, почали різко оговтуватись від понесених збитків та пристосовуватись до нових споживачів цієї сфери послуг.

Проте для того, аби втримати мандрівників з країн Близького Сходу в умовах, коли кордони Європи відкриваються для всіх охочих, потрібно постійно розвиватись та вдосконалюватись. Тепер необхідно проаналізувати, чого не українському туризму не вистачає, аби привабити ще більше споживачів, і намагатися будувати з мандрівниками довгострокові партнерські відносини.

Підприємці в торгівлі та сфери послуг теж адаптуються до умов карантину. Перукарні та салони краси перейшли в режим «виїзду до клієнта», ресторани опановують онлайн-торгівлю, книгарні пропонують доставку своїх книг із рекордними знижками. Саме так власники бізнесу намагаються пристосуватись до нових реалій та вийти на беззбитковий рівень.

Всупереч стресовим умовам для економіки, окремі сфери почали розвиватись: служби доставки, поштові сервіси та онлайн-магазини. Саме в цей період поштові сервіси нарощують обсяги доставок, і паралельно кооперуються з супермаркетами, виробниками і онлайн-магазинами. При цьому служби доставок переорієнтовують клієнтів на безконтактну оплату і на реєстрацію в мобільних додатках. Зокрема з початку карантину кількість реєстрацій у мобільному додатку компанії «Нова Пошта» збільшилась на 15%, а кількість реєстрацій в особистому кабінеті на сайті – на 24%. Один з прикладів кооперації, що утворилась завдяки локдауну: 20 березня 2020 року «Нова пошта» разом з онлайн-магазином «Розетка» та мережею супермаркетів «АТБ» запустила доставку продуктів харчування додому. Але цей приклад – не поодинокий. Кооперуються і менші гравці ринку, яких чимало є в Україні, в цю структуру входять: магазин, онлайн-крамниця та служба доставки [8].

Незважаючи на те, що коронавірус навчив українську сферу послуг і торгівлю адаптуватись та доставляти до дверей покупця все, що завгодно, обсяг цього ринку досі залишається значно меншим, ніж традиційна торгівля до пандемії, тому в період кризи державна допомога є надзвичайно важливим фактором для підтримки як бізнесу та громадян, так і економіки країни. Масове безробіття потягне за собою нездатність громадян і компаній виплачувати кредити, що в свою чергу призведе до падіння економіки. В цьому плані було б доцільно дослідити міжнародний досвід державної підтримки в період пандемії COVID-19.

Уряди країн Європи підтримують підприємства, компенсуючи їх витрати на зарплати працівникам. Багато з цих країн виявили готовність підтримувати бізнес, оскільки там вже довгий час існують державні програми, зареєструвавши в яких підприємство, роботодавець може зберегти як власні фінансові ресурси, так і робочі місця, отримавши від фінансування тимчасового безробіття.

Німецький Бундестаг одразу після запровадження карантинних обмежень прийняв ряд соціальних пакетів з підтримки підприємств і громадян в період пандемії коронавірусу на загальну суму понад 750 мільярдів євро. Для допомоги малому бізнесу і громадянам виділено 156 мільярдів євро, які передбачають, серед іншого, скорочення податкових надходжень на 33,5 мільярда євро через податкові канікули. 50 мільярдів євро з цих грошей виділено на підтримку самозайнятих громадян, а також малих підприємств. Серед заходів соціальної підтримки населення: орендарі повинні бути захищені від втрати житла, навіть при наявності боргів по орендній платі.

Уряд Великої Британії послаблює законодавство про банкрутство, щоб дозволити підприємствам, які не можуть погасити борги через падіння економіки на тлі карантину, могли продовжувати діяльність. Бізнес-секретар Великої Британії заявив, що зміни дозволять британським компаніям-боржникам отримувати і здійснювати поставки. Також введено положення, яке тимчасово усуває персональну відповідальність директорів компанії під час пандемії. Також в Сполученому Королівстві облікова ставка була знижена в 3 рази – з 0,75% до 0,25%.

Французький уряд виділив 8,5 мільярда євро, щоб допомогти компаніям, які тимчасово відсторонили співробітників від роботи через карантин, виплачувати зарплати. Також уряд Франції пообіцяв забезпечити збереження всіх робочих місць після закінчення кризи. Впроваджена система дозволяє скоротити виплати працівникам до 70% за умови, якщо зарплата перевищує мінімальну в 4,5 рази. При цьому держава зобов'язується повністю компенсувати витрати підприємств на виплати працівникам. Державною програмою вже скористались більш, ніж 85% компаній країни.

США виділили 2,9 трильйони доларів, які витрачені на виплати американським громадянам і бізнесу, щоб запобігти економічним наслідкам і дати поштовх для розвитку бізнесу [9].

Щодо допомоги від українського уряду, на даний момент в Україні запроваджено 5 програм підтримки бізнесу:

- 1) кредитні канікули;
- 2) податкові преференції;
- 3) підтримка малого і середнього бізнесу;
- 4) підтримка агробізнесу;
- 5) інформаційна підтримка бізнесу.

Суть цих програм полягає у наступному: НБУ рекомендував банкам ввести особливий пільговий період обслуговування кредитів в період дії карантину для населення та бізнесу, а саме – повне або часткове звільнення від сплати тіла кредиту на час карантину з відповідним подовженням позики. Ця заборона розповсюджується на всі кредити фізичних осіб. Також у цей період заборонено

застосовувати штрафи, пені за прострочення виконання. Власникам малого і середнього бізнесу, які мають найманих працівників, надаватиметься допомога по частковому безробіттю. Мікро-, малі та середні підприємства мають можливість брати участь у програмах, що фінансуються з державного та місцевих бюджетів, зокрема у програмі «Доступні кредити 5-7-9%».

Податкові преференції:

- звільнення від нарахування та сплати плати за землю, яка використовується в господарській діяльності, податку на нерухомість за житлові приміщення за березень;
- обмеження застосування більшості штрафів за порушення податкового законодавства;
- мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок (виключення – перевірки щодо відшкодування ПДВ);
- збільшення лімітів річного доходу для ФОП 1, 2 та 3 груп;
- звільнення від сплати ПДВ при ввезенні товарів, необхідних для боротьби з коронавірусом.

Також Кабінет Міністрів України у державному бюджеті на 2021 рік передбачив 4,7 млрд грн на підтримку агропромислового комплексу. Надання державної допомоги передбачено за програмами: здешевлення придбання сільськогосподарської техніки та обладнання; здешевлення кредитів; розвиток фермерських господарств. Очікується, що за цими програмами допомогу отримають близько 9 тис. аграрних підприємств [6].

Згідно з проведеним опитуванням, результати якого наведені у табл. 1, робимо висновок, що громадяни схвально відгукнулись про ефективність державної допомоги.

Представники мікробізнесу найвище оцінили такий захід як звільнення ФОП від сплати єдиного соціального внеску за себе, в цей час як для малих і середніх підприємств найбільше значення мало зняття обмеження терміну відпустки за власний рахунок. При цьому представники всіх категорій підприємств серед найважливіших заходів підтримки назвали заборону проведення документальних та фактичних перевірок та заборону застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства. Також респонденти досить високо оцінили інформаційну підтримку, тобто державні послуги та інформаційні ресурси онлайн.

Слід зазначити, що на економічний розвиток у прогностичний постпандемічний період матиме вплив як комплекс антикризових заходів, вжитих Урядом для подолання негативних наслідків пандемії COVID-19, так і активна реалізація реформ відповідно до пріоритетів, визначених у стратегічних документах Уряду, зокрема у Програмі діяльності Кабінету Міністрів України та Національній економічній стратегії на період до 2030 року.

Як результат за базовим сценарієм у 2022 році прогнозується:

- зростання ВВП на рівні 3,8 відсотка;
- зростання ІСЦ (у розрахунку грудень до грудня) на рівні 6,2 відсотка;

Таблиця 1

Оцінка заходів підтримки бізнесу суб'єктів господарювання

Заходи	Мікропідприємства (%)	Малі підприємства (%)	Середні підприємства (%)
Відсутність перевірок	48	59	58
Відміна штрафів за податки	43	47	61
Звільнення ФОП від сплати ЄСВ	42	27	6
Інформаційна підтримка бізнесу	31	40	38
Відтермінування введення РРО	34	22	6
Довші відпустки за свій рахунок	24	50	66
Збільшення лімітів річного доходу	28	27	15
Відміна податків на нерухомість	21	35	44
Допомога з часткового безробіття	21	20	27
Карантини визнано форс-мажором	22	29	34
Регулювання єдиного податку	21	20	27
Пільговий період кредитів	18	19	12
Кредити 5-7-9%	13	17	23
Пільги за допомогу проти вірусу	7	11	10
Антивірусні товари без ПДВ	6	6	12
Підтримка агробізнесу	3	4	6
Спрощення для державних підприємств	3	4	2

Джерело: складено авторами на основі [4]

- обсяг прибутку прибуткових підприємств на рівні 1 199,4 млрд гривень;
- обсяг фонду оплати праці найманих працівників і грошового забезпечення військовослужбовців на рівні 1 606,1 млрд гривень;
- рівень безробіття на рівні 8,5 відсотка;
- зростання обсягу експорту товарів та послуг на 6,5 відсотка;
- зростання обсягу імпорту товарів та послуг на 9,2 відсотка [5].

Отже, зважаючи на міжнародний досвід, можливості українського уряду та відгуки громадян, можна позитивно оцінити державні заходи для підтримки суб'єктів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Поширення у світі коронавірусної хвороби призвело до глобальної економічної кризи і Україна не стала виключенням. Уряд був змушений запровадити жорсткі карантинні заходи, через які постраждав бізнес, в свою чергу, підприємці опанували нові методи ведення бізнесу, шукали нових ідей та креативних рішень. Найбільше постраждали такі сфери, як туризм, ресторанний бізнес та продаж непродовольчих товарів і надання послуг.

Внаслідок падіння платоспроможності українців, зменшилась кількість відвідувачів у закладах громадського харчування, відповідно скоротились обсяги виручки, водночас карантинні обмеження призвели до зростання обсягів доставки їжі на 20–25%.

Туристична галузь зазнала величезних збитків у першому півріччі 2020 року, адже внаслідок закриття кордонів, обмеження внутрішніх перевезень та невизначеності ситуації з COVID-19 простоювали готелі та туристичні агенції. Проте після послаблення певних обмежень покращилась ситуація з внутрішнім туризмом, мандрівники надавали перевагу вітчизняним курортам, тим самим збільшуючи доходи українських підприємців. Перевагою також стала різниця між жорсткою політикою щодо перетину кордону туристів-іноземців країн ЄС та України, що дозволило залучити велику кількість споживачів з країн Перської затоки.

Наслідком кризи у сфері торгівлі та надання послуг став перехід до онлайн режиму, в цей час активно впроваджують цифрові послуги: електронну комерцію, платіжні системи та послуги замовлення та доставки.

Незважаючи на позитивну оцінку ефективності пакету державної допомоги для підтримки бізнесу окремими респондентами, все ж таки багато підприємців змушені були вдатись до крайніх мір – звільняти працівників, зменшувати заробітні плати, брати кредити або взагалі припиняти діяльність. Кожен локдаун, запровадження жорсткіших карантинних обмежень стає причиною зменшення ділової активності та збільшення рівня безробіття.

Допомога, яка була розрахована на рік з кожним місяцем втрачає свою ефективність, громадяни та бізнес намагаються пристосуватись до нових реалій – до карантинних прибутків можна більше не очікувати, та незважаючи на негативний вплив пандемії, криза спонукає нас змінюватись, рости й розвиватись, знаходити нові ідеї і переосмислювати звичні підходи до роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України Кабінетне дослідження. ГО «Центр прикладних досліджень» Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні. веб. сайт. URL: <https://cpd.com.ua/uk/vplyv-covid-19-ekonomika-ukrainy/> (дата звернення: 06.04.2022).
2. Hromadske. веб. сайт. URL: <https://hromadske.ua/posts/pandemiyi-vzhe-rik-yak-ukrayinski-fopi-ta-inshij-biznes-jogo-perezhlili> (дата звернення: 06.04.2022).
3. Економічна правда. веб. сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/24/672241/> (дата звернення: 06.04.2022).
4. КОВІД-19 та Україна: незалежний моніторинг та оцінка соціально-економічних наслідків пандемії для регіонів України. ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій». веб. сайт. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Special_research/2021/covid19_report_final1.pdf (дата звернення: 06.04.2022).
5. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року. Постанова Кабінету міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179 Київ. веб. сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Texteб>.
6. Програми підтримки бізнесу. Міністерство охорони здоров'я України. URL: <https://covid19.gov.ua/prohramy-pidtrymky-biznesu> (дата звернення: 06.04.2022).
7. Результати опитування операторів ресторанного ринку. веб. сайт URL: <https://www.ura.org.ua/post/results-of-anonymous-survey-of-restaurant-operators> (дата звернення: 06.04.2022).
8. Radiosvoboda. веб. сайт. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/sfera-posluh-i-karantyn/30500236.html> (дата звернення: 06.04.2022.)
9. Як уряди різних країн підтримують бізнес під час карантину? Рубрика. веб. сайт. URL: <https://rubryka.com/article/state-support-business/> (дата звернення: 06.04.2022).

REFERENCES:

1. Vplyv COVID-19 ta karantynnykh obmezhen na ekonomiku Ukrainy Kabinetne doslidzhennia. HO «Tsentр prykladnykh doslidzhen» Predstavnytstvo Fondu Konrada Adenauera v Ukraini [Impact of COVID-19 and quarantine restrictions on the economy of Ukraine Office study. NGO "Center for Applied Research" Representation of the Konrad Adenauer Foundation in Ukraine]. Available at: <https://cpd.com.ua/uk/vplyv-covid-19-ekonomika-ukrainy> (accessed 06 April 2022).

2. Hromadske. veb. sajt [Hromadske. web. site]. Available at: <https://hromadske.ua/posts/pandemiyi-vzhe-rik-yak-ukrayinski-fopi-ta-inshij-biznes-jogo-pe-rezhili> (accessed 06 April 2022).

3. Ekonomichna pravda. veb. sajt [Economic truth. web. site]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/24/672241/> (accessed 06 April 2022).

4. KOVID-19 ta Ukraïna: nezalezhnyj monitoryng ta ocinka socialjno-ekonomichnykh naslidkiv pandemiji dlja rehioniv Ukraïny. GhO «Instytut ekonomichnykh doslidzhenj ta politychnykh konsultacij». veb. sajt [KOVID-19 and Ukraine: independent monitoring and assessment of the socio-economic consequences of the pandemic for the regions of Ukraine. NGO "Institute for Economic Research and Policy Consulting"]. Available at: http://www.ier.com.ua/files/publications/Special_research/2021/covid19_report_final1.pdf (accessed 06 April 2022).

5. Pro zatverdzhennja Nacionalnoji ekonomichnoji strateghiji na period do 2030 roku. Postanova Kabinetu ministriv Ukraïny vid 3 bereznja 2021 r. № 179 Kyiv. veb. sajt [On approval of the National Economic Strat-

egy for the period up to 2030. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of March 3, 2021 № 179 Kyiv. web. site]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-202D0%BF#Texteb> (accessed 06 April 2022).

6. Prohramy pidtrymky biznesu. Ministerstvo okhorony zdorovia Ukraïny. [Business support programs. Ministry of Health of Ukraine]. Available at: <https://covid19.gov.ua/prohramy-pidtrymky-biznesu> (accessed 06 April 2022).

7. Rezultaty opytuvannja operatoriv restorannoho rynku. veb. sajt [Results of the survey of restaurant market operators. web. site]. Available at: <https://www.uara.org.ua/post/results-of-ananonymous-survey-of-restaurant-operators> (accessed 06 April 2022).

8. Radiosvoboda. Available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/trudova-migratsiya/30937742.html> (accessed 06 April 2022).

9. Yak uriady riznykh krain pidtrymuiut biznes pid chas karantynu? Rubryka. veb. sajt [How do governments of different countries support business during quarantine? Heading. web. site]. Available at: <https://rubryka.com/article/state-support-business/> (accessed 06 April 2022).

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ORGANIZATION OF RECEIVABLES ACCOUNTING

У статті розглянуто питання організації обліку дебіторської заборгованості на торгівельних підприємствах. Удосконалення організації обліку дебіторської заборгованості дозволить покращити систему управління нею та фінансовий стан торгівельного підприємства в кінцевому підсумку. Обґрунтовано потребу класифікувати дебіторську заборгованість на розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких ще не настав; розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких настав; розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений та відповідно із вітчизняними та іноземними покупцями та замовниками. Рекомендовано доповнити Робочий план рахунків відповідними субрахунками. Розкрито формування інформації за кожним субрахунком в частині відповідальних осіб. Наведено первинні документи як підґрунтя правильного відображення господарських операцій в обліку. Виокреслено напрями подальших досліджень, зокрема розробка альбому первинних документів та графіка внутрішнього документообігу з метою удосконалення контроль-ного та аналітичного процесів на досліджуваному торгівельному підприємстві.

Ключові слова: організація, облік, дебіторська заборгованість, класифікація, субрахунки, первинні документи, торгівельні підприємства.

УДК 657.432

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-32>

Долішня Т.І.¹

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу
Озар Т.С.
магістрант
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Dolishnia Tetiana

Ivano-Frankivsk National
Technical University of Oil and Gas
Ozar Tetiana
Ivano-Frankivsk National
Technical University of Oil and Gas

The purpose of the article is to elucidate some aspects of the organization of accounts receivable for improvement in trading enterprises. To achieve the goal, the research tools were used, namely: analysis and synthesis, induction and deduction (problem statement); comparison, systematization and theoretical generalization (the classification of receivables, recommendations of additional sub-accounts, consideration of primary documents); graphical method for rational, compact, and visual presentation of research material; causality method and abstract-logical method were used in the development of further research areas. Improving the organization of accounts receivable will advance its management system and the financial condition of the trading enterprise. The research justified the need to classify receivables into settlements with buyers and customers whose payment is not yet due; settlements with buyers and customers whose payment is due; settlements with buyers and customers whose payment is overdue and with domestic and foreign buyers and customers, respectively. It is recommended that the Chart of Accounts be supplemented with appropriate sub-accounts. The collection of information on each sub-account in terms of responsible persons is covered. The source documents are provided as a basis for correct representation of business transactions in accounting. Areas of further research are highlighted: in particular, the development of an album of primary documents and a schedule of internal document circulation to improve the control and analytical processes at the studied trading enterprise.

Key words: organization, accounting, receivables, classification, sub-accounts, primary documents, trade enterprises.

Постановка проблеми. Особливе місце в системі функціонування торгівельного підприємства посідає постійне та вчасне постачання товарів. Основним завданням запровадження управління дебіторською заборгованістю є не тільки мінімізація термінів її погашення, а і зменшення суми прострочених боргів. Також важливим аспектом є не просто зменшити суму простроченої дебіторської заборгованості, а й не втратити покупців і збільшити обсяг реалізації товарів.

Дебіторська заборгованість має чималу питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Для зовнішніх користувачів інформація про стан дебіторської заборгованості є дуже важливою, оскільки саме її зростання показує фінансову нестабільність та погіршення платоспроможності підприємства [1].

Тому питання вдосконалення організації обліку дебіторської заборгованості є важливим та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми організації обліку дебіторської заборгованості досліджувались багатьма вченими-економістами. Значну увагу їм приділили у своїх працях М. Д. Білик [2], Л. В. Городянська [3], Г. В. Нашкерська [4] та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття окремих аспектів організації обліку дебіторської заборгованості для її вдосконалення на торгівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розрахунки з покупцями та замовниками є важливою складовою розрахункових операцій та впливають на формування значної частини грошових коштів. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 10 «Дебіторська заборгованість» регулює ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками. У відповідності до якого «дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів на

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0972-4219>

певну дату. Дебіторами є всі юридичні чи фізичні особи, які в наслідок минулих подій заборгували підприємству певну суму грошових коштів» [5].

На думку багатьох фахівців класифікація дебіторської заборгованості на довгострокову і поточну є неоднозначною. Одні фахівці вважають такий поділ важливим інструментом фінансового аналізу, а з точки зору інших – класифікація дебіторської заборгованості не є необхідною [2].

Поточна дебіторська заборгованість – це заборгованість, яка виникає протягом звичайного операційного циклу або буде сплачена до дванадцяти місяців з дати балансу. А довгострокова, відповідно, – це та дебіторська заборгованість, яка не з'являється в у ході нормального операційного циклу та строки виплати якої більші ніж дванадцять місяців з дати балансу. Операційний цикл – це проміжок часу між придбанням запасів для провадження діяльності і отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг [6].

Білик М. Д. рекомендує класифікувати дебіторську заборгованість за рівнем ліквідності, а саме «...поділяти дебіторську заборгованість у балансі на довготермінову і короткотермінову залежно від терміну погашення» [2]. А Бланк І. О. у своїй праці [7] виділяє такі види дебіторської заборгованості: за товари, роботи, послуги, строк оплати яких не настав; за товари, роботи, послуги, неоплачені в строк; за векселями отриманими; за розрахунками з бюджетом; за розрахунками з персоналом та інші види дебіторської заборгованості.

Беззаперечно, що групування дебіторської заборгованості за певними ознаками є важливим аспектом раціональної організації обліку та дозволяє отримувати обґрунтовані висновки після проведення фінансового аналізу.

Відповідно до Плану рахунків активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій [8] та НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» можна представити види дебіторської заборгованості в такий спосіб [5] (рис. 1).

Поточна дебіторська заборгованість за товари у торговельного підприємства виникає за товари між етапами постачання і оплатою за розрахунками. Згаданий вид є найбільш поширеним на торговельних підприємствах, оскільки має невеликий термін реалізації домовленостей між постачальниками та покупцями. Але саме він має найбільший вплив на грошову стабільність і чітку платоспроможність суб'єкта господарювання, тому їх обсяг потрібно пильно контролювати. Кожне торговельне підприємство має обов'язкові платежі, виплати, податки, забезпечення тощо. Маючи гроші можемо закупити товар, забезпечити торговельне підприємство транспортними засобами, сплачувати обов'язкові податки до бюджету, виплачувати заробітну плату працівникам для нормального функціонування торговельного підприємства. Коли грошей немає, відповідно, не можемо ні закупити товар, ні забезпечити працівників заробітною платою, ні доставити цей товар покупцям, а отже, про нормальне функціонування торговельного підприємства не може йти і мови.

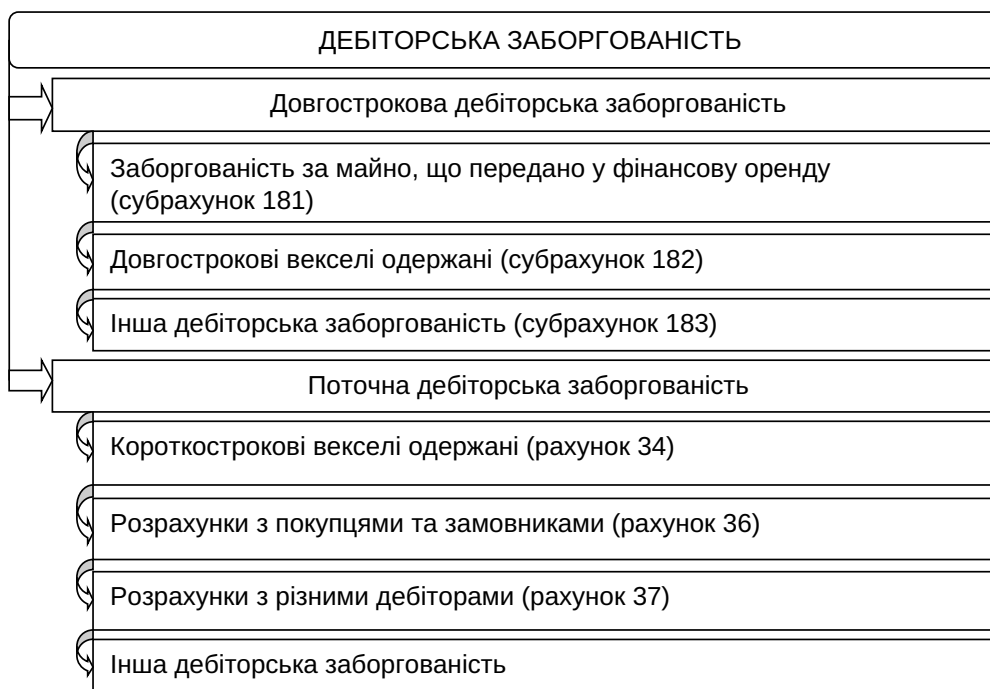


Рис. 1. Види дебіторської заборгованості згідно Плану рахунків та НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»

Джерело: систематизовано авторами на основі [8; 5]

Підставою появи невчасної і великої суми непогашеної дебіторської заборгованості може бути упущенням контрольованості працівниками, невірні розрахунки з покупцями та замовниками. Результатом цього є недодержання фінансової дисципліни. З метою зниження ризику погашення дебіторської заборгованості потрібно орієнтуватися на більшу кількість споживачів, тобто розширювати ринок збуту, пропонувати передоплати та створювати резерв сумнівних боргів.

У кожній господарській діяльності можливі непередбачувані обставини, які спричиняють недотримання своєчасності оплати зобов'язань, такими обставинами може бути банкрутство, неплатоспроможність, надзвичайні події, стихійні лиха.

Для обліку розрахунків з покупцями та замовниками в бухгалтерському обліку на торговельному підприємстві використовують рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та відповідно його субрахунки 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями».

З метою вдосконалення організації обліку поточної дебіторської заборгованості досліджуваного торговельного підприємства пропонуємо групувати її таким чином: розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких ще не настав; розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких настав; розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений відповідно із вітчизняними та іноземними покупцями та замовниками.

У результаті рекомендуємо доповнити Робочий план рахунків досліджуваного торговельного підприємства та запровадити поділ за такими субрахунками: 3611 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками, термін оплати яких ще не настав», 3612 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками, термін оплати яких настав», 3613 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений»; 3621 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких ще не настав», 3622 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких настав», 3623 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений».

Формування інформації здійснюватиметься таким чином:

– за субрахунками 3611 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками, термін оплати яких ще не настав» та 3621 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких ще не настав» буде закріплений адміністратор, який працює з обробкою замовлень. Відповідальна особа спілкуватиметься з покупцями про можливу передоплату за товар, що забезпечить покупця першочерговою доставкою товару, а нас

гарантіями про вчасну оплату. Або ж, якщо клієнту не підходить передоплата, він може оплатити за одержаний товар за фактом.

Підставою для відображення в обліку інформації про дебіторську заборгованість слугуватимуть такі первинні документи як видаткова накладна і товарно-транспортна накладна відповідно за домовленостями з покупцями. Окрім того, у зовнішньоекономічній торговельній діяльності можливе використання рахунку-фактури/інвойс. Наявність інвойсу підтверджує виникнення зобов'язання у покупця щодо оплати за товар придбаний за умови постачання товару після оплати. Умови оплати в інвойсі можуть містити інформацію про кінцевий термін оплати, можливі знижки при оплаті до завершення певного строку.

– за субрахунками 3612 «Розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати, яких настав» та 3622 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких настав» відповідальними є торгові представники, які нагадують покупцям за вчасність оплати за товар, контролюють надходження грошей на особовий рахунок підприємства або ж повідомляють про можливість особисто забрати гроші в торговій точці. Первинними документами в цьому випадку виступають ті документи, які підтверджують погашення дебіторської заборгованості – це підписання платіжного договору-доручення про одержання готівки під час візиту в торгову точку чи виписки з банку при використанні безготівкових розрахунків.

– за субрахунками 3613 «Розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений» та 3623 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений» відповідальним буде працівник, який здійснює кредитний контроль. Він веде юридичні розмови з покупцями й інформує про комплекс заходів, які будуть застосовані до відповідних осіб в разі непогашення ними даної заборгованості:

1) неможлива подальша доставка товару, до повного погашення простроченої накладної;

2) повернення товару у разі повної неплатоспроможності;

3) виставлення боржнику письмової вимоги – претензії стосовно оплати боргу за отримані товари. При чому відмітимо, що звернення із претензією у випадку порушення умов договору є правом, а не обов'язком.

Згідно Господарського кодексу у претензії зазначають: повне найменування і поштові реквізити заявника претензії та особи (осіб), якій претензія пред'являється; дата пред'явлення і номер претензії; обставини, на підставі яких пред'явлено претензію; докази, що підтверджують ці обставини; вимоги заявника з посиланням на нормативні акти; сума претензії та її розрахунок, якщо претензія підлягає грошовій оцінці; платіжні рекві-

зиту заявника претензії та перелік документів, що додаються до претензії [9].

4) подання позову в суд у зв'язку з недотриманням договору.

Окрім того, потрібно виокремлювати акумулювання інформації в розрізі сумнівної та безнадійної заборгованості на субрахунках 3613/11 «Розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений/сумнівна заборгованість», 3623/12 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений/сумнівна заборгованість», 3613/21 «Розрахунки з покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений/безнадійна заборгованість», 3623/22 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками, термін оплати яких прострочений/безнадійна заборгованість».

За відображення інформації на відповідних субрахунках відповідає головний бухгалтер, якому надають інформацію за кожною обліковою ділянкою і за кожним покупцем.

Висновок. Отже, правильна організація обліку дебіторської заборгованості допоможе відстежувати, контролювати і не допускати накопичення великих сум простроченої дебіторської заборгованості, що сприяє уповільненню товарообігу та поганому функціонуванню торговельного підприємства загалом.

Запровадження формування інформації в розрізі таких субрахунків уможливить вдосконалення організації обліку дебіторської заборгованості на досліджуваному торговельному підприємстві та стане надійним інформаційним підґрунтям для прийняття управлінських рішень.

Зважаючи на вищевикладене, предметом подальших досліджень повинен стати етап первинного обліку, зокрема розробка альбому первинних документів та графіка внутрішнього документообігу з метою вдосконалення контрольного та аналітичного процесів на досліджуваному торговельному підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнатенко Є. П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. №1. С. 38–42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_9 (дата звернення: 27.03.2022).
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24–36.
3. Городянська Л. В. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 6. С. 9–16.
4. Нашкерська Г. В. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. № 11. С. 31–37.

5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 (із змінами внесеними наказом Міністерства фінансів України № 588 від 29.09.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 28.03.2022).

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами внесеними наказом Міністерства фінансів України № 385 від 09.07.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 11.04.2022).

7. Бланк І. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. 2-е изд., перераб. и доп. Киев : Ника-Центр; Эльга, 2004. 656 с.

8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99> (дата звернення: 27.03.2022).

9. Господарський кодекс України : Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 18.04.2022).

10. Попова В. Д., Кузь В. І. Удосконалення обліку дебіторської заборгованості у контексті формування інформаційного забезпечення управління платоспроможністю суб'єкта господарювання. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Випуск 4(21). С. 104–109. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/4_21_ukr/20.pdf (дата звернення: 16.03.2022). DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-4-18>.

REFERENCES:

1. Hnatenko Ye. P. (2015) Analiz spivvidnoshennia debitorskoi ta kredytorskoi zaborhovanosti pidpriemstva [Analysis of the ratio of receivables and payables of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho. Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 38–42. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_9 (accessed 27 March 2022).
2. Bilyk M. D. (2003) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstv [Accounts receivable management]. *Finansy Ukrainy*, no. 12, pp. 24–36.
3. Horodianska L. V. (2007) Osoblyvosti orhanizatsii obliku debitorskoi zaborhovanosti na pidpriemstvi [Features of the organization of accounting of receivables at the enterprise]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 6, pp. 9–16.
4. Nashkerska H. V. (2009) Osoblyvosti vyznannia ta otsinky potочної debitorskoi zaborhovanosti za produktsiiu, tovary, roboty i posluhy [Features of recognition and measurement of current receivables for products, goods, works and services]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 11, pp. 31–37.
5. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 «Debitorska zaborhovanist» [National Regulation (Standard) of Accounting 10 «Accounts

Receivable»]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.10.1999 r. no. 237 (iz zminamy vnesenymy nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy no. 588 vid 29.09.2020 r.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (accessed 28 March 2022).

6. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalter-skoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» [National Regulation (Standard) of Accounting 1 «General Requirements for Financial Reporting»]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. no. 73 (zi zminamy vnesenymy Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy no.385 vid 09.07.2021r.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (accessed 27 March 2022).

7. Blank I. A. (2004) Finansovyy menedzhment [Financial management]. Kyiv: Nika-Centr; Elga. (in Ukrainian)

8. Plan rakhunkiv bukhhalter-skoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pid-priemstv i orhanizatsii [Chart of accounts for assets, capital, liabilities and business operations of enter-

prises and organizations]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 r. no. 291. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99> (accessed 27 March 2022).

9. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Economic Code of Ukraine] vid 16.01.2003 r. no. 436-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed 23 March 2022).

10. Popova V. D., Kuz V. I. (2020) Udoskonalennia obliku debitorskoi zaborhovanosti u konteksti formuvannia informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia platospromozhnistiu subiekta hospodariuvannia [Improving the accounting of receivables in the context of the formation of information support for the management of the solvency of the entity]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*, vol. 4(21), pp. 104–109. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/4_21_ukr/20.pdf (accessed 16 March 2022). DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-4-18>.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF ACCOUNTING AND FINANCIAL COMPONENTS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES' ECONOMIC SECURITY SYSTEM

У статті узагальнено підходи щодо інформаційно-аналітичного забезпечення обліково-фінансової складової системи економічної безпеки аграрних підприємств. У час нестабільної економічної ситуації в країні ефективне управління аграрним підприємством зобов'язує створити нову інформаційну систему, яка б надавала надійні, якісні та своєчасні дані керівному персоналу для прийняття ними управлінських рішень. Саме це привело до підвищення ролі економічної безпеки як одного із елементів системи управління підприємством. Обліково-фінансова складова економічної безпеки являє собою систему економічного керування підприємством, що знаходиться на перетині різних функцій управління і сфер діяльності господарства. В нинішніх умовах усесвітнього соціально-економічного розвитку, досить принципово важливим компонентом виступає інформаційно-аналітичне забезпечення процесу управління, що являє собою збір і опрацювання інформації, яка потрібна для ухвалення необхідних управлінських рішень. Основою економічної безпеки виступає бухгалтерський облік як визначальний елемент національної облікової системи, який регламентується державою. Розвиток обліку в аграрній сфері виробництва зумовлює необхідність забезпечення єдності методів обчислення системи фінансових показників і належне інформаційне відображення шляхом технічної, технологічної, організаційно-управлінської її економічної його єдності.

Ключові слова: облік, фінанси, аналіз, економічна безпека, інформаційно-аналітичне забезпечення.

The article summarizes the approaches to information and analytical support of the accounting and financial component of the agricultural enterprises' economic security system. At the time of unstable economic situation in the country, effective management of agricultural enterprises requires the creation of a new information system that would provide reliable, high-quality, and timely data for management staff to make management decisions. This has led to an increase of an economic security's role as one of the enterprise management system's elements. The accounting and financial component of economic security is a system of economic management of the enterprise, located at the intersection of different management functions and areas of activity of the enterprise. In the current conditions of global socio-economic development, a very important component is the information and analytical support of the management process, which is the collection and processing of information needed to make the necessary management decisions. The management of agricultural companies is certainly tasked with obtaining accounting and financial information, its processing, as well as the further formation and transmission of new derivative information in the form of management influences. In the practice of economic activity for effective management must be developed accounting and financial policy, which should ensure the achievement and strengthening of the optimal level of the economy's financial condition. Accounting, financial, tax, and management accounting data should be taken into account when implementing financial policy. Lack of necessary information, the use of doubtful or outdated data is a precondition for serious miscalculations in making the right decisions. Financial accounting is the basis of economic security and it is a defining element of the national accounting system, which is regulated by the government. The development of financial accounting in the agricultural production sector necessitates the unity of calculating methods' system of financial indicators and proper information reflection through technical, technological, organizational, managerial and economic unity. Thus, one of the ways to raise the agricultural economy is to improve the information and analytical support of agricultural enterprise management, which confirms the relevance of the research topic.

Key words: accounting, finance, analysis, economic security, information and analytical support.

УДК 657.1.011.56

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-33>

Поліщук О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет
садівництва

Мельник В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

Polishchuk Oleh

Uman National University of Horticulture

Melnyk Viacheslav

Pavlo Tychna Uman State Pedagogical
University

Постановка проблеми. В сучасних умовах одним із актуальних напрямів дослідження економічної науки виступає економічна безпека діяльності суб'єктів господарювання. Зростання інтересу до економічної безпеки підприємств привертає увагу вчених, фахівців-практиків, підприємців та представників влади. Важливість цієї проблеми викликана визнанням вагомості ролі економічної складової в забезпеченні безпеки господарств як складової національної безпеки держави.

У сучасних умовах діяльність вітчизняних підприємств, в тому числі і аграрних характеризується загостренням протиріч у сфері економіки, які знижують ефективність їх діяльності. Посилення

впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на економічну безпеку підприємств, які виявляються у розкраданні майна, корупції, шахрайстві, кіберзлочинності, недостовірних даних фінансової звітності, зниженні рівня інвестиційної зацікавленості й платіжного обороту, вимагають розробки відповідної системи захисту підприємств.

Враховуючи те, що інформаційним ресурсом підтвердження обліково-фінансової складової системи економічної безпеки підприємства є саме облікова система, то виникає потреба у використанні та удосконаленні облікового інструментарію і технологій обліку в модернізації фінансової

складової системи економічної безпеки господарств. Запровадження оновленого нормативного регулювання процесу бухгалтерського обліку як інструментарію інформаційно-аналітичного забезпечення обліково-фінансових елементів системи економічної безпеки підприємства буде ефективно впливати на економічне зростання суб'єктів підприємництва та їх інвестиційну привабливість й перехід на більш високий цивілізаційний рівень розвитку економіки держави загалом. Необхідність вирішення вказаних проблемних питань визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам економічної безпеки суб'єктів господарювання присвятили свої праці вітчизняні і зарубіжні дослідники, зокрема такі вчені: В. Алькема, Н. Літвін, Н. Брохун, Л. Новіченко, О. Губарик, О. Дилевої, А. Дюк, С. Легенчук, М. Городиський, Н. Майстренко, Т. Мулик, Я. Мулик, І. Нагорна, О. Подолянчук, Н. Правдюк, М. Правдюк, Н. Соловей, В. Гудима, В. Чепка, О. Матяш.

Незважаючи на отримані вагомі результати в сфері функціонування, діагностування та забезпечення економічної безпеки господарства, слід зазначити, що забезпечення фінансової складової системи економічної безпеки підприємства інформаційним ресурсом, з огляду на те, що саме фінанси суб'єкта господарювання характеризують стратегічні цілі його господарської діяльності, розглядається як другорядний процес, що на практиці призводить до результатів, які спотворюють реальний стан небезпеки та застосування неефективних заходів щодо забезпечення безпечних умов діяльності. Питання методології та організації облікової системи в інформаційному забезпеченні системи економічної безпеки у дослідженнях аналізують доволі стисло та не забезпечують чіткого окреслення напрямів подальшого її розвитку.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає в удосконаленні інформаційно-аналітичного забезпечення обліково-фінансової складової системи економічної безпеки підприємств шляхом розроблення науково-методичних підходів і надання практичних рекомендацій з урахуванням облікових аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах інтеграції економіки України в Європейське Співтовариство важливого значення набувають дослідження розвитку функціонування підприємств різних форм власності, напрямів ефективного використання ними своїх ресурсів. У зв'язку з цим виникає необхідність побудови організаційно-економічного механізму управління підприємством, здатного запровадити успішну діяльність, сталий розвиток, ефективно протидіяти загрозам та викликам безпеці суб'єктів господарської діяльності.

У країнах Західної Європи концепція економічної безпеки формувалася на базі усвідомлення поняття «безпека», яке з'явилося наприкінці ХІІ століття і трактувалося як стан відсутності або нейтралізації загроз, небезпеки, а також створення умов та соціальних інститутів, що його забезпечують. В Україні проблеми економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою (держави, регіону, галузі, підприємства) науковці почали досліджувати наприкінці ХХ століття [1, с. 21].

На мікрорівні, тобто на рівні підприємства, економічна безпека проявляється в забезпеченості стабільної діяльності та стійкого розвитку підприємства в умовах дестабілізуючих факторів, у попередженні та нейтралізації зовнішніх і внутрішніх загроз.

Багатогранність та складність проблеми економічної безпеки визначають багато факторів матеріального, інформаційного, фінансового характеру. Вирішення цієї проблеми можливе тільки за умови комплексного й системного підходу.

Отже, виходячи з позиції комплексного та системного підходу, вважаємо, що економічна безпека підприємства це результат системи управління підприємством, яка передбачає ефективне використання наявних ресурсів діяльності підприємства для його стабільного функціонування та подальшого розвитку, забезпечивши нейтралізацію впливу негативних зовнішніх і внутрішніх факторів на всіх стадіях господарювання.

Вітчизняні підприємства за умов економічної самостійності та в межах правового поля самі визначають свою економічну й облікову політику, організовують процес виробництва і реалізації продукції. Для забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання власники та керівництво мають побудувати стратегію безпеки й вживати певних заходів, тобто визначити механізм управління економічною безпекою підприємства. За основу повинна братися певна концепція щодо розробки комплексної системи забезпечення економічної безпеки діяльності підприємства, що включає в себе мету, завдання, принципи діяльності, об'єкт і суб'єкт, стратегію й тактику. Основною ціллю цієї системи є мінімізація зовнішніх та внутрішніх загроз економічному стану господарства, у тому числі його фінансовим, матеріальним, інформаційним та кадровим ресурсам [1, с. 177].

Значна кількість науковців, зокрема В. Г. Алькема, Губарик О. М., Дилевої О. А, Мулик Т. О., Мулик Я. І., при дослідженні проблеми економічної безпеки підприємства виходять з позицій системного підходу, згідно з яким економічна безпека розглядається як комплекс взаємопов'язаних підсистем, а саме: фінансова, інформаційно-аналітична, ресурсна, техніко-технологічна, соціальна (рис. 1) [1, с. 15; 3, с. 2; 6, с. 95].

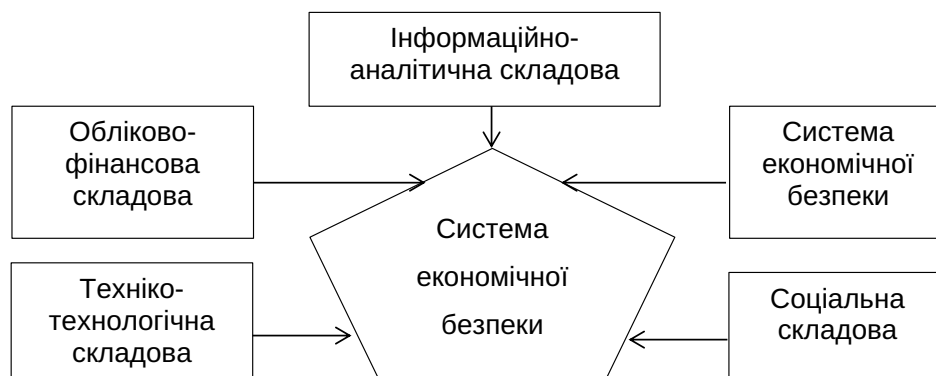


Рис. 1. Складові системи економічної безпеки господарства

Для функціонування фінансової складової системи економічної безпеки аграрних господарств потрібне дієве інформаційно-аналітичне забезпечення, базовим елементом якого є облікова інформація. Виявити деструктивні чинники впливу на економічну безпеку агроформувань та визначити ризики виникнення цих загроз можливо саме завдяки обліковій інформації. Як відомо, саме точність і правдивість є базовою якісною характеристикою облікової інформації. Достовірна, своєчасна й доречна інформація бухгалтерського обліку дозволить усунути такі негативні фактори, як незадовільний стан розрахунків з контрагентами, не своєчасна сплата податків, порушення платіжної і касової дисципліни, недостовірна фінансова звітність, втрата активів тощо [3, с. 2].

Проте, облікова інформація, виступаючи внутрішнім ресурсом забезпечення, за деяких обставин сама може нести значні ризики фінансовій складовій системи економічної безпеки підприємств. З огляду на те, що більшість господарств на теперішній час залишаються технологічно відсталими, енергоємними, із слабкою диверсифікацією продуктів і ринків, процес виробництва та конкурентоздатність продукції цих підприємств знаходяться на низькому рівні. Як відомо, на конкурентоздатність і рівень прибутковості підприємства впливає рівень витрат. Отже, здатність керівної ланки підприємства вчасно відреагувати на загрози дозволяє передбачити незадовільний стан сільськогосподарського виробництва та напрацювати напрями виходу з нього.

Досліджуючи проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки, можна стверджувати, що в інформаційній системі суб'єктів господарювання більшість інформації припадає на обліково-аналітичну.

О. А. Подолянчук зазначає, що обліково-аналітична інформація є інформаційним ресурсом управління системою безпеки підприємства, вона утворюється в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу. При цьому облік є базою для аналізу, а результати аналізу,

в свою чергу, є підставою для проведення синтезу та надання відомостей потенційному користувачеві цієї інформації [8, с. 83].

Для потенційного розвитку вітчизняних підприємств, зростання їх інвестиційної привабливості в сучасних умовах курсу на євроінтеграцію, достовірність фінансової інформації, яка концентрована у фінансовій звітності, набуває особливого значення. Зовнішні користувачі інформації як потенційні партнери або інвестори зацікавлені в об'єктивності й достовірності фінансової звітності та корисності розкриття фінансової корпоративної інформації. Зрозуміло, що від якості та ефективності подачі інформації залежать можливості залучення фінансових ресурсів на ринку капіталів, ціна цих ресурсів і вартість підприємства загалом.

З цією метою необхідним є вдосконалення механізму зміцнення системи економічної безпеки суб'єкта господарювання на кожному організаційному рівні, що здійснюється в декілька етапів. Організаційно-економічний механізм зміцнення системи економічної безпеки складається з таких етапів (табл. 1).

На першому етапі формується перелік зовнішніх та внутрішніх небезпек, які можуть вплинути на підприємство. Для вивчення та аналізування відкритої інформації з зовнішніх джерел аналізується інформація щодо ринків збуту та постачання, визначаються основні конкуренти.

На другому етапі за допомогою певних методів та процедур отримана інформація аналізується та оцінюється у кількісному та якісному вимірюванні щодо виникнення джерела загроз внаслідок незбалансованості економічних інтересів зацікавлених сторін.

Моніторинг загроз та відбір їх за вірогідністю настання та впливу на діяльність підприємства відбувається на третьому етапі.

Вибір методів реагування на ідентифіковані загрози, визначення переліку та доречності тих чи інших дій відносно нейтралізації загроз, фінансовий розрахунок можливих варіантів та вибір

Організаційно-економічний механізм зміцнення системи економічної безпеки

№ з/п	Етапи	Процеси	Методи, способи, інструменти системи економічної безпеки
1	Формування переліку зовнішніх та внутрішніх загроз, які можуть вплинути на підприємство	Виявлення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення переліку об'єктів аналізу	Вивчення та аналізування відкритої інформації з зовнішніх джерел, опитування працівників, зустрічі та консультування з керівниками підрозділів, керівництвом, засновниками підприємства
2	Виявлення та аналіз загроз та можливостей їх нейтралізації	Вибір методу збору та аналізу необхідної інформації, проведення якісної і кількісної оцінки	Визначення методів оцінки достовірності інформації, надійності джерел, SWOT-аналіз, Використання системи збалансованих показників для якісної та кількісної оцінки змін, визначення критеріїв віднесення до загроз
3	Моніторинг загроз	Моніторинг загроз та відбір їх за вірогідністю настання і впливу на діяльність підприємства	Застосування результатів аналізування, визначення критеріїв відбору загроз за вірогідністю настання, консультування з фахівцями
4	Вибір методів реагування на ідентифіковані загрози	Визначення переліку та доречності тих чи інших дій відносно нейтралізації загроз, фінансовий розрахунок можливих варіантів та вибір оптимального рішення щодо нейтралізації або зниження впливу на підприємство	Застосування результатів відбору, оцінки, фінансових та не фінансових показників, консультація фахівців

оптимального рішення щодо нейтралізації або зниження впливу на підприємство відбувається на четвертому етапі.

Цінність та значимість обліково-аналітичної інформації викликає значну цікавість у конкурентів, а отже, має бути надійно захищеною. Правовий захист як видова функція системи економічної безпеки підприємства представляє собою діяльність, спрямовану на захист економічних інтересів підприємства шляхом протидії загрозам протиправного характеру, застосовуючи нормативно-правове регулювання на загальному, галузевому рівнях та розроблених положень самим суб'єктом господарювання.

Технічний захист облікової інформації полягає у визначенні режиму доступу до неї, виходячи з положень посадових інструкцій та конфіденційності інформації. Інформаційно-аналітична діяльність, спрямована на формування динамічних прогнозів стосовно цілей, порядку дій, найкращої альтернативи для виконання місії підприємства та його майбутнього розвитку.

В свою чергу, підприємницькі ризики впливають на достовірність інформації про об'єкти бухгалтерського обліку, вартість капіталу та результат діяльності суб'єкта господарювання.

Аналіз ризику один із найважливіших етапів управління в системі економічної безпеки, мета якого одержання необхідної інформації щодо структури та властивостей об'єкта ризику та виявлення основних видів ризику, що впливають на цей об'єкт. Аналітик з питань економічної безпеки за допомогою таких методів бухгалтерського обліку,

як оцінка, калькуляція дасть інформаційну підтримку для прийняття управлінських рішень. Всі потенційні ризики доцільніше і вигідніше завчасно виявити, попередити або уникнути, ніж потім за допомогою управлінського впливу мінімізувати його наслідки.

Для мінімізації впливу інформаційних ризиків у системі економічної безпеки підприємства та дотримання методологічних та методичних положень і на рівні складання фінансової звітності запропоновано заходи з залученням експертів, аналітиків з питань економічної безпеки, що мають на меті зменшити рівень небезпеки хибного рішення внаслідок недбалих дій облікових працівників, дозволять мінімізувати суб'єктивізм бухгалтера при застосуванні професійного судження, зменшити можливі негативні наслідки інших деструктивних чинників впливу. Це сприятиме вдосконаленню інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової складової та оптимізації рівня економічної безпеки підприємства.

На наш погляд, передбачивши у внутрішньо-фірмових стандартах наявність альтернативних процедур щодо застосування професійного судження аналітика з питань економічної безпеки, управлінський персонал агроформування зменшить можливість спричинити суттєве викривлення про той чи той об'єкт судження. Аналітик з питань економічної безпеки, координуючи інформацію з зовнішніх та внутрішніх джерел, співставляючи історичну, оперативну та прогнозну інформацію, може формувати найбільш імовірний сценарій розвитку подій з високим ступенем достовірності.

Останні публікації показують, що науковці все частіше вбачають у системі обліку інструментарій управлінського процесу. Так, Правдюк Н.Л. та Правдюк М.В. доводять, що основну мету облікової політики можна розмежувати на складові, зокрема, відносно фінансової звітності метою є якісне представлення інформації у фінансовій звітності, підвищення економічної стійкості за рахунок застосування таких методів обліку, що зменшують фінансові ризики; відносно управлінської представлення своєчасної і релевантної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень і забезпечення на підставі цього зниження підприємницьких; відносно податкової представлення достовірної інформації з метою зниження податкових ризиків і оптимізації суми податкових платежів з урахуванням консенсусу інтересів підприємства і державних інститутів [9, с. 60].

Сформульований за результатами дослідження комплекс заходів щодо нейтралізації впливу зовнішніх та внутрішніх загроз в системі бухгалтерського обліку включає:

1. Організаційний рівень: визначення порядку обробки інформації на кожному етапі (паперовий чи електронний варіант, персональна відповідальність фахівців, місця, терміни зберігання інформації); розмежування прав доступу до інформації фахівців у відповідності до їх функціональних обов'язків; підвищення кваліфікаційного рівня облікових фахівців (проведення тренінгів, атестацій тощо);

2. Технічний рівень: гарантування захисту облікової інформації (застосування ліцензійного програмного забезпечення, порядку збереження інформації на електронних носіях); дотримання нерозголошення комерційної таємниці працівниками бухгалтерії;

3. Методичний рівень: організація служби внутрішнього контролю товариства.

Висновки з проведеного дослідження.

Необхідність застосування комплексного підходу до формування нормативно-правової бази інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової складової системи ЕБП в умовах євроінтеграції, має базуватись на поєднанні різних функцій управління, враховуючи єдність цілей, завдань, змісту, методів та форм впливу і взаємодії, що створить інформаційні умови для здійснення процесу виявлення й протидії різним загрозам, захисту інформації й достовірному відображенню у фінансовій звітності.

Організаційно-економічний механізм зміцнення системи економічної безпеки складається з таких етапів: формування переліку зовнішніх та внутрішніх загроз, які можуть вплинути на підприємство, виявлення та аналіз загроз та можливостей їх нейтралізації, моніторинг загроз, вибір методів реагування на ідентифіковані загрози.

На кожному етапі процесу управління системою економічної безпеки обліково-фінансова інформація не тільки відіграє важливу роль у визначенні загроз та своєчасному реагуванні для їх нейтралізації, а й безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алькема В. Г., Літвін Н. М., Кириченко О. С. Економічна безпека інноваційного підприємства. Київ : Крок, 2015. 320 с.
2. Брехун Н. С., Новіченко Л. С. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: теоретичне осмислення економічного змісту. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Випуск 2 (50). С. 299–304.
3. Губарик О. М., Дилевої О. А. Організація обліку як основа інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємств. *Ефективна економіка*. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5407>.
4. Дюк А. А. Формування організаційного-економічного потенціалу стратегічного розвитку підприємств за умов трансформаційних перетворень. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 26-1. С. 139–143.
5. Легенчук С. Ф., Городиський М. П., Майстренко Н. М. Захист бухгалтерських даних в умовах використання Інтернету речей: проблеми і перспективи діджиталізації обліку. *Облік і фінанси*. 2021. № 1 (91). С. 12–19.
6. Мулик Т. О., Мулик Я. І. Методичний інструментарій аналізу фінансової безпеки підприємств в системі економічних аспектів виробництва біопалива. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 9. С. 91–102.
7. Нагорна І. В. Економіко-сутнісний вимір інформаційного забезпечення в аналітичній системі управління фінансовою стійкістю. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Випуск 1 (49). С. 188–192.
8. Подолянчук О. А. Облікова інформація та її якісні характеристики відповідно до облікових стандартів. *Економіка. Фінанси, Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 8. С. 79–90.
9. Правдюк Н. Л., Правдюк М. В. Якість облікової інформації: сутність та методика оцінки. *Облік і фінанси*. № 2 (72). 2016. С. 58–64.
10. Соловей Н. В., Гудима В. Ю. Аналіз ділової активності підприємства як основа підвищення ефективності його діяльності. *Молодий вчений*. 2019. № 1 (65). С. 247–249.
11. Чепка В. В., Матяш О. К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск № 12. С. 649–655.

REFERENCES:

1. Aljkema V. Gh., Litvin N. M., Kyrychenko O. S. (2015) Ekonomichna bezpeka innovacijnogho pidpryjemstva [Economic security of an innovative enterprise]. Kyiv: Krok. (in Ukrainian)

2. Brokhun N. S., Novichenko L. S. (2017) Oblikovo-analitychne zabezpechennja upravlinnja pidpryjemstvom: teoretychne osmyslennja ekonomichnogho zmistu [Accounting and analytical support of enterprise management: theoretical understanding of economic content]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho universytetu*, vol. 2, pp. 229–334.

3. Ghubaryk O. M., Dyljevoj O. A. (2017) Orghanizacija obliku jak osnova informacijnogho zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv [Organization of accounting as a basis for information support of economic security of enterprises]. *Efektivna ekonomika (electronic journal)*, no. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5407>. (accessed 10 March 2022).

4. Djuk A. A. (2018) Formuvannja orghanizacijnogho-ekonomichnogho potencialu strategichnogho rozvytku pidpryjemstv za umov transformacijnykh peretvorenj [Formation of organizational and economic potential of strategic development of enterprises under the conditions of transformational transformations]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, vol. 26–1, pp. 139–143.

5. Leghenchuk S. F., Ghorodyskyj M. P., Majstrenko N. M. (2021) Zakhyst bukghaltersjkykh danykh v umovakh vykorystannja Internetu rechej: problemy i perspektyvy didzhytalizaciji obliku [Protection of accounting data in the conditions of using the Internet of Things: problems and prospects of digitalization of accounting]. *Oblik i finansy*, no. 1 (91), pp. 12–19.

6. Mulyk T. O., Mulyk Ja. I. (2016) Metodychnyj instrumentarij analizu finansovoji bezpeky pidpryjemstv v sys-

temi ekonomichnykh aspektiv vyrobnyctva biopalyva [Methodical tools for the analysis of financial security of enterprises in the system of economic aspects of biofuel production]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualjni pytannja nauky i praktyky*, no. 9, pp. 91–102.

7. Naghorna I. V. (2017) Ekonomiko-sutnisnyj vymir informacijnogho zabezpechennja v analitychnij systemi upravlinnja finansovuju stijkistju [Economic and essential dimension of information support in the analytical system of financial stability management]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho universytetu*, vol. 1 (49), pp. 188–192.

8. Podoljanchuk O. A. (2018) Oblikova informacija ta jiji jakisni kharakterystyky vidpovidno do oblikovykh standartiv [Accounting information and its qualitative characteristics in accordance with accounting standards]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualjni pytannja nauky i praktyky*, no. 8, pp. 79–90.

9. Pravdjuk N. L., Pravdjuk M. V. (2016) Jakistj oblikovoji informaciji: sutnistj ta metodyka ocinky [Quality of accounting information: the essence and methods of evaluation]. *Oblik i finansy*, no. 2 (72), pp. 58–64.

10. Solovej N. V., Ghudyma V. Ju. (2019) Analiz dilovoji aktyvnosti pidpryjemstva jak osnova pidvyshhenja efektyvnosti jogho dijajlnosti [Analysis of business activity of the enterprise as a basis for improving the efficiency of its activities]. *Molodyj vchenyj*, no. 1 (65), pp. 247–249.

11. Chepka V. V., Matjash O. K. (2017) Finansova stijkistj pidpryjemstva: sutnistj ta faktory vplyvu [Financial stability of the enterprise: the essence and factors of influence]. *Ekonomika i suspiljstvo*, vol. 12, pp. 649–655.

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ: АНАЛІЗ РЕЛЕВАНТНОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

MANAGEMENT DECISIONS: RELEVANCE ANALYSIS OF ACCOUNTING INFORMATION

У статті розглянуто залежність ефективного управління суб'єкта господарювання від обліково-аналітичної системи, яка відслідковує, аналізує, контролює господарську діяльність підприємства, з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Досліджено базові критерії облікової інформації, етапи її перетворення та класифікаційні ознаки. Розглянуто основні вимоги до облікової інформації та розкрито сутність витрат, які характерні для прийняття управлінських рішень у відповідності до принципу «різні витрати для різних цілей». На підставі досліджень праць науковців щодо релевантного підходу у процесі прийняття управлінських рішень узагальнено ключові правила релевантності та розглянуто шість послідовних кроків процесу прийняття управлінського рішення. Досліджено сутність та інструментарій аналізу релевантної інформації в типових господарських операціях, зокрема прийняття рішень щодо: спеціального замовлення; структури виробництва (асортименту продукції); управління в умовах обмежених ресурсів; ліквідація чи скорочення збиткової діяльності підприємства, тощо.

Ключові слова: інформація, витрати, релевантні витрати, нерелевантні витрати, альтернативні витрати, аналіз, прийняття управлінських рішень, виробництво, придбання, реалізація.

УДК 657.1:004

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-34>

Яловега Л.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Полтавський державний аграрний
університет

Лега О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Полтавський державний аграрний
університет

Прийдак Т.Б.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Полтавський державний аграрний
університет

Yaloveha Liudmyla

Poltava State Agrarian University

Leha Olha

Poltava State Agrarian University

Priyidak Tetiana

Poltava State Agrarian University

The article deals with the dependence of effective management of the subject of business on the accounting and analytical system that monitors, analyzes, controls the business activities of the company to make effective management decisions. The basic criteria of accounting information, stages of its transformation and classification features were examined. The basic requirements for accounting information, including: relevance, reliability, completeness, relevance and absence of systematic errors. The regulation of accounting information depending on the level of its application is investigated and four stages of its obtaining are considered. The process of making management decisions based on the principle of "different costs for different purposes" has been studied. The essence of definitions "relevant costs", "irrelevant costs", "actual costs", "alternative costs", "fixed costs" and "variable costs" has been revealed. Based on a study of scholars' work on the relevance approach in management decision-making, two rules of relevance are summarised. The first is that the information presented to management must guarantee that the right management decision is made. The second ensures that the information is presented in an easy-to-understand format that does not contain redundant information. At the same time the essence of the concepts of "relevant information" and "irrelevant information" has been revealed. It has been established that relevant information is useful and appropriate for making management decisions while irrelevant information is past costs and part of future costs which will remain unchanged under different alternatives. Six sequential steps of the management decision making process were researched, which include: understanding the problem; defining criteria; identifying alternatives; developing a decision model; collecting data; and making a decision. It has been established that specialists in management accounting perform the functions of accountants-analysts (internal consultants) that provide internal users with the relevant information. The essence and toolkit of the analysis of the relevant information in the typical economic operations, in particular decision-making on: special order; structure of production (product range); manufacture of semi-finished products of own production or purchase them from outside; management in conditions of limited resources; expansion or reduction of enterprise activity has been researched.

Key words: information, costs, relevant costs, irrelevant costs, opportunity costs, analysis, management decision-making, production, purchasing, sales.

Постановка проблеми. Ефективність роботи суб'єкта господарювання, здебільшого, залежить від управлінської діяльності, що забезпечує його економічну самостійність та конкурентоспроможність. Наразі зниження обсягу державного регулювання у поєднанні з посиленою конкуренцією з боку іноземних контрагентів, призводить до зміни умов функціонування підприємств, зокрема, і в частині скорочення життєвого циклу продукції, що зумовлено впровадженням новітніх технологій та вдоволенням різноманітних споживчих запитів.

Управлінський облік як складова інформаційної системи господарюючого суб'єкта, нині, потребує іншого підходу до його організації. Прийняття

управлінських рішень є однією з основних функцій управлінського персоналу, який зазвичай, зіштовхуються з проблематикою щодо: встановлення оптимальної структури виробництва (асортименту продукції); закупівлі комплектуючих деталей чи виготовлення їх самостійним шляхом; кількості та асортименту продукції, що реалізується; ціноутворення; каналів реалізації; можливостей стосовно спеціального замовлення, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження поняття релевантності інформації в управлінському обліку та з'ясування сутності витрат для прийняття управлінських рішень присвячені наукові праці Ф. Бутинця, К. Друрі, М. Пятова, В. Сопко та інших. Досліджен-

ням аналізу релевантної облікової інформації для прийняття управлінських рішень займалися П. Атамас, Ф. Голов, О. Карпенко, В. Плаксієнко. Однак наявність суперечливих питань та дискусій щодо інструментарію аналізу релевантності інформації для прийняття управлінських рішень, свідчать про високу актуальність й практичну значимість теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності понять «релевантна інформація» й «управлінські рішення» та дослідження інструментарію аналізу релевантності облікової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийняття управлінських рішень – це ґрунтовна частина менеджменту, де фахівці з управлінського обліку виконують функції бухгалтерів-аналітиків (внутрішніх консультантів), які забезпечують внутрішніх користувачів релевантною інформацією. Фахівці з управлінського обліку є компетентними у сутності рішень, які приймаються керівниками центрів відповідальності, оскільки дотичні до виробничих підрозділів, відділів закупівель та збуту, а відтак є відповідальними за збір, обробку та аналіз облікової інформації.

Наразі ефективність управління суб'єктом господарювання залежить від дієвої обліково-аналітичної системи, яка за допомогою релевантної інформації відслідковує, аналізує, контролює господарську діяльність підприємства, з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Для прискорення процесу збору й обробки оперативної інформації застосовують сучасні інформаційні системи у сфері бухгалтерського обліку, що насамперед, забезпечують підвищення ефективності прийняття правильних управлінських рішень.

Облікова інформація як різновид економічної інформації, характеризується базовими критеріями: точністю, оперативністю, достовірністю та проходить такі етапи перетворення: формування на основі первинних документів; групування у регі-

страх бухгалтерського обліку; обробка та аналіз даних; узагальнення у звітності.

Облікову інформацію на підприємстві класифікують за ознаками:

- інформація, що необхідна для ефективного управління підприємством (*аналіз витрат виробництва; маржинальний метод; метод аналізу витрати-обсяг-прибуток; аналіз релевантності інформації, бюджетування, тощо*);
- інформація, що відображає поточний фінансовий стан підприємства (*аналіз структури активів (майна) та пасивів (джерел їх утворення); розмір залучених до обороту матеріальних та фінансових ресурсів; результати господарської діяльності за звітний період, тощо*).

Основні вимоги до облікової інформації узагальнено на рис. 1.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», бухгалтерський облік являє собою процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [5].

Регулювання облікової інформації в залежності від рівня її застосування здійснюється на трьох рівнях: державний рівень (Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України); галузевий рівень (Положення, Методичні рекомендації галузевих міністерств); господарський рівень (Статут підприємства, Положення про організацію обліку, Наказ про облікову політику підприємства та внутрішні документи підприємства). Інформаційну базу для отримання облікової інформації наведено на рис. 2.

Із метою прийняття управлінських рішень витрати класифікуються за принципом «різні витрати для різних цілей», рис. 3.

Базовим принципом динаміки витрат є зміна витрат, що впливає на процес прийняття управлінських рішень відносно зміни ділової активності суб'єкта господарювання.

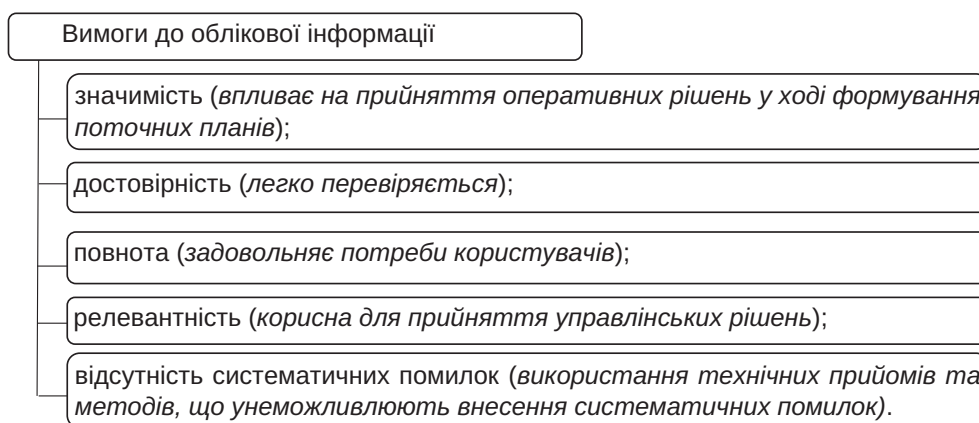


Рис. 1. Вимоги до облікової інформації



Рис. 2. Інформаційна база для отримання облікової інформації

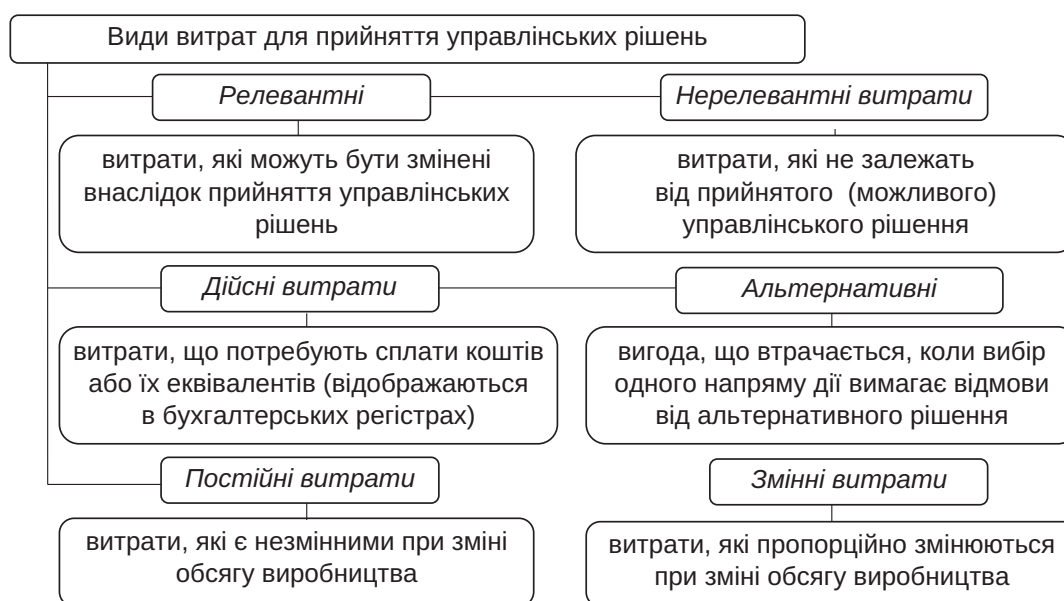


Рис. 3. Класифікація витрат із метою прийняття управлінських рішень

Від прояву ділової активності суб'єкта господарювання залежить рівень витрат щодо: обсягу виробництва; кількості розміщених замовлень; терміну функціонування виробничого обладнання; використання ресурсів тощо. У ході прийняття управлінських рішень, зазвичай, розраховуються альтернативні витрати, що є очікуваними вигодами, від яких відмовляються, віддаючи перевагу

одній альтернативі над іншою. Це не фактичні витрати, а прогнозні, на відміну від дійсних витрат, які визначаються за бухгалтерськими документами. З огляду на процес прийняття управлінських рішень важливою є лише відмінність між альтернативами, оскільки однакові статті витрат не впливають на прийняття управлінського рішення. Їх, як правило, не відображають у звіті, з метою

його спрощення для ефективного управління суб'єктом господарювання.

Особливого значення в управлінському обліку набуває релевантна інформація, оскільки є корисною для прийняття управлінських рішень. На підставі проведених досліджень щодо релевантного підходу у процесі прийняття управлінських рішень нами узагальнено два ключових правила релевантності. Перше – полягає в тому, що подана інформація для керівництва повинна гарантувати ухвалення правильного управлінського рішення. Друге – забезпечує представлення інформації у зручному для сприйняття форматі та не містить зайвої інформації, що заощаджує час для прийняття управлінського рішення.

Нерелевантна інформація – це несуттєві, надлишкові дані про витрати та доходи підприємства, використання яких може призвести до таких наслідків:

- прийняття помилкового рішення в результаті викривлення інформації щодо проблемної ситуації;

- зниження оперативності та підвищення трудомісткості процесу управління, викликане отриманням зайвої інформації, що збільшує час для прийняття ефективного управлінського рішення [4].

Відтак релевантні витрати (доходи) – це очікувані в майбутньому витрати (доходи), що відрізняються відповідно до альтернативних варіантів [1]. Нерелевантні витрати – це витрати минулих періодів та частина витрат майбутніх періодів, які є незмінними за умови різних альтернатив [6]. До них належать: минулі (незворотні) витрати; майбутні витрати – як результат раніше ухвалених рішень та витрати немонетарного характеру. Отже, дані минулих періодів щодо витрат є нерелевантною інформацією, проте важливою для дослідження поведінки витрат, а також планування величини витрат в майбутньому.

Процес прийняття рішень – це вибір із декількох альтернатив, що передбачає шість послідовних етапів, рис. 4.

I етап – «З'ясування проблеми». Виявлення причин виникнення проблемної ситуації, що призвела до зміни поведінки покупця: поява альтернативної продукції на ринку; посилення конкуренції; невдоволення якістю виробленої продукції, тощо.

II етап – «Визначення критеріїв». З'ясування пріоритетних критеріїв (кількісних чи якісних), оскільки вони, зазвичай, суперечать один одному. Зокрема, підвищення якості продукції суперечить рішенню щодо мінімізації витрат на її виробництво.

III етап – «Ідентифікація альтернатив». Вибір однієї альтернативи з-поміж кількох, які ідентифікуються керівниками центрів відповідальності.

IV етап – «Розроблення моделі рішення». Формування моделі прийняття рішення, що ґрунтується на елементах попередніх етапів та передбачає розуміння проблеми, алгоритму та інструментарію щодо її вирішення.

V етап – «Збір даних». Збір та обробка даних, які безпосередньо стосуються проблемної ситуації, а також шляхів та альтернатив щодо її вирішення.

Узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, що фахівець з управлінського обліку охоплює сферу вповноважень за всіма п'ятьма етапами, проте особливу відповідальність він несе саме за п'ятий етап, оскільки процес прийняття рішень потребує збору корисної інформації, що характеризується щонайменше трьома критеріями: точністю, релевантністю та своєчасністю. Разом із тим, йому необхідно навчитися виокремлювати релевантні витрати від нерелевантних, щоб заощадити час керівнику для прийняття ефективного управлінського рішення.

Дослідження наукових джерел стосовно аналізу релевантної інформації в типових господарських операціях свідчить про необхідність прийняття управлінських рішень задля вирі-

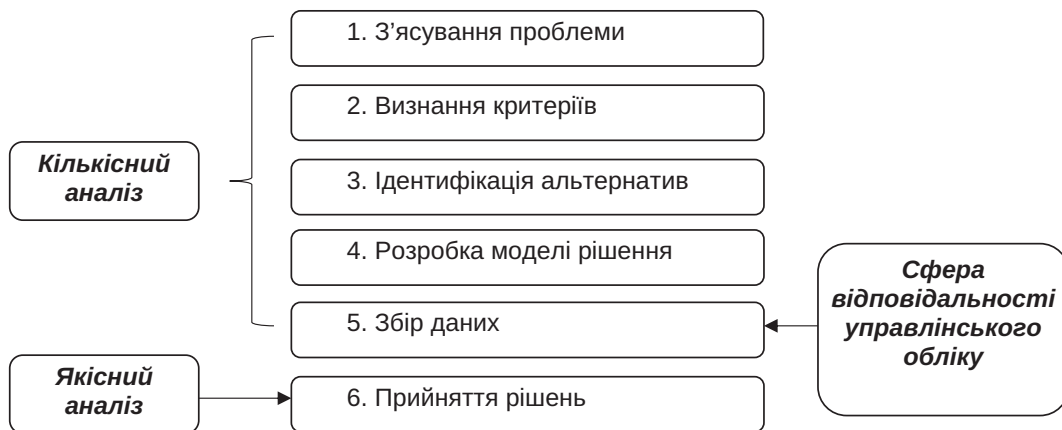


Рис. 4. Процес прийняття управлінських рішень

Джерело: [2]

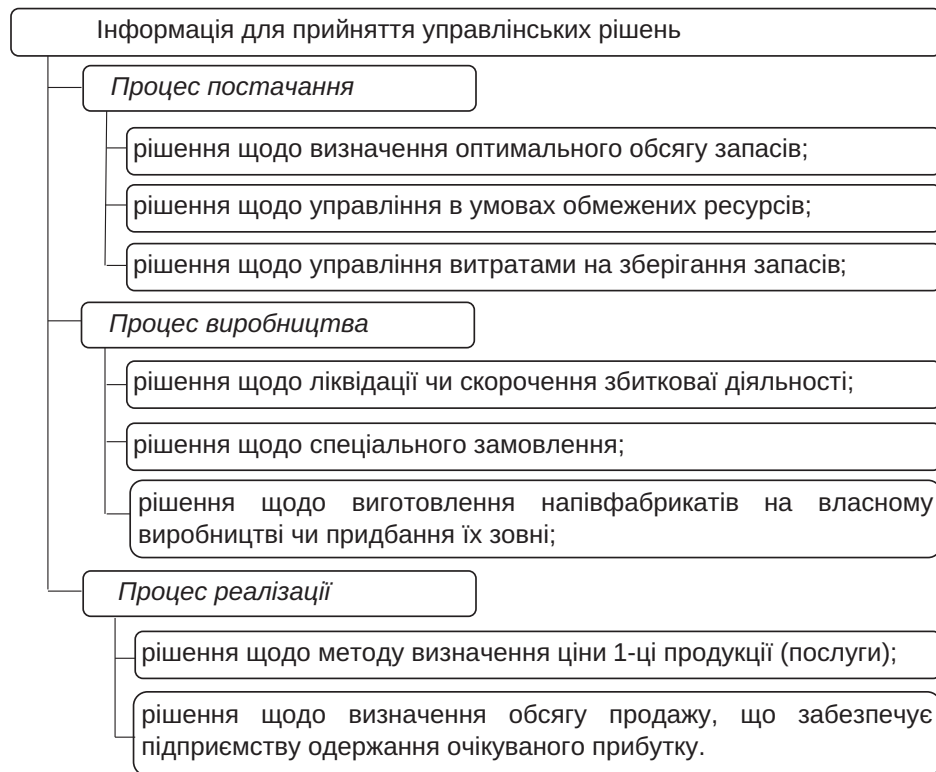


Рис. 5. Класифікація оперативних управлінських рішень за господарськими процесами

шення проблемних ситуацій у розрізі процесів господарської діяльності (постачання, виробництва, реалізації), основні з яких наведено на рис. 5.

Аналіз проблемних ситуацій, які найчастіше зустрічаються у господарській діяльності підприємств вимагають оперативного прийняття управлінських рішень. Відтак у кожному конкретному випадку необхідно проаналізувати відповідні релевантні витрати та застосувати методичний інструментарій управлінського обліку, що уможливить прийняття обґрунтованого управлінського рішення.

У табл. 1 узагальнено дослідження науковців щодо аналізу релевантності інформації у ході прийняття управлінських рішень.

Результати аналізу релевантної інформації та обґрунтування альтернативних рішень щодо проблемної ситуації акумулюється у внутрішніх управлінських звітах, які подають керівники центрів відповідальності вищому керівництву. Зміст, форма, періодичність складання й подання управлінської звітності встановлюється індивідуально на кожному підприємстві.

Управлінська звітність сприяє організації самоконтролю керівників структурних підрозділів та забезпечує здійснення: оцінки фактичного виконання запланованих показників діяльності; оцінки ефективності роботи окремих центрів відповідальності; підготовки інформаційних масивів, необхід-

них для прийняття управлінських рішень; налагодження комунікативних зв'язків між структурними підрозділами суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження.

Результат проведеного дослідження зводиться до наступного:

1. Обліково-аналітична система, що відображає факти господарських операцій підприємства й узагальнює показники його економічної діяльності є інформаційною базою у процесі прийняття управлінських рішень.

2. Прийняття ефективних управлінських рішень, залежить від вміння фахівця з управлінського обліку розмежовувати релевантну й нерелевантну інформацію, а також правильно застосувати релевантні дані в процесі аналізу існуючих альтернатив.

3. Управлінське рішення, ухвалене на основі релевантної інформації має безпосередній вплив на об'єкт управління, адже аналіз проблемної ситуації, визначає алгоритм та інструментарій конкретної програми дій.

4. Процес управління суб'єктом господарювання забезпечує керівництво важливою інформацією для: визначення стратегії й бюджетування; оптимізації використання ресурсів, навіть за умов їх обмеження; оцінки ефективності діяльності за центрами відповідальності; зниження рівня суб'єктивності у процесі прийняття управлінських рішень.

Аналіз релевантності інформації у ході прийняття управлінських рішень

Види управлінських рішень	
Сутність управлінських рішень	Інструментарій прийняття управлінських рішень
I. Рішення щодо додаткового замовлення за ціною нижчою за собівартість	
Обумовлене разовим замовленням на реалізацію продукції за ціною нижче звичайної або нижче собівартості, за умови, вільних виробничих потужностей	Аналіз прийняття такого рішення передбачає використання: - маржинального підходу (розрахунок змінних витрат на 1-цю продукції, маржинального доходу та коефіцієнта маржинального доходу); - диференціального аналізу релевантних витрат і доходів (розрахунок різниці між доходами й витратами за різними альтернативами). Прийняття даної пропозиції доцільне у разі, коли додатковий дохід перевищує додаткові витрати на виконання такого замовлення, за умови відсутності загрози деформації ринку.
II. Рішення щодо структури виробництва (асортименту) продукції	
Обумовлене пошуком оптимальної структури виробництва, що забезпечить максимальний прибуток підприємства, яке займається виробництвом декількох видів продукції	Аналіз прийняття такого рішення передбачає здійснення розрахунку: - маржинального доходу у розрізі асортименту продукції (уможливило визначити частку виручки, яка йде на покриття постійних витрат і забезпечує отримання прибутку); - маржинального доходу на 1-цю продукції (уможливило оцінити вплив даної продукції на загальний фінансовий результат; внесок кожного виду продукції у грошовий потік, що забезпечує покриття постійних витрат підприємства); Прийняття даної пропозиції доцільне у разі відсутності обмежень на внутрішні ресурси. Водночас аналіз у розрізі асортименту продукції уможливило виявити збиткову продукцію, від якої варто відмовитися та продукцію на якій варто зосередити увагу у ході пошуку нових ринків збуту.
III. Рішення щодо виготовлення комплектуючих у власному виробництві чи придбання їх зовні	
Обумовлене пошуком більш вигідних умов діяльності підприємства та визначення величини можливої економії витрат	Аналіз прийняття такого рішення передбачає: - для альтернативи «виробляти»: розрахунок релевантних витрат на 1-цю продукції: а) прямих матеріальних витрат; б) прямої заробітної плати; в) накладних витрат без нерелевантних витрат (амортизації, оренди тощо); - для альтернативи «купувати» – ціна, яку пропонує продавець. Прийняття даної пропозиції стосовно виробництва комплектуючих доцільне у разі, якщо витрати на їх виробництво нижчі за витрати на їх придбання.
IV. Рішення щодо заміни обладнання	
Обумовлене пошуком заміни обладнання, яке вимагає фінансових вкладень з можливим ризиком щодо досягнення стратегічних цілей підприємства	Аналіз прийняття такого рішення передбачає вибір однієї з двох альтернатив: - експлуатація старого обладнання з періодичними витратами на ремонт; - придбання нового обладнання за грошові кошти. Прийняття даної пропозиції стосовно заміни старого обладнання на нове передбачає аналіз лише релевантних витрат. Релевантними є статті витрат, що формують первісну вартість придбаного обладнання. Нерелевантними – балансова вартість старого обладнання. До релевантних доходів відносять: доходи від реалізації старого обладнання; приріст виробництва продукції із використанням нового обладнання; зниження витрат на оплату праці працівників, які обслуговують обладнання. Порівняння витрат та доходів за двома альтернативами уможливило прийняти правильне управлінське рішення.
V. Рішення щодо управління в умовах обмежених ресурсів	
Обумовлене пошуком оптимальної виробничої програми, що уможливить отримання максимального прибутку, за умови обмежених ресурсів	Аналіз прийняття такого рішення залежить від кількості обмежень: - одного обмеження (розрахунок показника маржинального доходу на 1-цю обмежувальний чинник); - двох обмежень (розрахунок здійснюють шляхом побудови та розв'язання системи лінійних рівнянь із двома невідомими або графічним методом); - кілька обмежень (розрахунок здійснюють за допомогою лінійного програмування, тобто математичного методу, що використовують для оптимізації виробничої діяльності шляхом розв'язання серії лінійних рівнянь з наявних обмежень). Прийняття даної пропозиції доцільне у разі недостатнього забезпечення матеріальними ресурсами, виробничими потужностями, попитом на продукцію, наявністю оборотних коштів тощо. Діючи в умовах обмежень, одного чи декількох, обираються ті види діяльності, які є вигідними за наявного дефіциту ресурсів, та забезпечують їх повне й ефективне використання.
VI. Рішення щодо ліквідації чи скорочення збиткової діяльності	
Обумовлене вибором підприємства у доцільності ліквідації чи скорочення обсягу його збиткової діяльності	Аналіз прийняття рішення ґрунтується на: калькулюванні змінних витрат; визначенні маржинального доходу; порівнянні витрат маржинального доходу з можливим скороченням постійних витрат; урахування зміни маржинального доходу від альтернативного використання звільнених потужностей. Прийняття пропозиції щодо закриття збиткового підрозділу доцільне за умови, коли втрата маржинального доходу буде меншою за економію постійних витрат.

Джерело: [1; 2; 4]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 440 с.
2. Верланов Ю. Ю., Бурлан С. А., Верланов О. Ю. Управлінський облік: сучасна теорія і практика: навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. 340 с.
3. Куць В. І. Бухгалтерський облік як інформаційна складова процесу прийняття управлінських рішень. *Бізнес-економіка, фінанси, облік і аудит*. 2014. № 3 (43). С. 100–107.
4. Плаксієнко В. Я., Яловега Л. В., Лега О. В., Прийдак Т. Б., Мокієнко Т. В., Канцедал Н. А. Управлінський облік: навчальний посібник [для студ. вищих навч. закл.] / за ред. В. Я. Плаксієнка. Полтава : ПП «Астроя», 2018. 250 с.
5. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень Закон України № 2164-VIII від 05 жовтня 2017 р. Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення: 25.04.2022).
6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.

REFERENCES:

1. Atamas, P. Y. (2006) *Upravlinskyi oblik: navchalnyi posibnyk* [Management Accounting: a textbook]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)
2. Verlanov Yu. Yu., Burlan S. A. & Verlanov O. Yu. (2015) *Upravlinskyi oblik: suchasna teoriia i praktyka: navchalnyi posibnyk* [Management accounting: modern theory and practice: a textbook]. Mykolaiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly. (in Ukrainian)
3. Kuts V. I. (2014) *Bukhhalterskyi oblik yak informatychna skladova protsesu pryiniattia upravlinskykh rishen* [Accounting as an information component of the management decision-making process]. *Biznes-ekonomika, finansy, oblik i audyt*. 3 (43), 100–107. (in Ukrainian)
4. Plaksiyenko, V. Ya. Yaloveha, L. V. Leha, O. V. Pryjidak, T. B. Mokiienko, T. V. and Kantsedal, N. A. (2018) *Upravlins'kyj oblik* [Management accounting], PP «Astraia». Poltava. (in Ukrainian)
5. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini» shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen Zakon Ukrainy № 2164-VIII vid 05 zhovtnia 2017 r. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
6. Sopko V. V. (2006). *Bukhhalterskyi oblik v upravlinni pidpriemstvom: navchalnyi posibnyk* [Accounting in enterprise management: a textbook]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

STRATEGIC ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

У статті висвітлено поняття та завдання стратегічного обліку, визначено головні передумови необхідності стратегічного обліку та його роль у процесі управління підприємством, розкрито особливості та актуальність стратегічного управлінського обліку для діяльності підприємств. Зміни умов ведення господарської діяльності підприємств, переорієнтація інформаційних потреб менеджерів спричинили активний розвиток стратегічного управління, яке передбачає розробку і реалізацію стратегії розвитку підприємств та вимагає нових підходів до формування інформаційної бази для ухвалення довгострокових управлінських рішень. Удосконалювання інформаційної бази вимагає кардинальної реорганізації традиційної системи бухгалтерського обліку та її перетворення на базі сучасних інформаційних технологій у комплексну систему стратегічного управлінського обліку

Ключові слова: стратегічний облік, стратегічне управління, облікова інформація, бухгалтерський облік, стандарти обліку, фінансова звітність, управління підприємством, користувачі інформацією.

The article highlights the concept and objectives of strategic accounting, identifies the main prerequisites for the need for strategic accounting and its role in the enterprise management process, reveals the features and relevance of strategic management accounting for enterprises. Changes in the business environment of enterprises, reorientation of information needs of managers have led to the active development of strategic management, which involves the development and implementation of enterprise development strategy and requires new approaches to forming an information base for long-term management decisions. Improving the information base requires a radical reorganization of the traditional accounting system and its transformation on the basis of modern information technology into a comprehensive system of strategic management accounting. An important trend in the development of accounting in the management of enterprises, which has been observed in recent years, is their focus on enterprise strategy. This is primarily due to the strengthening of the role of strategic management in the context of global changes in technology and management systems. The need to implement a component of strategic management in the accounting processes of the enterprise due to modern requirements for their effective operation, in particular: achieving competitive advantage, forming a positive image of the enterprise, gaining the trust of creditors, investors and partners and more. Practice shows that companies, in the absence of information of a strategic nature, often can not respond in a timely manner to strategic challenges of the external and internal environment in preparing strategic management decisions, thereby losing opportunities to improve efficiency and optimize costs. Strategic management accounting is a direction of development of management accounting, which has a strategic focus, the purpose of which is the formation of internal and external information necessary for making sound strategic decisions. The role of the accounting system in the strategic development of the enterprise is to provide the necessary accounting and analytical information to the management staff to determine the direction of action within the enterprise development strategy with minimal effort to prepare it and ensure high flexibility of accounting and analytical processes.

Key words: strategic accounting, strategic management, accounting information, accounting, accounting standards, financial reporting, enterprise management, information users.

УДК 657.1:658.29

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-35>

Ярема Я.Р.

д.е.н., професор кафедри обліку, аналізу і контролю
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Yarema Yaroslav

Ivan Franko National University of Lviv

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання при підготовці стратегічних управлінських рішень, які б забезпечували досягнення конкурентних переваг, довіру інвесторів та партнерів, формування позитивного іміджу підприємств, власникам і менеджерам необхідна повноцінна інформація про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства – стратегічного обліку.

Управлінський облік на стратегічному рівні має на озброєнні комплекс інструментів, здатних дієво сприяти досягненню довготермінових планів підприємства та зростанню ефективності реалізованих заходів у межах стратегії розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики обліку в системі стратегічного управління підприємствами присвятили праці багато вчених, зокрема, відомі учені світового рівня: Б. Райан, К. Сіммондс, Іннес Дж., а також вітчизняні дослідники: Власова О. Є., Ершова Н. Ю., Карлова І. О., Костякова А. А., Партин Г. О., Плікус І. Й., Попович В. І., Радіонова Н. Й.,

Рета М. В., Рубан Л. О., Сахно Л. А., Терехова В. А., Яценко В. та ін. Проте питання щодо теоретичних засад стратегічного управлінського обліку та його ролі у процесі управління підприємством залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Дослідити теоретичні основи стратегічного обліку, які поєднують у своєму складі поняття про сутність стратегічного обліку, його складові, мету, завдання, інструменти та роль стратегічного обліку в процесі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою тенденцією розвитку обліку в управлінні підприємствами, що прослідковується в останні роки, є їх орієнтація на стратегію підприємства. Це пов'язано передусім із посиленням ролі стратегічного управління в умовах глобальних змін у технологіях і системах управління. Необхідність впровадження складової стратегічного управління в облікові процеси підприємства обумовлена сучасними вимогами до ефективної їх діяльності,

зокрема: досягнення конкурентних переваг, формування позитивного іміджу підприємства, завоювання довіри кредиторів, інвесторів і партнерів тощо.

Практика показує, що підприємства, при відсутності інформації стратегічного характеру, досить часто не можуть своєчасно реагувати на стратегічні виклики зовнішнього та внутрішнього середовища при підготовці стратегічних управлінських рішень, тим самим втрачають можливості підвищення ефективності діяльності та оптимізації витрат.

Термін «стратегічний управлінський облік» (англ. – strategic management accounting) був вперше застосований К. Сіммондсом в 1981 році, який сформулював стратегічний управлінський облік як сферу обліку, що займається наданням і аналізом інформації про підприємства, а також їх конкурентів для потреб формування та контролю стратегії підприємства [1].

Іннес Дж. визначає стратегічний управлінський облік як засіб для забезпечення інформацією, необхідною для того, щоб підтримувати стратегічні рішення в організації [2].

Б. Райан розглядає стратегічний облік як єдність фінансового та управлінського обліку. Він вважає головною метою стратегічного обліку фінансовий аналіз чотирьох найважливіших чинників: зобов'язань, контролю, витрат (потоків готівки) і потенціалу організації, тобто концентрує

увагу на внутрішньому потенціалі організації, що визначає діапазон альтернативних можливостей, які можуть бути реалізовані у відповідних умовах [3].

У вітчизняних науковців є різні підходи щодо визначення сутності стратегічного управлінського обліку, які згруповано і подано у табл. 1.

Аналіз літератури показує, що серед науковців немає чіткого трактування сутності, змісту і напрямів розвитку стратегічного управлінського обліку. Сучасний управлінський облік дедалі частіше розглядають як складову процесу стратегічного управління, що пов'язано передусім із посиленням ролі стратегічного управління в умовах глобальних змін у технологіях і системах управління.

Стратегічний управлінський облік організовується кожним підприємством самостійно з урахуванням його специфіки, розміру, інформаційних потреб управління і не регламентується державними органами.

В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

існує визначення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку як «система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством». Відповідно до статті 8, п.5 цього Закону «підприємство самостійно розробляє систему внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та звітності» [13].

Таблиця 1

Підходи до визначення стратегічного обліку у працях вітчизняних вчених

Автор	Визначення стратегічного обліку
О. Є. Власова [4]	процес обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень для забезпечення стійкого фінансового та майнового стану підприємства в довгостроковій перспективі, та утримання вигідних і важливих ринкових позицій
Н. Ю. Єршова [5]	сфера знань і сфера діяльності, що пов'язана з формуванням і використанням інформації для потреб стратегічного управління
І. О. Карлова [6]	система інформаційного забезпечення всіх рівнів управління прогнозною, звітною та аналітичною інформацією для прийняття управлінських рішень і оцінки їх реалізації в процесі розробки і запровадження стратегій розвитку підприємства
А. А. Костякова [7]	напрямок розвитку управлінського обліку, що має стратегічну спрямованість та досягнення мети шляхом формування внутрішньої й зовнішньої інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень
Г. О. Партин [8]	подає стратегічний управлінський облік як окремий вид управлінського обліку поряд з поточним і оперативним
І. Й. Плікус [9]	інформаційна модель, що поєднує в рамках єдиної системи фінансовий і управлінський облік і забезпечує фахівців підприємства виробничою інформацією для прийняття ефективних рішень, а також забезпечує інвесторів інформацією для оцінки діяльності підприємства
Л. А. Сахно [10]	фінансовий аналіз проблем, що пов'язані з чотирма факторами: зобов'язаннями, контролем, готівкою (витрати) та потенціалом (чотири "С" – commitment, control, cash (cost), capability).
В. А. Терехова [11]	облікова система, адаптована до сучасного виробничого середовища, що включає багатомірну стратегію зв'язків за допомогою каналів поширення і визначення потреб споживачів
В. Яценко [12]	облікова система, яка об'єднує фінансовий й управлінський облік, стратегічне планування й контролінг

Джерело: узагальнено автором

Це, в свою чергу, вимагає чітких підходів до процесу формування облікової політики на підприємстві, відображення вибору альтернативного ведення стратегічного управлінського обліку, оскільки від вдало сформованої облікової політики, мети її формування значною мірою залежать ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку.

Облік у системі стратегічного управління сучасного підприємства є систематизованим процесом підготовки інформації для контролю виконання стратегії розвитку та прийняття управлінських рішень стосовно найбільш ефективного за певних умов виконання підприємством своїх ключових стратегічних завдань у той чи інший спосіб.

Специфіка формування ефективної системи обліку на стратегічному рівні підприємства визначається вибором керівництвом певних елементів цієї системи (підходів, методів, принципів, функцій, ресурсів, факторів, цінностей), а також їх комбінацією, які, комплексно взаємодіючи, сприяють реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства [14].

Організація стратегічного управлінського обліку включає технологічний процес збирання, реєстрації, нагромадження й перетворення певного виду економічної інформації в систему показників для забезпечення менеджерів підприємства всією інформацією, необхідною для управління і контролю розвитку компанії в інтересах її власників та інших зацікавлених сторін (рис. 1).

Стратегічний підхід до побудови системи обліку передбачає аналіз зовнішнього середовища, в якому існує підприємство, та відповідальність за обґрунтованість стратегії підприємства, обґрунтованість вибору стратегічних планів та імовірність їх виконання.

Користувачами інформації стратегічного управлінського обліку є керівники (власники), фахівці підприємства, які безпосередньо ухвалюють управлінські рішення. Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень треба мати не тільки

поточну оцінку господарських процесів, а й попередню оцінку для здійснення контролю та обґрунтування економічного рівня майбутнього стану виробництва. Інформація, що створюється системою стратегічного обліку, виступає інформаційною основою для формування та реалізації стратегії підприємств.

Оскільки технологічний процес перетворення планової, фінансово-облікової та аналітичної інформації складається з первинного, поточного і підсумкового обліку, то процес організації стратегічного управлінського обліку є дуже складним, але необхідним для вітчизняних підприємств [17]. Облікова інформація покликана, з одного боку, надавати можливість в певному обсязі оцінити стратегічний потенціал підприємства, з іншого – порівняти альтернативні варіанти стратегічних ініціатив і визначити найоптимальнішу, яка здатна забезпечити підприємству максимальну фінансову віддачу [18]. Таке розширення сфери облікового процесу призвело до перехрещення традиційного бухгалтерського обліку з елементами планування, прогнозування, економічного аналізу, ціноутворення.

Аналізуючи діяльність з урахуванням як поточних і довгострокових цілей та розробляючи методи збирання інформації про вирішальні фактори успіху (якість, інновації, час тощо), управлінський облік забезпечує інформаційні потреби не тільки виробництва, а й маркетингу, управління дослідженнями та інших функцій бізнесу. Необхідність впровадження складової стратегічного управління в облікові процеси підприємства обумовлена сучасними вимогами до ефективної діяльності. Роль стратегічного управлінського обліку полягає в забезпеченні керівництва підприємства внутрішньою і зовнішньою фінансовою та нефінансовою інформацією, необхідною для планування, аналізу та контролю розвитку компанії в інтересах власників і інвесторів, а також у здатності вираження та відображенні стратегічних завдань і планів у конкретних показниках [17].



Рис. 1. Складові процесу стратегічного обліку

Джерело: побудовано на підставі [14; 15; 16]

Побудова стратегічно орієнтованої системи обліку на підприємстві має здійснюватися з орієнтацією на мету, завдання та інструменти (рис. 2).

Базуючись на концептуальних основах стратегічного управлінського обліку, кожне підприємство формує конкретний методичний інструментарій, що забезпечує обґрунтування, контроль реалізації та оцінку ефективності прийнятих стратегічних управлінських рішень.

На рівні стратегічного менеджменту стратегічний облік можна розглядати як систему для забезпечення процесу стратегічного планування та проведення стратегічного аналізу і аудиту, адже процес досягнення стратегічної мети, прийняття стратегічних рішень і вирішення стратегічних завдань здійснюється в результаті функціонування єдиного обліково-управлінського механізму. Управлінський облік пройшов досить довгу еволюцію, проте в сучасній інтерпретації він не відповідає вимогам стратегічного управління в умовах ризику, невизначеності та дії зовнішніх факторів, хоча й містить окремі елементи створення стратегічної інформації.

Добре розроблена система стратегічного управлінського обліку повинна бути не лише достатньо

гнучкою, щоб адаптуватися до великих змін, але і давати змогу наперед виявляти можливі наслідки цих змін. Досягти цього допоможе введення аналізу чутливості в систему стратегічного планування і фінансового контролю, а також використання комп'ютерного моделювання [19]. Система стратегічного управлінського обліку покликана забезпечити підприємство інформацією, що задовольнятиме умови прийняття стратегічних рішень, передбачаючи коректування стратегії в зв'язку зі змінами зовнішнього середовища в сучасних умовах.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегічний управлінський облік це напрям розвитку управлінського обліку, що має стратегічну спрямованість, метою якого є формування внутрішньої й зовнішньої інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Роль облікової системи у стратегічному розвитку підприємства полягає в наданні необхідної обліково-аналітичної інформації управлінському апарату для визначення напрямку дій в межах стратегії розвитку підприємства із витрачанням мінімальних зусиль на її підготовку та забезпечення високої

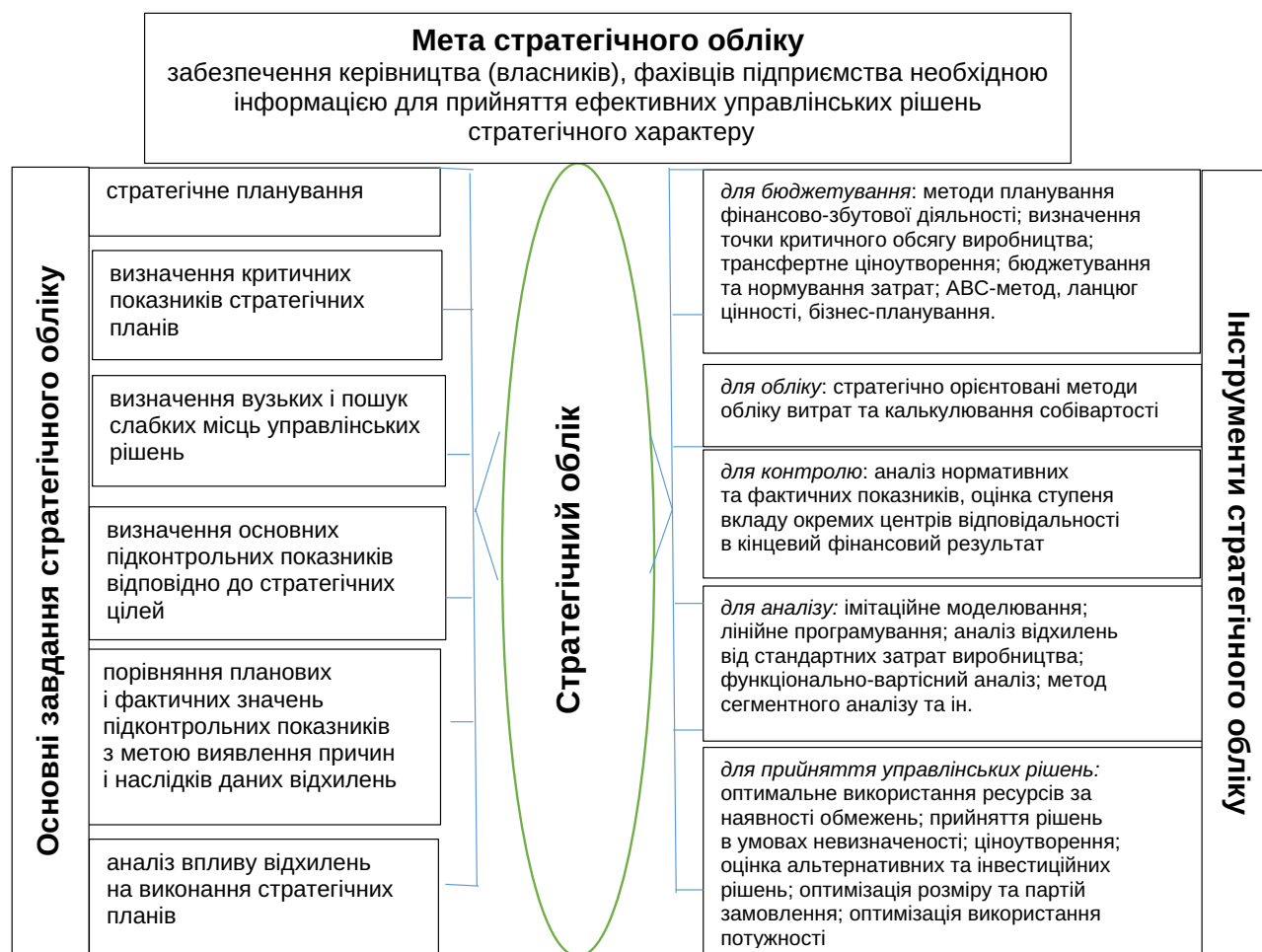


Рис. 2. Мета, завдання, інструменти стратегічного обліку

Джерело: побудовано на підставі [9; 15]

гнучкості обліково-аналітичних процесів у випадку зміни довгострокової стратегії.

Сьогодні потребують подальшого дослідження сутність категоріально-понятійного апарату складників стратегічного обліку, розроблення його інструментарію та напрямів його впровадження у вітчизняну облікову практику сучасних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Simmonds K. *Strategic Management Accounting. Management Accounting*. 1981. Vol. 59 (9). P. 26–29. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoou/article/view/58/59> (дата звернення: 30.03.2022).

2. Innes J. *Strategic Management Accounting // Handbook of Management Accounting*. Gee. Ch. 2. 1998. 217 p. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-195_202.pdf (дата звернення: 30.03.2022).

3. Райан Б. *Стратегический учет для руководителя: Пер. с англ. / Под ред. В. А. Микрюкова*. Москва: Аудит, 1998. 616 с. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-195_202.pdf (дата звернення: 30.03.2022).

4. Власова О. Є. Науково-методичні засади організації стратегічного управлінського обліку в рамках системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2014_115_21 (дата звернення: 03.02.2022).

5. Єршова Н. Ю. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 195–202. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-195_202.pdf (дата звернення: 11.04.2022).

6. Карлова І. О. Хоменко В. С. Виникнення, формування та подальший розвиток стратегічного управлінського обліку як науки. *Науково-технічний збірник «Вісник Національного транспортного університету» Економічні науки*. 2017. Випуск 2 (38). С. 3–11. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/38/003.pdf> (дата звернення: 23.02.2022).

7. Костякова А. А. Стратегічний управлінський облік: сутність та поняття. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 39–2. С. 99–102. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/39_2_2019/21.pdf (дата звернення: 23.02.2022).

8. Партин Г. О. *Управлінський облік: підручник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній, Т. І. Свідрик [та ін.]*. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. 280 с. URL: <https://vlp.com.ua/node/10413> (дата звернення: 22.02.2022).

9. Плікус І. Й. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54883/5/Plikus_Stratehichniy_oblik.pdf;jsessionid=AE00AA375A9CA46F64AFE72FF98085A4 (дата звернення: 22.02.2022).

10. Сахно Л. А. Еволюція управлінського обліку: від обліку витрат виробництва до стратегічного управління. URL: <http://magazine.faaaf.org.ua/evolyuciya-upravlinskogo-obliku-vid-obliku-vitrat-virobnictva-do-strategichnogo-upravlinnya.html> (дата звернення: 22.02.2022).

11. Терехова В. А. *Стратегический управленческий учет: состояние и развитие в зарубежных странах. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2000. № 4. С. 9–12. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2016/237/page.php?id=abstract/rus/202-213> (дата звернення: 22.02.2022).

12. Яценко В. Ф. *Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління витратами виробництва на підприємстві (на прикладі підприємств будівництва): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / В. Ф. Яценко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана*. Київ, 2006. 20 с. URL: <http://www.probusiness.in.ua.24.http://www.refine.org.ua> (дата звернення: 02.02.2022).

13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996–XIV, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14/> (дата звернення: 12.02.2022).

14. Бурлан С. А., Каткова Н. В. Проблеми та передумови забезпечення ефективності обліку та контролю реалізації стратегії розвитку підприємства *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 178–183. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-178_183.pdf/ (дата звернення: 22.02.2022).

15. Рета М. В. Стратегічний управлінський облік: концептуальні засади та використання в системі підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 64 (1106). URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/14012/1/vestnik_HPI_2014_64_Reta_Stratehichniy.pdf (дата звернення: 30.03.2022).

16. Рудницький В. Еволюція управлінського обліку та сучасні концепції його розвитку. *Економічний аналіз*. Вип. 6. Тернопіль. 2010. С. 24–27. URL: https://econa.at.ua/Vypusk_6/rudnytskyu.pdf (дата звернення: 30.03.2022).

17. Радіонова Н. Й. Методологічні засади організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2016. № 3. С. 57–63. URL: file:///C:/Users/Bogdana/Downloads/nvhastat_2016_3_9.pdf (дата звернення: 30.03.2022).

18. Рубан Л. О. Роль та функції стратегічного управлінського обліку в системі стратегічного управління підприємством. *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки*. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. № 27 (1199). С. 53–57. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/25778/1/vestnik_KhPI_2016_27_Ruban_Ro (дата звернення: 30.03.2022).

19. Попович В. І. Стратегічний управлінський облік у системі прийняття управлінських рішень. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/1_ukr/14.pdf (дата звернення: 28.03.2022).

REFERENCES:

1. Simmonds K. (1981) *Strategic Management Accounting. Management Accounting*. Vol. 59 (9). P. 26–29. Available at: <http://inneco.org/index.php/innecoou/article/view/58/59> (accessed 30 March 2022).

2. Innes J. (1988) *Strategic Management Accounting. Handbook of Management Accounting. Gee. Ch. 2*. 217 p. Available at: https://www.problecon.com/export_

pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-195_202.pdf (accessed 30 March 2022).

3. Ryan B. (1998) *Strategicheskiiy uchet dlya rukovoditelya* [Strategic Accounting for Managers]. Moscow: Audit. 616 p Available at: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-195_202.pdf (accessed 30 March 2022). (in Russian)

4. Vlasova O. E. *Naukovo-metodychni zasady orghanizatsiji strategichnogho upravlinskogho obliku v ramkakh systemy oblikovo-analitychnogho zabezpechennja upravlinnja pidpryjemstvom* [Scientific and methodological principles of organization of strategic management accounting within the system of accounting and analytical support of enterprise management]. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2014_115_21 (accessed 03 February 2022).

5. Yershova N. Yu. (2017) *Konceptualjni osnovy strategichnogho upravlinskogho obliku* [Conceptual foundations of strategic management accounting]. *Problemy ekonomiky*, no 1, pp. 195–202. Available at: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-195_202.pdf (accessed 11 April 2022).

6. Karlova I. O., Khomenko V. S. (2017) *Vynyknennja, formuvannja ta podalishyj rozvytok strategichnogho upravlinskogho obliku jak nauky* [The emergence, formation and further development of strategic management accounting as a science]. *Naukovo-tekhnichnyj zbirnyk «Visnyk Nacionaljnogho transportnogho univer-sytetu»*. *Ekonomichni nauky*, vol. 2 (38), pp. 3–11. Available at: <http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/38/003.pdf> (accessed 23 February 2022).

7. Kostyakova A. A. (2019) *Strategichnyj upravlinskij oblik: sutnistj ta ponjattja* [Strategic management accounting: essence and concept]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, vol. 39–2, pp. 99–102. Available at: http://bses.in.ua/journals/2019/39_2_2019/21.pdf (accessed 23 February 2022).

8. Partin G. O. (2013) *Upravlinskij oblik: pidruchnyk* [Management accounting: a textbook]. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House, 280 p. Available at: <https://vlp.com.ua/node/10413> (accessed 22 February 2022). (in Ukrainian)

9. Plikus I.Y. *Strategichnyj oblik jak instrument strategichnogho upravlinnja pidpryjemstvom* [Strategic accounting as a tool for strategic enterprise management]. Available at: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54883/5/Plikus_Strategichnyj_oblik.pdf; [jsessionid=AED0AA375A9CA-46F64AFE72FF98085A4](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54883/5/Plikus_Strategichnyj_oblik.pdf) (accessed 22 February 2022).

10. Sakhno L. A. *Evoljucija upravlinskogho obliku: vid obliku vytrat vyrobnyctva do strategichnogho upravlinnja* [Evolution of management accounting: from accounting for production costs to strategic management]. Available at: <http://magazine.faaf.org.ua/evolyuciya-upravlinskogo-obliku-vid-obliku-vitrat-virobnictva-do-strategichnogho-upravlinnya.html> (accessed 22 February 2022).

11. Terekhova V. A. (2000) *Strategicheskiiy upravlencheskiiy uchet: sostoyanie i razvitie v zarubezhnykh stranakh* [Strategic management accounting: the state and development in foreign countries]. *Bukhgalterskij uchet v byudzhethnykh i nekommercheskikh organizatsiyakh*, no. 4, pp. 9–12. Available at: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2016/237/page.php?id=abstract/rus/202-213> (accessed 22 February 2022).

edu.ua/collections/2016/237/page.php?id=abstract/rus/202-213 (accessed 22 February 2022).

12. Yatsenko V. F. (2006) *Oblikovo-analitychne zabezpechennja strategichnogho upravlinnja vytratamy vyrobnyctva na pidpryjemstvi* (na prykladi pidpryjemstv budivnyctva): abstract of the dissertation of the candidate of economic sciences: 08.06.04 / V. F. Yatsenko; Kyiv. nat. econ. univ. V. Hetman. Kyiv, 20 p. Available at: <http://www.probusiness.in.ua.24> <http://www.refine.org.ua> (accessed 02 February 2022). (in Ukrainian)

13. *Pro bukhhalterskij oblik ta finansovu zvitnistj v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.99 r. № 996–XIV, zi zminamy ta dopovnennjamy* [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine of 16.07.99 6996–XIV, as amended and supplemented]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (accessed 12 February 2022).

14. Burlan S. A., Katkova N. V. (2017) *Problemy ta peredumovy zabezpechennja efektyvnosti obliku ta kontrolju realizatsiji strategiji rozvytku pidpryjemstva* [Problems and prerequisites for ensuring the effectiveness of accounting and control of the strategy of enterprise development]. *Problemy ekonomiky*, no. 1, pp. 178–183. Available at: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-178_183.pdf (accessed 22 February 2022).

15. Reta M. V. (2014) *Strategichnyj upravlinskij oblik: konceptualjni zasady ta vykorystannja v systemi pidpryjemstva* [Strategic management accounting: conceptual principles and use in the enterprise system]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 64 (1106) Available at: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/14012/1/vestnik_HPI_2014_64_Reta_Strategichnyi.pdf (accessed 30 March 2022).

16. Rudnytsky V. (2010) *Evoljucija upravlinskogho obliku ta suchasni koncepciji jogho rozvytku* [Evolution of management accounting and modern concepts of its development]. *Ekonomichnyj analiz*, vol. 6, pp. 24–27. Available at: https://econa.at.ua/Vypusk_6/rudnytskyy.pdf (accessed 30 March 2022). (in Ukrainian)

17. Radionova N. Y. (2016) *Metodologichni zasady orghanizatsiji strategichnogho upravlinskogho obliku na pidpryjemstvi* [Methodological principles of organization of strategic management accounting at the enterprise]. *Naukovyj visnyk Nacionaljnoji akademiji statystyky, obliku ta audytu*, no. 3, pp. 57–63. Available at: file:///C:/Users/Bogdana/Downloads/nvhastat_2016_3_9.pdf (accessed 30 March 2022).

18. Ruban L. O. (2016) *Rolj ta funkciji strategichnogho upravlinskogho obliku v systemi strategichnogho upravlinnja pidpryjemstvom* [The role and functions of strategic management accounting in the system of strategic management of the enterprise]. *Visnyk Nac. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Ekonomichni nauky. Kharkiv: NTU "KhPI"*, no. 27 (1199), pp. 53–57. Available at: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/25778/1/vestnik_KhPI_2016_27_Ruban_Ro (accessed 30 March 2022). (in Ukrainian)

19. Popovich V.I. *Strategichnyj upravlinskij oblik u systemi pryjnattja upravlinskijkh rishenj* [Strategic management accounting in the system of managerial decision making]. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/1_ukr/14.pdf (accessed 28 March 2022).

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ
В КОНТЕКСТІ ЗМЕНШЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЛЮДСЬКОЇ НЕРІВНОСТІ
INTENSIFICATION OF ECONOMIC GROWTH
IN THE CONTEXT OF REDUCING HUMAN INEQUALITY DIFFERENTIATION

В наш час людство має одну з найдавніших невирішених проблем – людська нерівність. Саме завдяки нерівності в сучасному світі можлива різка диференціація, така, за якою люди можуть жити поза межу бідності та не мати можливостей для зміни становища, коли по іншій бік є люди, які завжди збагачуються. Метою дослідження є формування ознакового простору детермінант, що визначають та здійснюють вплив на значення показника людської нерівності, а також розроблення статистично значущої регресійної моделі для поглибленого аналізу ступеню впливу соціально-економічних чинників, детермінант здоров'я на значення результативного показника людської нерівності. Методика дослідження ґрунтується на змістовно-логічному узагальненні сутності соціально-економічних індикаторів та детермінант здоров'я, що здійснюють вплив на показник людської нерівності, дескриптивному аналізі якості сформованого ознакового простору. Результати. Розроблено статистично значущу модель, що характеризує вплив незалежних показників, на результативний показник – коефіцієнт людської нерівності. Значущість моделі обґрунтовано статистичними критеріями перевірки.

Ключові слова: коефіцієнт людської нерівності, коефіцієнт Джині, очікувана тривалість життя, валовий національний дохід, багатовимірний статистичний аналіз.

Today, humanity has one of the oldest unresolved problems – human inequality. It is precisely because of inequality in the modern world that a sharp differentiation is possible, such that people can live below the poverty line and not have the opportunity to change the situation, when on the other side there are people who are always enriched. Inequality is caused by such systems as the labor market, education and its accessibility, health and life expectancy, and the environment. The strongest negative effects of human inequality can be seen in terms of people's health status, life expectancy, economic and social well-being, and social mobility. The purpose of the study is to form a feature space of determinants that determine and influence the value of the indicator of human inequality, as well as to develop a statistically significant regression model for an in-depth analysis of the degree of influence of socio-economic factors, health determinants on the value of the effective indicator of human inequality, to identify opportunities for reducing gaps in the values of the effective indicator in the context of Research countries. The research methodology is based on a meaningful and logical generalization of the essence of socio-economic indicators and determinants of Health that influence the indicator of human inequality, descriptive analysis of the quality of the formed feature space. The research used methods of comparative analysis, content analysis, systematization, logical generalization, bibliometric analysis (using the Vosviewer toolkit), correlation and regression analysis (using the Statgraphics Centurion toolkit). Results. A statistically significant econometric regression model has been developed that characterizes the impact of independent indicators determined by the Gini coefficient, inequality in life expectancy, gross national income, and the inequality – adjusted life expectancy index on the performance indicator – the human inequality coefficient. The significance of the model is justified by statistical criteria for checking the student, Fischer, Darbin-Watson, the value of the coefficient of determination and the significance level of P-value. Practical calculations were performed using the state-of-the-art Statgraphics Centurion application software. The results of the study can be used by state economic agencies for the development of society in order to develop a system of measures aimed at in-depth analysis of influential indicators, taking into account the direction of influence (direct or inversely proportional) to reduce the gap in the value of the indicator of human inequality. The implementation of the developed system of comprehensive measures will contribute to increasing economic growth for any country.

Key words: human inequality coefficient, Gini coefficient, life expectancy, gross national income, multidimensional statistical analysis.

УДК 330.4+338.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-36>

Койбічук В.В.¹

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Сумський державний університет

Дрозд С.А.²

аспірант
Сумський державний університет

Vitaliia Koibichuk

Sumy State University

Drozd Serhii

Sumy State University

Постановка проблеми. Нерівність в житті людини зустрічається дуже часто і люди, які потрапляють за межу нерівності, стають заручниками стану. Нерівності роблять життя людей невпевненим, воно стає без довіри до суспільства та держави. Крім того, нерівність людей є заруч-

ником прогресу (економічного, інформаційного, технічного). Однак, з іншого боку, не кожна нерівність містить негативні риси та здійснює деструктивний вплив на розвиток як кожної особистості, та і держави в цілому. Так, наприклад, соціально-економічний статус батьків робить значний вплив

¹ ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3540-7922>

² ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0716-3078>

на якість здоров'я та освіти дітей. Отже, актуальною задачею є всебічний та комплексний аналіз індикаторів, що визначають людську нерівність як фактор економічної категорії, а також аналіз показників, які є показниками-стимуляторами (зменшують значення коефіцієнту людської нерівності) та показниками-дестимуляторами (збільшують значення коефіцієнту людської нерівності), визначення ступеню їх впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблематики дослідження підтверджується великою кількістю вітчизняних та зарубіжних публікацій науковців. Так за запитом TITLE-ABS-KEY («inequality» AND «human» AND «Gini coefficient») пошуковою системою наукометричної бази даних Скопус отримано перелік статей зі 629 документів з 1982 по 2022 рік.

Бібліометричний аналіз масиву отриманих публікацій засобами програмного забезпечення VOSviewer дозволив виявити ключові детермінанти, що визначають людську нерівність, сформулювати кластери з найбільш вживаними ключовими словами. Так при обробці даного масиву

та встановленні мінімальної кількості зв'язків в 5 одиниць, зі 1379 ключових слів тільки 56 слів має по 5 зв'язків (рис. 1).

На рисунку 2 представлено перелік найбільш вживаних ключових слів та кількість взаємозв'язків, що спільно використовуються науковцями світу. Перелік ключових слів від найбільш вживаних такий: нерівність у доходах, коефіцієнт Джині, нерівність, смертність, дохід, бідність, самооцінка здоров'я, соціальні детермінанти здоров'я, крива Лоренца, соціально-економічні фактори, багатрівневий аналіз, Японія, соціальний капітал, нерівність в галузі охорони здоров'я, Китай, розподіл, здоров'я, людський капітал, розподіл доходів, нерівність.

При огляді досліджень вітчизняних вчених Маркіної І. А., Калініченко О. В., Лесюк В.С. [1], Мороз С. В. [2], Опалько В. В. [3], Коваль Н. В. [4], Волошиної С. В., Скубіліної А. В., Чеботаренко А. Н. [5], Ляшенко О. М., Думи Л. В., Бажанова Н. В. [6] на тематику нерівності та чинників, які впливають на неї, слід акцентувати, що автори розглядають питання в різних проявах людської нерівності та

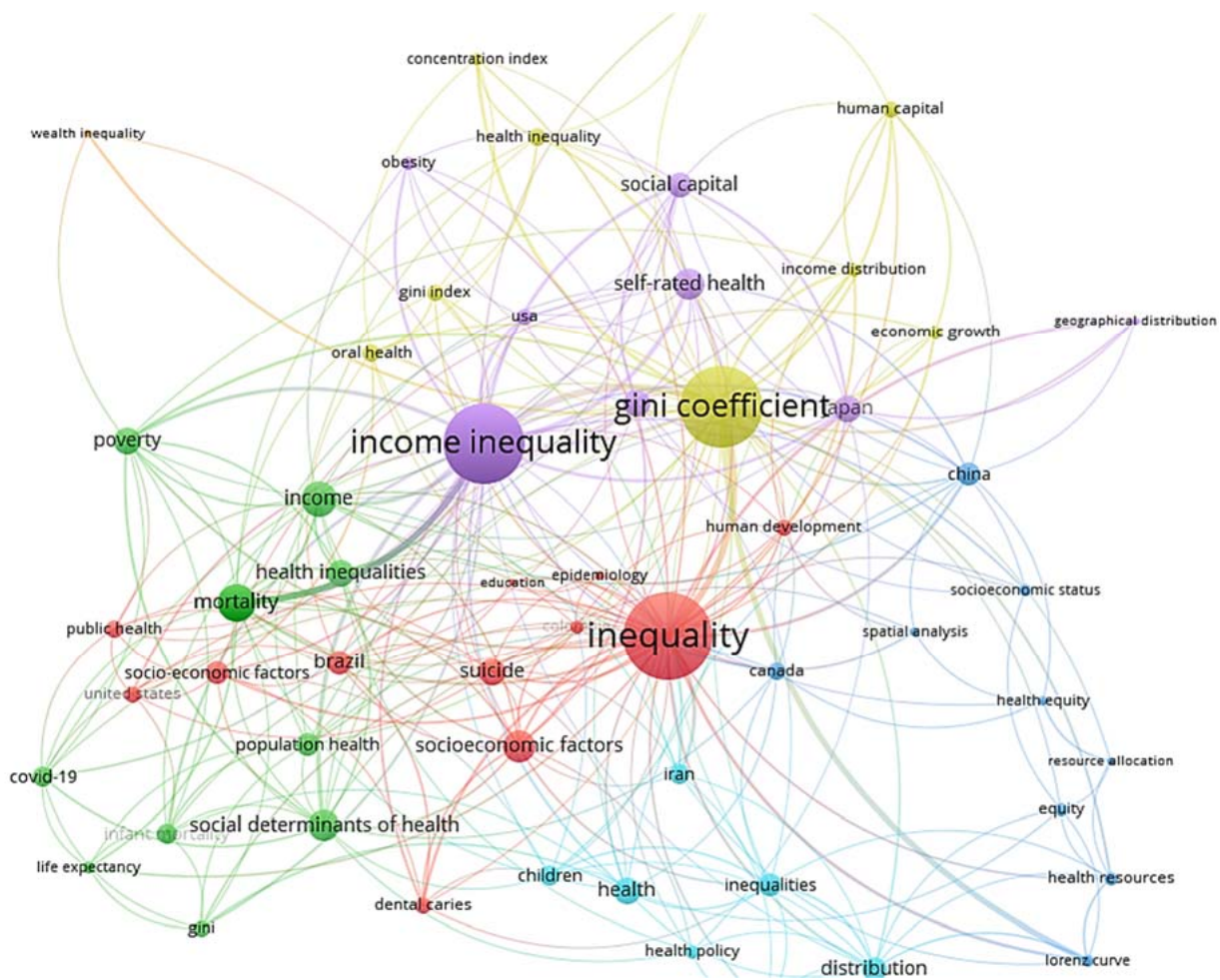


Рис. 1. Мапа зв'язків ключових слів в розрізі дослідження «людська нерівність та коефіцієнт Джині»

Джерело: побудовано авторами за результатами бази даних Скопус засобами програмного інструментарію VOSviewer

Selected	Keyword	Occurrences	Total link strength
<input checked="" type="checkbox"/>	income inequality	113	151
<input checked="" type="checkbox"/>	gini coefficient	114	130
<input checked="" type="checkbox"/>	inequality	89	115
<input checked="" type="checkbox"/>	mortality	17	32
<input checked="" type="checkbox"/>	income	18	31
<input checked="" type="checkbox"/>	poverty	16	28
<input checked="" type="checkbox"/>	self-rated health	13	28
<input checked="" type="checkbox"/>	social determinants of health	19	28
<input checked="" type="checkbox"/>	lorenz curve	18	27
<input checked="" type="checkbox"/>	socioeconomic factors	22	27
<input checked="" type="checkbox"/>	multilevel analysis	12	26
<input checked="" type="checkbox"/>	japan	11	25
<input checked="" type="checkbox"/>	social capital	12	25
<input checked="" type="checkbox"/>	health inequalities	18	24
<input checked="" type="checkbox"/>	china	16	21
<input checked="" type="checkbox"/>	distribution	9	18
<input checked="" type="checkbox"/>	health	10	18
<input checked="" type="checkbox"/>	human capital	9	16
<input checked="" type="checkbox"/>	income distribution	11	16
<input checked="" type="checkbox"/>	inequalities	13	16

Рис. 2. Перелік топ ключових слів за тематикою «людська нерівність та коефіцієнт Джині»

Джерело: побудовано авторами за результатами бази даних Скопус засобами програмного інструментарію VOSviewer

на різних рівнях світового впливу. На міжнародному рівні нерівність розглядають наступні автори в своїх працях: Шимонович М., Пірс А., Томсон Х., Маккартні Г., Катікіредді С. В. [7], Судо Н. [8], Сігел А., Шуг Дж. Ф., Рігер М. А. [9], Ненов Дж., Ненов А., Священик А., Кемпбелл К. М., Тумін Д. [10]. Вони проводять огляд нерівності в розрізі місцевості країн, враховуючи доходи, рівень економічного розвитку країни та наслідки пандемії.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка регресійної моделі впливу індикаторів коефіцієнт людської нерівності, коефіцієнт Джині, нерівність в очікуваній тривалості життя, валовий національний дохід, індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність на індикатор «рівень людської нерівності».

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світовому стані актуальним та важливим питанням є детальний аналіз показників, що характеризують динаміку та тенденції змін соціума й економіки. Одним із таких показників є нерівність, а саме коефіцієнт людської нерівності. Об'єктивний аналіз можливий з використанням аналітичних економіко-математичних методів, методів багатовимірного статистичного аналізу (дескриптивного, кореляційного, факторного, регресійного), результати яких надають комплексне уявлення про зміст зазначеної проблематики – вплив та значущість показників на рівень людської нерівності.

Інформаційною базою використано офіційні звіти про рівень людського розвитку (Human Development Index (HDI)) програми Організації Об'єднаних Націй (ООН) [11] за 2019 рік для 138 країн. Для проведення аналізу, враховуючи проведений бібліометричний аналіз та змістовну сутність детермінант, що здійснюють вплив на рівень людської розвитку та на рівень людської нерівності, обрано такі показники: коефіцієнт людської нерівності, коефіцієнт Джині, нерівність в очікуваній тривалості життя, валовий національний дохід, індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність.

Людська нерівність – це стан суспільства, коли нерівність в доходах багатих та бідних настільки значна, що загрожує реалізації прав людини, здійснює прямопропорційний вплив на стан здоров'я, якість освіти. Також є горизонтальний та вертикальний вимір нерівності, де горизонтальний проявляється в культурній різниці, а вертикальний – у формуванні відносин на міжособистісних рівнях чи відносин між домогосподарствами.

Коефіцієнт людської нерівності введений у 2014 року як експериментальний показник. Він є простим середнім показником нерівностей у здоров'ї, освіті та доходах. Середнє значення розраховується за незваженим середнім арифметичним оцінюваних нерівностей у цих вимірах [12].

Коефіцієнт Джині – статистичний показник ступеня нерівності суспільства певної країни (регіону) за певною ознакою дослідження, що може набу-

вати значень в діапазоні від 0 до 1. При цьому 0 означає абсолютну рівність, а 1 позначає повну нерівність. Найбільш часто коефіцієнт Джині використовується для визначення економічної нерівності, є мірою нерівності доходів домогосподарств деякої країни чи регіону: чим більше його значення відхиляється від нуля та наближається до одиниці, тим більше доходи сконцентровані в руках окремих груп населення.

Вимір здоров'я оцінюється за очікуваною тривалістю життя при народженні, освітній вимір вимірюється середнім числом років навчання для дорослих у віці 25 років і більше та очікуваними роками навчання для дітей шкільного віку. Вимір рівня життя вимірюється валовим національним доходом на душу населення.

Очікувана тривалість життя – це статистичний показник середнього часу, який очікується, щоб прожити організму, на основі року його народження, поточного віку та інших демографічних факторів, а також гендерних факторів.

Організація Об'єднаних Націй оцінює середню тривалість життя у світі в 72,6 року станом на 2019 рік. Середнє глобальне значення вище, ніж у будь-якій країні в 1950 році. За оцінками ООН, країною з найкращим здоров'ям у 1950 році була Норвегія з очікуваною тривалістю життя 72,3 року [13].

Валовий національний дохід (ВНД) – це загальна сума грошей, яку заробляють люди та підприємства країни. Він використовується для вимірювання та відстеження багатства нації з року в рік. Це число включає валовий внутрішній продукт (ВВП) країни та дохід, який вона отримує з закордонних джерел.

Отже, для проведення розрахунків обрано наступні показники: коефіцієнт людської нерівно-

сті, коефіцієнт Джині, нерівність в очікуваній тривалості життя, валовий національний дохід (ВНД), індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність.

Оскільки вхідний масив індикаторів виміряний в різних шкалах, містить як відносні показники (коефіцієнти та індекси), так і абсолютні, то для коректності подальшого моделювання, якості та адекватності розрахунків їх необхідно стандартизувати, тобто здійснити процедуру нормалізації. При цьому якість результатів стандартизації залежить від виду функції нормалізації та можливості її застосування, враховуючи змістовну сутність показників (показники-стимулятори чи показники-дестимулятори) та їх дескриптивні характеристики («ящики з вусами», міри центральної тенденції, міри мінливості) (рис. 3, табл. 1).

На рис. 3 «вусами» називають лінії які прямують від прямокутника, вказують на мінливість за межами верхнього і нижнього кuartилів.

Для проведення нормалізації вихідних даних запропоновано використати модифіковану логістичну функцію (1), що враховує ваги показників:

$$y_{ij} = \frac{1}{1 + e^{-3 \frac{x_{ij} - p_i}{q_i - p_i}}}, \quad (1)$$

де y_{ij} – нормоване значення і-країни j-індикатора, q_i – значення показника x_{ij} , за якого функція перетворення набуває значення, не меншого ніж 0,95; p_i – значення показника x_{ij} , за якого функція перетворення набуває значення 0,5 [14].

Отже, в результаті проведення процедури нормалізації, враховуючи змістовну сутність, для показника коефіцієнт Джині (K2) в якості вагового показника міри мінливості використано мінімальне значення (q_i), а для показників коефіцієнт людської нерівності (K1), нерівність в очікуваній три-

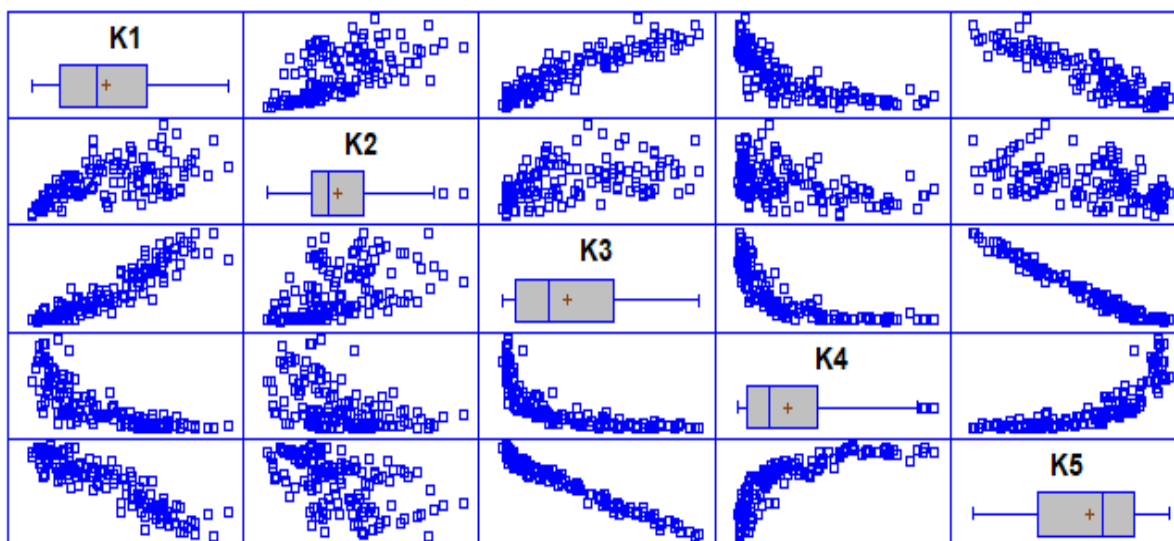


Рис. 3. «Ящики з вусами» індикаторів дослідження

Джерело: побудовано автором засобами програмного інструментарію Statgraphics Centurion

Числові характеристики розподілу значень показників людської нерівності

Числова характеристика/індикатор	K1	K2	K3	K4	K5
Кількість	138	138	138	138	138
Середнє значення	19,2978	38,1949	15,0087	18859,6	0,697036
Стандартне відхилення	10,1105	8,03985	10,9889	18443,9	0,184403
Коефіцієнт варіації	52,3917%	21,0495%	73,2167%	97,7959%	26,4553%
Мінімум	4,4	24,2	2,4	754,0	0,307
Максимум	44,2	63,0	40,9	72712,0	0,965
Медіана	19,3	36,4	11,4	12 238,1	0,7
Розмах	39,8	38,8	38,5	71958,0	0,658
Нормований коефіцієнт асиметрії	1,56681	2,99629	3,12743	5,55042	-1,91175
Нормований коефіцієнт ексцесу	-2,58546	0,139798	-2,05297	0,931275	-2,54143

Джерело: розраховано авторами засобами програмного інструментарію Statgraphics Centurion

валості життя (K3), валовий національний дохід (K4), індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність (K5) – максимальні значення (q_i). В якості мір центральної тенденції використано медіанні значення (p_i) (вони не чутливі до викидів) (табл. 2).

Таблиця 2

Значення параметрів (q_i) та (p_i) для стандартизації вихідних даних

Параметр	Індикатор				
	K1	K2	K3	K4	K5
q	44,2	24,2	40,9	$\frac{72}{711,7}$	0,965
p	19,3	36,4	11,4	$\frac{12}{238,1}$	0,7

Джерело: побудовано авторами

Фрагмент нормалізованих даних за формулою (1) для вибірки зі 138 країн світу подано в таблиці 3.

Перш, ніж розробляти регресійну модель залежності коефіцієнта людської нерівності (K1) від показників коефіцієнт Джині (K2), нерівність в очікуваній тривалості життя (K3), валовий національний дохід (K4), індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність (K5), доцільним є визначення щільності та напрямку взаємозв'язків між ними на основі значень коефіцієнтів кореляції.

Запропонуємо визначення коефіцієнтів кореляції за допомогою коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена, де для оцінки сили лінійного взаємозв'язку між змінними використовуються не числові значення цих змінних, а їхні ранги [15]:

$$\rho = 1 - \frac{6}{n(n-1)(n+1)} \sum_{i=1}^n (R_i - S_i)^2, \quad (2)$$

де n – обсяг спостережень, R_i – ранг спостереження x_i в ряду змінної x , S_i – ранг спостереження y_i в ряду змінної y , $\rho \in [-1;1]$.

Практичні розрахунки проведені у прикладному програмному забезпеченні Statgraphics Centurion за допомогою процедури Describe/Multiple Variable Analysis. Результати обчислень подано в таблиці 4.

Дані таблиці 4 відображають рангові кореляції Спірмена між кожною парою змінних. Ці коефіцієнти кореляції варіюються від -1 до +1 і вимірюють силу зв'язку між змінними. На відміну від більш поширених кореляцій Пірсона, коефіцієнти Спірмена обчислюються на основі рангів значень даних, а не на основі самих значень. Отже, вони менш чутливі до викидів, ніж коефіцієнти Пірсона. Для кожної пари кореляції між змінним отримано рівень значущості (P-value) нижче 0,05, що свідчить про статистично значущі ненульові кореляції при довірчому рівні 95,0%.

Дуже висока щільність взаємозв'язку спостерігається між трьома парами ознак (табл. 4): між результативним показником коефіцієнт людської нерівності (K1) та показником нерівність в очікуваній тривалості життя (K3) та складає 0,9237, між показниками коефіцієнт людської нерівності (K1) та індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність (K5) (0,9047), між показниками нерівність в очікуваній тривалості життя (K3) та індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність (K5) (0,9829). При цьому для першої пари зв'язок є прямопропорційний, а для другої та третьої пари показників – оберненопропорційний. Для всіх інших пар показників дослідження щільність взаємозв'язку характеризується середнім рівнем (значення рангового коефіцієнту кореляції знаходиться в діапазоні від 0,45 до 0,55) або є помірною (значення рангового коефіцієнту кореляції знаходиться в діапазоні від 0,6 до 0,8). Напрямок взаємозв'язку визначається знаком «+» (прямопропорційний) або «-» (оберненопропорційний) (табл. 4).

Доцільність використання всіх факторних ознак запропонувано перевірити за допомогою процедури жорсткого відсіву ознак, що містять мультиколінеарність при розробленні регресійної моделі.

Таблиця 3

Нормовані показники

Країна/Показник	K1	K2	K3	K4	K5
Норвегія	0,1668	0,9098	0,2985	0,9365	0,9268
Ірландія	0,1889	0,7079	0,3071	0,9418	0,9220
Швейцарія	0,1805	0,7130	0,3093	0,9446	0,9399
Ісландія	0,1615	0,9138	0,2859	0,8914	0,9391
Німеччина	0,2021	0,7515	0,3159	0,8944	0,9022
Швеція	0,1764	0,8663	0,2964	0,8906	0,9329
Австралія	0,2018	0,6205	0,3137	0,8555	0,9344
Нідерланди	0,1830	0,8746	0,3007	0,9051	0,9243
Данія	0,1668	0,8691	0,3115	0,9091	0,8968
Фінляндія	0,1557	0,9014	0,2985	0,8581	0,9199
Об'єднане Королівство	0,2028	0,5971	0,3225	0,8427	0,8987
Бельгія	0,1984	0,9014	0,3115	0,8783	0,9095
Канада	0,2126	0,6546	0,3337	0,8582	0,9120
Сполучені Штати	0,2947	0,2263	0,3732	0,9282	0,8063
Австрія	0,1833	0,8386	0,3137	0,8985	0,9070
Ізраїль	0,2659	0,3454	0,3050	0,8000	0,9318
Японія	0,2052	0,7028	0,2964	0,8209	0,9526
...
Мексика	0,5440	0,0986	0,4771	0,5850	0,5519
Україна	0,1760	0,9264	0,3997	0,5121	0,4976
Перу	0,4844	0,1717	0,4848	0,5002	0,6192
Таїланд	0,4213	0,5000	0,4119	0,5683	0,7120
Вірменія	0,2383	0,6205	0,4318	0,5205	0,6037
...
Мозамбік	0,7976	0,0130	0,8666	0,3670	0,0170
Буркіна-Фасо	0,7739	0,5672	0,8904	0,3772	0,0157
Сьєрра-Леоне	0,8629	0,5429	0,9430	0,3718	0,0037
Малі	0,8288	0,6976	0,9291	0,3788	0,0078
Бурунді	0,7767	0,3680	0,8506	0,3613	0,0211
Південний Судан	0,8828	0,0806	0,9257	0,3757	0,0067
Чад	0,8991	0,1549	0,9526	0,3705	0,0030
Центральноафриканська Республіка	0,9340	0,0076	0,9488	0,3640	0,0028
Нігер	0,7274	0,6263	0,8790	0,3664	0,0194

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 4

Рангові кореляції Спірмена

Показник	K1	K2	K3	K4	K5
K1		0,5885	0,9237	-0,7597	-0,9047
K2	0,5885		0,4622	-0,4493	-0,4787
K3	0,9237	0,4622		-0,7491	-0,9829
K4	-0,7597	-0,4493	-0,7491		0,8024
K5	-0,9047	-0,4787	-0,9829	0,8024	

Джерело: розраховано авторами засобами програмного забезпечення Statgraphics Centurion

Отже, наступним етапом дослідження проведено розроблення регресійної моделі, що опи-

сує залежність результативної ознаки (коефіцієнт людської нерівності) від впливових ознак (коефіцієнт Джині, нерівність в очікуваній тривалості життя, валовий національний дохід, індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність).

При проведенні множинного регресійного аналізу в програмному забезпеченні Statgraphics Centurion розроблено статистично значущу регресійну модель:

$$K1 = -0,137446 - 0,119656 \cdot K2 + 1,22138 \cdot K3 - 0,195314 \cdot K4 + 0,240431 \cdot K5, \quad (3)$$

де K1 – залежна змінна, коефіцієнт людської нерівності; K2 – коефіцієнт Джині, K3 – нерівність

в очікуваній тривалості життя, K4 – валовий національний дохід, K5 – індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність.

При цьому модель (3) містить всі значущі індикатори, які не мають ознак мультиколінеарності, що реалізовано процедурою Multiple Regression/Backward Stepwise Selection. Результати, що підтверджують статистичну значущість отриманої моделі (3), подано в таблицях 5, 6.

Джерело: розраховано авторами засобами програмного інструментарію Statgraphics Centurion

Статистика R2 (коефіцієнт детермінації, дозволяє оцінити, на скільки добре теоретична модель узгоджується з реальними даними) для моделі (3) пояснює 90,256% мінливості в K1 та має дуже сильний рівень зв'язку. Скоригована статистика R2 (стандартизоване значення), становить 89,963% також свідчить про дуже сильний рівень зв'язку між використовуваними в аналізі значень даних, свідчить про статичну значущість економетричної множинної лінійної регресійної моделі (3). Стандартна похибка оцінки показує, що стандартне відхилення залишків становить 0,0806. Середня абсолютна похибка дорівнює 0,0566. Статистика Дарбіна-Уотсона дорівнює 1,92405 (P-value = 0,3286), отже зазначення знаходиться на середині проміжку між 0 та 4 що вказує на відсутність автокореляції в використовуваних в аналізі значеннях.

Таким чином, економетричне рівняння (3) описує статистично значущий зв'язок змінних та визначає модель поведінки, ступінь впливу та напрямок взаємозв'язку між незалежними змінними K2, K3, K4, K5 та залежною змінною K1, що визначає коефіцієнт людської нерівності. Зв'язок між індикаторами K1 та K3 (нерівність в очікуваній тривалості життя), між K1 та K5 (індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність)

прямопропорційний, а між K1 та K2 (індекс Джині), K1 та K4 (валовий національний дохід) – оберненопропорційний. Так, наприклад, зменшуючи на 1% коефіцієнт K2 за умови, що значення індикаторів K3, K4, K5 залишатимуться сталими на своєму середньому рівні, значення коефіцієнту людської нерівності буде збільшуватись на величину 0,119656, тобто 11,96%. Розглядаючи зміст індикатора K4, слід зазначити, що чим більший валовий національний дохід, тим менше відповідно значення коефіцієнту людської нерівності. Розроблена регресійна модель обґрунтовує, що при збільшенні валового національного доходу для досліджуваних країн на 1% (за умови, що значення індикаторів K2, K3, K5 залишатимуться незмінними на своєму середньому рівні) розрив між значеннями коефіцієнтів людського нерівності буде зменшуватись на величину 0,1953, тобто на 19,53%.

Висновки з проведеного дослідження. В статті сформовано статистично якісний ознаковий простір характеристики людського капіталу як одного з ключових драйверів детермінант щодо формування категорії здоров'я, її впливу на розвиток економіки. Ознаковий простір визначено результативним показником (коефіцієнт людської нерівності) та чотирма впливовими чинниками (коефіцієнт Джині, нерівність в очікуваній тривалості життя, валовий національний дохід, індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність) для розроблення регресійної моделі. Статистичну значущість сформованого ознакового простору обґрунтовано інструментами описативного аналізу, а саме значенням коефіцієнту варіації (для всіх ознак його значення складає більше 5%) та рангової кореляції Спірмена. Для адекватного моделювання та приведення в єдину шкалу вимірювання вихідного масиву

Таблиця 5

Статистичні характеристики параметрів моделі (3)

Параметр	Оцінка	Стандартна помилка	T- статистика	Рівень значущості
Константа	-0,137446	0,110715	-1,24144	0,2166
K2	-0,119656	0,0263823	-4,53545	0,0000
K3	1,22138	0,132173	9,24074	0,0000
K4	-0,195314	0,0841533	-2,32093	0,0218
K5	0,240431	0,0961305	2,50109	0,0136

Джерело: розраховано авторами засобами програмного інструментарію Statgraphics Centurion

Таблиця 6

Дисперсійний аналіз (ANOVA)

Джерело	Сума квадратів	Кількість ступенів свободи	Квадрат середнього	F-статистика	Рівень значущості (P-value)
Модель	7,99456	4	1,99864	307,99	0,0000
Залишки	0,863087	133	0,00648938		
Разом	8,85765	137			

даних здійснено процедуру стандартизації за допомогою модифікованої логістичної функції, що враховує ваги показників, їх міри мінливості та центральної тенденції.

Статистичну значущість побудованої економічної моделі, що характеризує залежність результативної ознаки (коефіцієнт людської нерівності) від впливових факторних ознак (коефіцієнт Джині, нерівність в очікуваній тривалості життя, валовий національний дохід, індекс очікуваної тривалості життя з поправкою на нерівність) обґрунтовано критеріями перевірки Ст'юдента, Фішера, Дарбіна-Уотсона, значенням коефіцієнту детермінації та рівнем значущості (p-value). Всі факторні ознаки включені в модель, оскільки між ними відсутня мультиколінеарність, що обґрунтовано за допомогою процедури жорсткого відсіву статистично незначущих показників процедурою «Backward Stepwise Selection» засобами програмного забезпечення Statgraphics Centurion.

Результати дослідження можуть бути використані державними економічними агенціями розвитку суспільства в розрізі розроблення комплексних заходів для зменшення різниці у значеннях показників нерівності суспільства, збільшення значення індексу людського розвитку та, як наслідок, сприяння розвитку економіки кожної розглянутої країни, враховуючи особливості політико-економічного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркіна І. А., Калініченко О. В., Лесюк В. С. Економічна нерівність: світовий досвід та особливості в Україні. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. С. 172–180. URL: http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/02/ujae_2019_r03_a19.pdf (дата звернення: 13.02.2022).
2. Мороз С. В. Соціальна нерівність як загроза економічній безпеці України. *Економічні науки*. 2020. С. 135–143. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/27-19.pdf> (дата звернення: 13.02.2022).
3. Опалько В. В. Ідеологія причин нерівності та суперечності глобального економічного розвитку. *Світова економіка та міжнародні відносини*. 2018. С. 24–30. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2018-2_0-pages-24_30.pdf (дата звернення: 13.02.2022).
4. Коваль Н. В. Соціально економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи їх вирішення. *Економіка та держава*. 2016. С. 46–50. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2016/12.pdf (дата звернення: 13.02.2022).
5. Волошина С. В., Скубіліна А. В., Чеботаренко А. Н. Економічна нерівність населення України як перешкода розвитку людського капіталу. *Економіка і суспільство*. 2017. С. 882–889. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/153.pdf (дата звернення: 13.02.2022).

6. Ляшенко О. М., Дума Л. В., Бажанова Н. В. Багатофакторне економетричне моделювання людського розвитку країн. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського*. 2020. С. 139–144. URL: http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_4/31_70_4_2/24.pdf (дата звернення: 13.02.2022).

7. Shimonovich M., Pearce A., Thomson H., McCartney G., Katikireddi S.V. Assessing the causal relationship between income inequality and mortality and self-rated health: protocol for systematic review and meta-analysis. Shimonovich et al. *Systematic Reviews*. 2022. P. 12. URL: <https://systematicreviewsjournal.biomedcentral.com/track/pdf/10.1186/s13643-022-01892-w.pdf> (дата звернення: 13.02.2022).

8. Sudo N. The positive and negative effects of the COVID-19 pandemic on subjective well-being and changes in social inequality: Evidence from prefectures in Japan. 2020. P. 11. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352827322000088?pes=vor> (дата звернення: 13.02.2022).

9. Siegel A., Schug J. F., Rieger M. A. Social Determinants of Remaining Life Expectancy at Age 60: A District-Level Analysis in Germany. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2022. P. 21. URL: <https://www.mdpi.com/1660-4601/19/3/1530> (дата звернення: 13.02.2022).

10. Nenow J., Nenow A., Priest A., Campbell K.M., Tumin D. Local Economic Inequality and the Primary Care Physician Workforce in North Carolina. 2022. P. 35–41. URL: <https://www.jabfm.org/content/jabfp/35/1/35.full.pdf> (дата звернення: 13.02.2022).

11. United nations development programme Human Development Reports. 2022. URL: <https://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (дата звернення: 13.02.2022).

12. What does the Coefficient of Human Inequality measure? Human Development Reports. 2014. URL: <https://hdr.undp.org/en/content/what-does-coefficient-human-inequality-measure#:~:text=The%20Coefficient%20of%20Human%20Inequality%2C%20introduced%20in%20the%202014%20HDR,estimated%20inequalities%20in%20these%20dimensions> (дата звернення: 13.02.2022).

13. Twice as long – life expectancy around the world. Our World in Data. 2018. URL: <https://ourworldindata.org/life-expectancy-globally> (дата звернення: 13.02.2022).

14. Us, H., Malyarets, L., Chudaieva, I., & Martyanova, O. (2018). Multi-Criteria Optimization of the Balanced Scorecard for the Enterprise's Activity Evaluation: Management Tool for Business-Innovations. *Marketing and Management of Innovations*, 3. 48–58. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-04>.

15. Xiao, W. (2019). "Novel Online Algorithms for Nonparametric Correlations with Application to Analyze Sensor Data". *IEEE International Conference on Big Data (Big Data)*: 404–412. doi:10.1109/BigData47090.2019.9006483.

REFERENCES:

1. Markina I. A., Kalinichenko A.V., Lesyuk V. S. (2019) Ekonomichna nerivnist: svitovi dosvid ta osoblyvosti v ukraini [Economic inequality: world experience and features in Ukraine]. *Ukrainskyi zhurnal pryklad-*

noi ekonomiky. Available at: from http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/02/ujae_2019_r03_a19.pdf (accessed 13 February 2022).

2. Moroz S. V. (2020) Sotsialna nerivnist yak zahroza ekonomichnii bezpetsi ukrainy [Social inequality as a threat to the economic security of Ukraine]. *Ekonomichni nauky*. Available at: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/27-19.pdf> (accessed 13 February 2022).

3. Opalko V. V. (2018) Ideolohiia prychny nerivnosti ta superechnosti hlobalnoho ekonomichnoho rozvytku [Ideology of causes of inequality and contradictions of global economic development]. *Svitova ekonomika ta mizhnarodni vidnosyny*. Available at: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2018-2_0-pages-24_30.pdf (accessed 13 February 2022).

4. Koval N. V. (2016) Sotsialno ekonomichna nerivnist v ukraini ta sviti: problemy otsiniuvannia ta shliakhy yikh vyrishennia [Socio-economic inequality in Ukraine and the world: problems of assessment and ways to solve them]. *Ekonomika ta derzhava*. Available at: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2016/12.pdf (accessed 13 February 2022).

5. Voloshina S. V., Skubilina A.V. Chebotarenko A. N. (2017) Nerivnist dokhodiv naseleння Ukrainy yak pereshkoda rozvytku liudskoho kapitalu [Income inequality of the population of Ukraine as an obstacle to the development of human capital]. *Ekonomika i suspilstvo*. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/153.pdf (accessed 13 February 2022).

6. Lyashenko O. M., Duma L. V., Bazhanova N. V. (2020) Bahatofaktorne ekonometrychne modeliuvan- nia liudskoho rozvytku krain [Multifactorial economic modeling of human development in countries]. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho*. Available at: http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_4/31_70_4_2/24.pdf (accessed 13 February 2022).

7. Simonovich M., Pierce A., Thomson H., McCartney G., Katikireddi S. V. (2022) Assessing the causal relationship between income inequality and mortality and self-assessment of Health: a protocol for systematic review and meta-analysis. *Systematic reviews*. Available

at: <https://systematicreviewsjournal.biomedcentral.com/track/pdf/10.1186/s13643-022-01892-w.pdf> (accessed 13 February 2022).

8. Sudo N. (2020) positive and negative effects of the COVID-19 pandemic on subjective well-being and changing social inequality: data from Japanese prefectures. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352827322000088?pes=vor> (accessed 13 February 2022).

9. Siegel A., Schug J. F., Rieger M. A. (2022) Social determinants of life expectancy at the age of 60: a district-level analysis in Germany. Available at: <https://www.mdpi.com/1660-4601/19/3/1530>.

10. Nenow J., Nenow A., Priest A., Campbell K.M., Tumin D. (2022) Local Economic Inequality and the Primary Care Physician Workforce in North Carolina. Available at: <https://www.jabfm.org/content/jabfp/35/1/35.full.pdf> (accessed 13 February 2022).

11. United nations development programme (2022). Available at: <https://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (accessed 13 February 2022).

12. What does the Coefficient of Human Inequality measure? (2014) Available at: <https://hdr.undp.org/en/content/what-does-coefficient-human-inequality-measure#:~:text=The%20Coefficient%20of%20Human%20Inequality%2C%20introduced%20in%20the%202014%20HDR,estimated%20inequalities%20in%20these%20dimensions> (accessed 13 February 2022).

13. Twice as long – life expectancy around the world. (2018). Available at: <https://ourworldindata.org/life-expectancy-globally> (accessed 13 February 2022).

14. Us, H., Malyarets, L., Chudaieva, I., & Martynova, O. (2018). Multi-Criteria Optimization of the Balanced Scorecard for the Enterprise's Activity Evaluation: Management Tool for Business-Innovations. *Marketing and Management of Innovations*, no. 3, pp. 48–58. Available at: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-04> (accessed 13 February 2022).

15. Xiao, W. (2019). "Novel Online Algorithms for Nonparametric Correlations with Application to Analyze Sensor Data". *IEEE International Conference on Big Data (Big Data)*: pp. 404–412. DOI:10.1109/Big-Data47090.2019.9006483.

РОЗДІЛ 10. ТУРИЗМ

ЗАЛУЧЕННЯ КИТАЙСЬКИХ ТУРИСТІВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК
ВІДНОВЛЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИATTRACTING CHINESE TOURISTS AS A PRIORITY AREA
FOR THE RESTORATION OF UKRAINE'S TOURISM INDUSTRY

У статті досліджено існуючий стан світового ринку туристичних послуг в умовах пандемії, описані наслідки обмежень на вільне пересування через національні кордони, наведено приклади фінансових втрат, яких зазнала індустрія туризму та висвітлена роль Китайської Народної Республіки у її відновленні. Проаналізовано співробітництво України та Китайської Народної Республіки у сфері міжнародного туризму, виявлено основні чинники, що впливають на потік китайських туристів, прибуваючих до України, встановлений зв'язок між зростанням кількості туристів з КНР та лібералізацією візового законодавства. Було досліджено уподобання та структуру витрат китайських туристів та на основі отриманих даних запропоновано шляхи залучення китайських туристів до України по таким напрямкам туризму як: екотуризм, рекреаційний туризм, історичний туризм, кінотуризм та танатотуризм. Розроблено рекомендації для приватного бізнесу та державних установ по роботі з китайськими туристами.

Ключові слова: українсько-китайський туризм, міжнародний туризм, китайський туристичний ринок, туристичні потоки, візова лібералізація.

International tourism is a major driver of the contemporary global economy. Despite the financial losses caused by the COVID-19 pandemic and lockdown, tourism will undoubtedly continue to contribute a significant part of the world's GDP and will remain a principal industry for numerous nations across the globe. The People's Republic of China (PRC) is the largest tourist market and the primary source of outbound tourism. Despite the devastating effect of the pandemic, the PRC is considered to be instrumental to the recovery of the global tourism industry. It is projected that the countries that will be first to attract Chinese tourists after the removal of travel restrictions will gain a significant boost in the development of their national tourism. The purpose of the article is to study the current state of inbound tourism from China to Ukraine; identify promising areas suitable to attract Chinese tourists; develop recommendations for creating a tourism product that will be tailored specifically to match the preferences of the citizens of the PRC. In the article cooperation between Ukraine and the PRC in the field of international tourism is analyzed; the main factors influencing the flow of Chinese tourists arriving in Ukraine are identified; the connection between the growing number of tourists from China and visa liberalization is established; the preferences and expenses of Chinese tourists were studied. Using the obtained data author proposed ways to attract Chinese tourists to Ukraine in such areas of tourism as ecotourism, recreational tourism, historical tourism, film tourism, and dark tourism. The author concludes that the growth of inbound tourism from the PRC will provide opportunities to the citizens of Ukraine, including the creation of new jobs, strengthening social protection of the population of depressed regions, restoration of infrastructure, and preservation of historical heritage. To exploit these opportunities, the Ukrainian tourism business must develop an innovative approach to attract Chinese tourists. At the same time, a national strategy should be developed, to address problems that cannot be effectively solved by the private sector, specifically, language support.

Key words: Ukrainian-Chinese tourism, international tourism, Chinese tourist market, tourist flows, visa liberalization.

УДК: 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-37>

Власенко Л.В.¹

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин та маркетингу
Запорізький інститут економіки
та інформаційних технологій

Vlasenko Lev

Zaporizhzhya Institute of Economics
and Information Technologies

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки міжнародний туризм є важливим драйвером соціально-економічного розвитку, культурного обміну та глобалізації. В'їзний іноземний туризм має велике значення для країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою, оскільки він забезпечує надходження іноземної валюти, створює робочі місця, сприяє розбудові, відновленню та модернізації інфраструктури та допомагає встановити та поглибити культурні зв'язки між країнами та народами, що є важливою складовою інтеграційних процесів. Індустрія туризму особливо важлива для пост-конфліктного відновлення країн, що пережили

війну, оскільки сприяє швидкій відбудові економіки, захисту вразливих груп населення, досягненню миру та взаєморозуміння у політично розколотих націях [1, с. 38]. Саме тому виявлення перспектив розвитку туристичної галузі України, розробка рекомендацій для здійснення державної політики у сфері туризму та пошук шляхів залучення іноземних туристів повинні стати пріоритетним напрямком дослідження для вітчизняних фахівців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток туризму в Китайській Народній Республіці (далі – КНР) є предметом спостереження та дослідження чисельних міжнародних та національних державних та приватних організацій,

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7723-1734>

у тому числі: Всесвітньої туристичної організації ООН; Інституту дослідження виїзного туризму з КНР (COTRI); маркетингової компанії Nielsen Holdings Plc; Української асоціації китаєзнавців [2; 3; 4]. Співробітництво між Україною та КНР у сфері туризму широко обговорюється у вітчизняному науковому середовищі. Є. Дьякова (2013) аналізуючи розвиток українсько-китайського туризму виявила існуючі проблеми та перспективи, що сприяло подальшому розвитку цієї галузі [5]. А. Романова (2018) здійснила дослідження туристичного ринку Китаю в контексті цільової пріоритетної аудиторії споживачів українського турпродукту та надала рекомендації щодо стимулювання туристичного потоку «Китай-Україна» [6]. С. Захарін, Є. Смірнов та Лі Інін (2019) дослідили інституціональний базис співробітництва України та КНР у сфері туризму та розробили рекомендації для проведення міждержавних та міжурядових переговорів та формування державної політики розвитку туристичної галузі [7]. Д. Басюк (2020) проаналізувала особливості просування українського туристичного продукту на ринок КНР та виділила чинники, які є важливими при здійсненні таргетованої промоції на цей ринок [8]. Аналіз існуючого стану та проблем в'їзного туризму з КНР надає у своїх публіцистичних статтях постійний автор журналу «Україна-Китай» О. Шаповалова [9].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження існуючого стану в'їзного туризму з Китаю до України, аналіз цільової аудиторії, виявлення перспективних напрямків залучення китайських туристів та розробка рекомендацій по створенню туристичного продукту, який буде повністю враховувати уподобання громадян КНР.

Виклад основного матеріалу. Сучасна індустрія туризму переживає складні часи. За даними Світового банку, у 2019 р. глобальні витрати на міжнародний туризм становили 1,44 трлн. дол. США, а кількість подорожей з перетином кордонів перевищила 2 млрд. [10]. Позитивний тренд у розвитку індустрії туризму обірвався у 2020 р. через епідемію COVID-19 та карантинні заходи, які у більшості країн світу передбачали обмеження вільного пересування громадян та фактичну заборону міжнародного туризму. Так за даними Всесвітньої туристичної організації ООН (далі – ВТООН) після початку пандемії кількість міжнародних поїздок скоротилася на 72% (з 1,5 млрд. осіб у 2019 р. до 400 млн. осіб у 2020 р.); частина світового ВВП, створеного у туристичній індустрії, скоротилася на 45,71% (з 3,5 трлн. дол. США до 638 млрд. дол. США) [2].

Незважаючи на кризу, найбільшим туристичним ринком у світі лишається Китайська Народна Республіка (КНР). Протягом 2010–2019 рр. попит на туристичні послуги – як внутрішні, так і міжнародні – у Китаї різко зріс, що призвело до значного

збільшення кількості виїзних напрямків (у 2010 р. близько 57 млн. китайців подорожували за кордон, у 2019 р. ця цифра зросла до понад 154 млн. осіб) [3; 5, с. 20]. За даними ВТООН, у 2019 р. громадяни Китаю витратили на міжнародні подорожі понад 266 млрд. дол. США [2; 8, с. 47].

До запровадження пандемії головними напрямками поїздок китайських туристів були: Таїланд (10,41 млн. туристів з КНР; 6,72% від загальної кількості виїзних туристів КНР у 2019 р.); Японія (9,07; 5,85%); В'єтнам (7,79; 5,03%); Республіка Корея (5,28; 3,41%); США (3,02; 1,95%); Сінгапур (2,55; 1,65%); Малайзія (2,44; 1,57%); Камбоджа (2,33; 1,5%); Росія (2,04; 1,32%) та Індонезія (1,7; 1%) [2]. Китайський туризм був досить диверсифікованим: 70% (108,4 млн. туристів) туристичного потоку з КНР припадало на інші країни світу. Очікувалося, що завдяки зростанню середнього класу у КНР ця тенденція триватиме і кількість китайських відвідувачів перевищить можливості популярних туристичних напрямків, що змусить китайців активніше шукати альтернативи.

У 2020 р. з початком пандемії Китай був однією з перших країн, що повністю обмежили вільне переміщення своїх громадян. У результаті кількість зарубіжних поїздок впала до 20,3 млн. осіб (падіння склало 86,9% порівняно з 2019 р.), так Україну у 2020 р. відвідали лише 16 осіб з КНР [3; 11]. Єдиним дозволеним напрямком зовнішнього туризму для жителів континентального Китаю після запровадження пандемії став Спеціальний адміністративний район Аоминь (Макао), який політично є також частиною КНР [3; 12].

Незважаючи на руйнівні наслідки пандемії, саме Китай вважають локомотивом відновлення світової індустрії туризму. Очікується, що обмеження на міжнародний туризм у КНР буде знято у другій половині 2022 р., відповідно до прогнозів, у 2025 р. кількість виїзних туристів з КНР досягне рівня 2019 р. Процес відновлення станом на 2022 р. ускладнюється розповсюдженням нового штампу COVID-19 Omicron, кризою світової безпеки через війну в Україні та зростанням світових цін на пальне [12].

Як і будь-яка глобальна криза, ці події призведуть до переформатування світової економіки, що створить не тільки загрози, але й можливості. Запроваджені через війну санкції та подальша зміна пасажирських потоків відкривають нові перспективи для туристичної індустрії України за умови наявності чіткої стратегії розвитку на державному та приватному рівнях.

Для України навіть порівняно незначний потік туристів із КНР може створити значні можливості для відновлення туристичної індустрії [9]. Китайські туристи особливо привабливі для країн Східної Європи, так до пандемії середні витрати на виїзний туризм для одного громадянина КНР скла-

дали приблизно 2 тис. дол. США для країн Азії; 3,7 тис. дол. США; для країн Європи; 4,4 тис. дол. США для країн Північної Америки. Китайські туристи також витрачали значно більше на шопінг (в середньому 762 дол. США на людину, для туристів з інших країн цей показник складає 486 дол. США) [4, с. 14].

За даними Національної системи туристичної статистики України, у 2019 р. Україну відвідали 47829 осіб з Китаю, що склало лише 0,3% від загальної кількості іноземних громадян, що перетнули кордон у цей рік (13,7 млн. осіб) [11]. Аналогічний показник у Росії склав 8,35% (2,04 млн. відвідувачів з КНР; загальна кількість туристів 24,42 млн. осіб) [2]. Позитивним є те, що кількість китайських громадян в Україні у 2019 р. зросла на 61,8%, порівняно з 2017 р. (20561 відвідувачів з КНР) (рис. 1).

Таке різке зростання пов'язано в першу чергу з лібералізацією візового законодавства: у 2016 р. для залучення туристів Україна значно спростила в'їзд громадян КНР, дозволивши їм отримувати візу в аеропортах Києва та Одеси; 28 липня 2020 р. було підписано Указ «Про тимчасове запровадження безвізового режиму для громадян Китайської Народної Республіки, які в'їжджають в Україну з туристичною метою» [9; 13]. Китайські туристи дуже чутливі до візового законодавства: згідно з рекомендаціями ВТООН по залученню туристів з КНР, китайці віком 13–35 років (55% від загального потоку туристів з Китаю) надають перевагу спонтанним незапланованим поїздкам, для яких безвізовий режим є принциповою перевагою (45% респондентів назвали простоту отримання візи головним фактором при виборі країни

відпочинку) [14, с. 18]. Так лібералізація візового законодавства в Росії дозволила збільшити туристичний потік з Китаю на 30%, Білорусь після запровадження аналогічних заходів стала одним з найшвидше зростаючих туристичних напрямків для шопінгу туристів з КНР [6, с. 139; 15].

Подальша лібералізація візового законодавства сприятиме пост-карантинному відновленню туризму з КНР, проте головним засобом залучення китайських туристів має стати інноваційний підхід до організації турів, які будуть враховувати уподобання громадян КНР.

Згідно з дослідженнями ВТООН, аналітичним дослідженням маркетингової компанії Nielsen Holdings та досвідом приймаючих країн, туристи з КНР більше за туристів з інших країн зацікавлені у відвідуванні природних пам'яток (45% респондентів) та національних парків (35% респондентів), при цьому 51% респондентів метою візиту до цих локацій вказали екскурсії та огляд пам'яток і лише 17% ставлять за мету рекреаційний туризм [4, с. 10; 14, с. 21].

Природне середовище є одним з найважливіших факторів для китайських туристів через забруднення повітря у великих містах Китаю. Малонаселені регіони Західної України є особливо перспективними, враховуючи відсутність промисловості, незначну урбанізацію та наявність природних пам'яток та національних парків, у першу чергу у Карпатських горах. Огляд природних пам'яток та рекреаційний туризм ідеально поєднуються з гастрономічним туризмом, адже продовольча безпека також є серйозною проблемою у КНР. Зростаючий попит на високоякісну продукцію без ГМО не може бути задоволений іно-

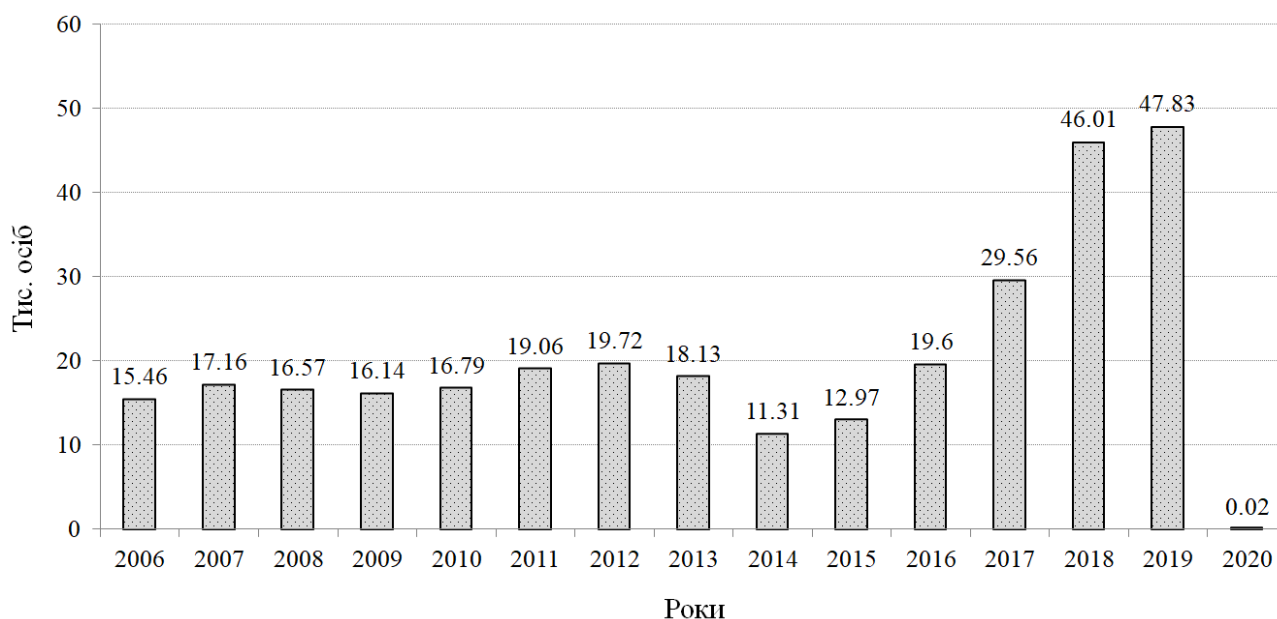


Рис. 1. Динаміка в'їзду громадян КНР до України.

Джерело: складено за [11]

земними виробниками, оскільки китайський уряд обмежує імпорт продуктів харчування для забезпечення безпеки та незалежності внутрішнього ринку. Незадоволений своїм щоденним раціоном китайський середній клас звертається до гастрономічного туризму: при виборі місця відпочинку для 11% виїзних китайських туристів визначальною є саме їжа, а загальні витрати на харчування становлять 18%, що є другою позицією витрат китайців під час подорожей після шопінгу (39%) [14, с. 20]. Для мешканців китайських мегаполісів натуральна їжа домашнього повного циклу приготування є екзотикою та розкішшю, у той час як в Україні це зазвичай ознака натурального господарства у віддалених регіонах. Для поєднання природного, рекреаційного та гастрономічного туризму можливо відкривати невеликі ресторани з домашньою їжею поблизу національних парків або пам'яток, які розташовані за міською межею. Такі підприємства можуть значно покращити добробут місцевих індивідуальних фермерів і домогосподарств, забезпечити робочі місця, підвищуючи соціальну захищеність віддалених сіл. Додатковим фактором, що сприяє комунікації між китайськими туристами та місцевими жителями є зростаючий інтерес громадян КНР до культури та образу життя мешканців приймаючої країни, так 18% респондентів вважають, що головним у подорожі за кордон є спілкування з людьми, порозуміння та створення дружньої атмосфери для подальших візитів [14, с. 21].

Ідеальною дестинацією серед українських національних парків для китайських туристів є національний парк «Гуцульщина» у Івано-Франківській області, оскільки він поєднує унікальний природний комплекс, етнокультурне середовище та є привабливою локацією для кінотуризму, оскільки саме там відбувалися зйомки класичного китайського фільму «Дім літаючих кинджалів» [16]. Кінотуризм – тобто відвідання локацій, які були показані у популярних фільмах – є надзвичайно ефективним шляхом залучення китайських туристів, саме з ним пов'язують зростаючу роль Японії у географії туризму з КНР [14, с. 36]. В Україні існує значний потенціал використання кінематографу для просування вітчизняного турпродукту в КНР, оскільки багато радянських фільмів, дія яких відбувається в Україні, є улюбленими для китайської аудиторії. Яскравим прикладом такої форми туризму є розроблений для китайських гостей тематичний тур української турфірми «Колос», створений за мотивами роману Миколи Островського «Як гартувалася сталь» та його екранізацій [17].

У напрямку історичного туризму помітною перевагою України є поєднання європейської та радянської історико-культурної спадщини. В Україні розташовані замки та фортеці епохи Середньовіччя (Кам'янець-Подільський), історичні пам'ятки

європейської архітектури зрілого історизму (Львів) та міста, центр яких було сплановано та збудовано переважно у стилі радянського ампіру (Запоріжжя). Збільшення кількості туристів з Китаю може стати ефективним способом монетизації історичної спадщини радянських часів і водночас прикладом ефективного застосування законів про декомунізацію. Відомо, що китайські туристи надають особливу перевагу відвідуванню тематичних розважальних парків (41% туристів з КНР порівняно з 22% для туристів з інших країн) [4, с. 10]. Тематичні парки орієнтовані на китайських туристів (та відвідувачів з інших соціалістичних країн) можна використовувати для збереження пам'яток та артефактів часів СРСР, створювати в них атракціони, метою яких є відтворення життя та побуту радянських часів. Існування таких тематичних парків може надати додаткову підтримку інституціям по збереженню історичної спадщини та буде сприяти зниженню соціальної напруги, яку викликають неперервні дискусії навколо подальшої долі пам'яток радянської епохи.

В останні роки серед китайських туристів особливо популярними стають напрямки так званого «чорного» або «танатотуризму», туризму, який полягає у відвідуванні історичних місць і пам'яток, пов'язаних зі смертю і трагедією. Особливу цікавість, як напрям танатотуризму, становить Чорнобильська зона відчуження та місто Прип'ять (також важлива локація для кінотуризму після прем'єри серіалу «Чорнобиль» від американського каналу HBO у 2019 р.) [18, с. 588].

Проведений аналіз туристичного потенціалу України з урахуванням потреб китайських туристів доводить, що Україна є привабливою для китайських відвідувачів по кожному напрямку туризму (табл. 1).

Важливим елементом китайсько-українського туристичного співробітництва та реалізації його потенціалу є мовне питання. Усі дослідження сходяться на важливості мати мовну підтримку та розуміння китайської культури [6, с. 140; 8, с. 50; 9]. Китайські туристи дуже чутливі у питаннях розуміння їх мови та культури, та надають перевагу тим країнам, де поширено китайську мову та писемність або існує відповідне супроводження від туроператорів [14, с. 9]. В Україні не вистачає туристичних закладів, готелів і ресторанів з вивісками, написаними китайською мовою, китайськомовних гідів та готельних працівників. Брак мовної підтримки та локалізації ускладнює маркетинг через китайські соціальні мережі (WeChat, DouYin, Kuaishou та інші), які є найбільш ефективним каналом прямого доступу до потенційних споживачів туристичного продукту у КНР [8, с. 51; 14, с. 30]. Недостатня кількість фахівців китайської мови, китайської культури (синологів) та перекладачів створює серйозні виклики для вітчизняної

Таблиця 1

Можливі напрями для залучення китайських туристів до України

	Напрями туризму:	Локації в Україні, які найкраще відповідають опису:	Причини, чому локації можуть зацікавити китайських туристів:
1.	Екотуризм та рекреаційний туризм	Карпатські гори	Чисте повітря та природа; відносно низькі ціни.
2.	Історичний туризм:	Чисельні пам'ятки та монументи української історії від стародавніх часів до сучасності, зокрема:	
	2.1. Стародавні пам'ятки	о-в. Хортиця	Точка перетину торгових маршрутів, частина однієї з гілок «Великого шовкового шляху».
	2.2. Європейська історія	Львів (історичний центр міста)	Європейські пам'ятки епохи Середньовіччя та часів Австрійської Імперії.
	2.3. Радянська історія	Дніпровська ГЕС; соцмісто у м. Запоріжжі	Всесвітньо відомі індустріальні та архітектурні пам'ятки радянської епохи.
3.	Гастрономічний туризм	с. Ботар (Закарпатська обл.)	Сучасний дегустаційний зал; ферма з екскурсіями та туристичною інфраструктурою.
4.	Кінотуризм	Національний природний парк «Гуцульщина», Івано-Франківська обл.	Місце зйомок відомого китайського фільму.
5.	Танатотуризм	Чорнобильська зона відчуження; м. Прип'ять	Всесвітньо відомі місця, пов'язані з трагедіями та драматичними подіями.

Джерело: складено за [19]

індустрії туризму, які неможливо подолати силами приватного бізнесу.

Проте для сучасної України головною перешкодою залучення китайських туристів є не мовне питання, а безпека. 47% китайських туристів вважають безпеку головним фактором при виборі місця відпочинку та оцінки його якості [4, с. 6; 12, с. 23]. Після початку озброєного конфлікту на Донбасі у 2014 р. значна частина китайських туристів відмовилася від відвідування України, а початок війни у 2022 р. повністю зупинив міжнародний туризм [2; 12; 17]. Тому головною умовою збільшення туристичного потоку з КНР в Україну є досягнення миру та політичної стабільності. Слід зазначити, що Таїланд станом на 2019 р. був головним напрямком виїзного китайського туризму, хоча у 2006 та 2014 р. ця країна пережила військові перевороти та має невирішений конфлікт з сепаратистами у південних провінціях, а ризики перебування у Таїланді досить високо оцінюються, зокрема, урядом США [20]. Отже, за умови гарантування безпеки у приймаючих регіонах туристична галузь може швидко відновитися та почати залучати китайських туристів, таким чином сприяючи повоєнному відновленню.

Висновки. Зростання в'їзного туризму з Китаю може надати громадянам України чисельні вигоди, у тому числі створення нових робочих місць, підвищення соціальної захищеності населення депресивних регіонів, відновлення інфраструктури та збереження історичної спадщини. Коректно спланована та реалізована програма залучення китайських туристів також сприятиме зниженню соціальної напруги у суспільстві та повоєнному відновленню інфраструктури. Українські туристичні компанії повинні розробити інноваційний підхід для роботи з китайськими туристами, який передбачає створення унікального туристичного продукту, що враховує побажання цієї цільової аудиторії. Одночасно з цим повинна бути розроблена державна стратегія розвитку співробітництва у цій галузі, оскільки проблеми, які постають у питанні співпраці з КНР (у першу чергу мовна підтримка) не можуть бути ефективно вирішені приватним сектором.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Парфіненко А. Ю. Туризм і мир в політично розколотих націях: кейс-стаді. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць*. Київ: нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. 2019. Вип. 139. С. 27–46.
2. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (World Tourism Organization). URL: <https://www.unwto.org/> (дата звернення: 17.04.2022).
3. Офіційний сайт Інституту дослідження виїзного туризму з КНР (China Outbound Tourism Research Institute: COTRI). URL: <https://china-outbound.com/> (дата звернення: 17.04.2022).
4. Аналітичний звіт «Тренди китайського виїзного туризму та споживання, 2017 рік» (Outbound Chinese tourism and consumption trends, 2017), *Nielsen Holdings Plc*. URL: <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/05/outbound-chinese-tourism-and-consumption-trends.pdf> (дата звернення: 17.04.2022).
5. Дьякова Є. О. Співробітництво між Україною та Китайською Народною Республікою в сфері туризму. *Географія та туризм*. 2013. Вип. 25. С. 18–25.
6. Романова А. А. Китайські туристи як пріоритетні споживачі українського турпродукту. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка*. 2018. Вип. 1. С. 137–142.

7. Захарін С. В., Лі Інін, Смірнов Є. В. Організаційно-економічні важелі активізації співробітництва Китайської Народної Республіки та України у сфері туризму, курортів та готельного господарства. *Економічний вестник університета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов*. 2019. № 40.

8. Басюк Д. Стан і перспективи розвитку українсько-китайського співробітництва у туристичній сфері. *Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Туризм*. 2020. № 3(1). С. 46–54.

9. Шаповалова О. Китайський турист здатний допомогти українському туризму вийти із кризи. *Журнал «Україна-Китай»*. 2020. № 2 (20). URL: <https://sinologist.com.ua/shapovalova-o-kytajskey-turyst-zdatnyj-dopomogty-ukrayinskomu-turyzmu-vyjty-iz-kryzy/> (дата звернення: 17.04.2022).

10. Офіційний сайт Світового банку, база даних (World Bank Open Data). URL: <https://data.worldbank.org> (дата звернення: 17.04.2022).

11. Національна система туристичної статистики (НТОУ). URL: https://www.ntoukraine.org/nsts_analytics_ua.html (дата звернення: 17.04.2022).

12. Чому Китай критично важливий для відновлення глобального міжнародного туризму? (Why China is crucial for the recovery in global international tourism) (29.03.2022), *Oxford economics*. URL: <https://www.oxfordeconomics.com/resource/why-china-is-crucial-for-the-recovery-in-global-international-tourism> (дата звернення: 17.04.2022).

13. Щодо лібералізації візових процедур між Україною та Китайською Народною Республікою (30.09.2016). *Посольство України в Китайській Народній Республіці та Монголії*. URL: <https://china.mfa.gov.ua/news/51432-shhodo-liberalizaciji-vizovih-procedur-mizh-ukrajinoju-ta-kitajskoju-narodnoju-respublikoju> (дата звернення: 17.04.2022).

14. Звіт «Рекомендації для успіху на ринці китайського виїзного туризму, 2019» (Guidelines for Success in the Chinese Outbound Tourism market, 2019). *World Tourism Organization*. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284421138> (дата звернення: 17.04.2022).

15. Китайський виїзний туризм у 2019 р., звіт зі споживання: Trip.com та UnionPay (2019 Chinese Outbound Travel Consumption Report: Trip.com and UnionPay) (05.12.2019). *Dragon Trail International*. URL: <https://dragontrail.com/resources/blog/2019-chinese-outbound-travel-consumption-report-trip-com-and-unionpay>.

16. Успішний кейс в туризмі. Косів на Івано-Франківщині (25.11.2021). *Discover.ua*. URL: <https://discover.ua/inspiration/uspisnij-kejs-v-turizmi-kosiv-na-ivano-frankivsinii>.

17. Обзор: Украина стремится к увеличению турпотока из КНР (17.03.2017). *СИНХУА новости*. URL: http://russian.news.cn/2017-03/17/c_136136421.htm (дата звернення: 17.04.2022).

18. Шильнікова З. М., Дульцева І. І., Матушкіна М. В. Тенденції розвитку «темного» туризму та його мотиваційні аспекти. *Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне наукове видання*. Миколаїв. 2018. Вип. 22. С. 586–591.

19. Vlasenko, Lev, Growth Prospects of Chinese Inbound Tourism and Its Social-Economic Impact

on Ukraine (December 22, 2017). Presented at the International Scientific Conference Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World, Lisbon, Portugal: Zenodo. 2017. URL: <https://ssrn.com/abstract=3825078> (дата звернення: 17.04.2022).

20. Thailand Travel Advisory. U.S. Department of State – Bureau of Consular Affairs. URL: <https://travel.state.gov/content/travel/en/traveladvisories/traveladvisories/thailand-travel-advisory.html> (дата звернення: 17.04.2022).

REFERENCES:

1. Parfinenko A. (2019) Turyzm i myr v politychno rozkolotykh natsiakh: keis-stadi [Tourism and peace in politically divided nation: case study]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: zbirnyk naukovykh prats*. Kyiv: nats. un-t im. Tarasa Shevchenka, no. 139, pp. 27–46.

2. World Tourism Organization. Available at: <https://www.unwto.org/> (accessed 17 April 2022).

3. China Outbound Tourism Research Institute: COTRI. Available at: <https://china-outbound.com/> (accessed 17 April 2022).

4. Outbound Chinese tourism and consumption trends, 2017, Nielsen Holdings Plc. Available at: <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/05/outbound-chinese-tourism-and-consumption-trends.pdf> (accessed 17 April 2022).

5. Diakova Ye. O. (2013) Spivrobotnytstvo mizh Ukrainoiu ta Kytaiskoiu Narodnoiu Respublikoiu v sferi turizmu [Cooperation between Ukraine and the People's Republic of China in the field of tourism]. *Heohrafiia ta turizm*, no. 25, pp. 18–25.

6. Romanova A. A. (2018) Kytaiski turysty yak prioritytni spozhyvachi ukrainskoho turproduktu [Chinese tourists as priority customers of the Ukrainian tour product]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomika*, no. 1, pp. 137–142.

7. Zakharin S. V., Li Yining, Smirnov E. V. (2019) Orhanizatsiino-ekonomichni vazheli aktyvizatsii spivrobotnytva Kytaiskoi Narodnoi Respubliky ta Ukrainy u sferi turizmu, kurortiv ta hotelnoho hospodarstva [Organizational and economic levers to activate the cooperation of the People's Republic of China and Ukraine in sphere of tourism, resorts and hotel economy]. *Ekonomycheskyi vestnyk unyversyteta. Sbornyk nauchnykh trudov uchenykh y aspyrantov*, no. 40.

8. Basiuk D. (2020) Stan i perspektyvy rozvytku ukrainsko-kytaiskoho spivrobotnytstva u turystychnii sferi [State and prospects of Ukrainian-Chinese cooperation development in the tourist sphere]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu kultury i mystetstv. Serii: Turyzm*, no. 3(1), pp. 46–54.

9. Shapovalova O. Kytaiskyi turyst zdatnyi dopomohy ukrainskomu turizmu vyity iz kryzy [Chinese tourists can help Ukrainian tourism to overcome the crisis]. *Zhurnal «Ukraina-Kytai»*, no. 2(20). Available at: <https://sinologist.com.ua/shapovalova-o-kytajskey-turyst-zdatnyj-dopomogty-ukrayinskomu-turyzmu-vyjty-iz-kryzy/> (accessed 17 April 2022).

10. World Bank Open Data. Available at: <https://data.worldbank.org/> (accessed 17 April 2022).

11. Natsionalna systema turystychnoi statystyky (NTOU) [National Tourism Statistics System of Ukraine]. Available at: https://www.ntoukraine.org/nsts_analytics_ua.html (accessed 17 April 2022).
12. Oxford economics. Why China is crucial for the recovery in global international tourism (29.03.2022). Available at: <https://www.oxfordeconomics.com/resource/why-china-is-crucial-for-the-recovery-in-global-international-tourism/> (accessed 17 April 2022).
13. Liberalization of visa regime between Ukraine and China (30.09.2016). *Embassy of Ukraine in the People's Republic of China*. Available at: <https://china.mfa.gov.ua/en/embassy/history-of-the-embassy-of-ukraine-in-china> (accessed 17 April 2022).
14. Guidelines for Success in the Chinese Outbound Tourism market (2019). *World Tourism Organization*. Available at: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284421138> (accessed 17 April 2022).
15. 2019 Chinese Outbound Travel Consumption Report: Trip.com and UnionPay (05.12.2019). *Dragon Trail International*. Available at: <https://dragontrail.com/resources/blog/2019-chinese-outbound-travel-consumption-report-trip-com-and-unionpay> (accessed 17 April 2022).
16. Uspishnyi keis v turyzmi. Kosiv na Ivano-Frankivshchyni [Successful case in tourism. Kosiv in the Ivano-Frankivsk region] (25.11.2021). *Discover.ua*. Available at: <https://discover.ua/inspiration/uspisnij-kejs-v-turizmi-kosiv-na-ivano-frankivsini> (accessed 17 April 2022).
17. Obzor: Ukrayna stremytsia k uvelycheniyu turpotoka yz KNR [Overview: Ukraine seeks to increase tourist flow from China] (17.03.2017). *XINHUA News*. Available at: http://russian.news.cn/2017-03/17/c_136136421.htm (accessed 17 April 2022).
18. Shylnikova Z. M. Dultseva I. I., Matushkina M. V (2018) Tendentsii rozvytku «temnoho» turyzmu ta yoho motyvatsiini aspekty [Prospects of “dark” tourism and its motivational aspects]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky: Elektronne naukove vydannia*. Mykolaiv, no. 22, pp. 586–591.
19. Vlasenko, Lev, Growth Prospects of Chinese Inbound Tourism and Its Social-Economic Impact on Ukraine (December 22, 2017). Presented at the International Scientific Conference Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World, Lisbon, Portugal: Zenodo. 2017. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3825078> (accessed 17 April 2022).
20. Thailand Travel Advisory. *U.S. Department of State – Bureau of Consular Affairs*. Available at: <https://travel.state.gov/content/travel/en/traveladvisories/traveladvisories/thailand-travel-advisory.html> (accessed 17 April 2022).

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ В ЕПОХУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN INTERNATIONAL TOURISM IN THE ERA OF INTEGRATION PROCESSES

У статті розглянуто інформаційні технології, їх тенденції і переваги при застосуванні в міжнародному туристичному бізнесі. Зазначено, що саме в епоху глобалізації та інтеграції суттєво загострилася монополізація інформаційного простору. Зазначено, що темпи розвитку науково-технічного прогресу сприяють впровадженню інформаційних технологій шляхом створення інформаційних систем управління та глобальних розподільчих систем в туризмі. При цьому формується фінансова політика у сфері туристичного бізнесу. Підкреслено, що глобалізація на сучасному етапі притаманна всім галузям світової економіки, в тому числі і туристичній галузі. Приділено увагу взаємозв'язку інформатизації, глобалізаційним процесам та інтеграції в міжнародному туризмі. Сучасні глобалізаційні процеси в міжнародному туризмі характеризуються появою нових технологій, інтернаціоналізацією ділової активності, модернізацією транспортної інфраструктури, створенням механізму регулювання міжнародного туризму, концентрацією частки ринку і впливу в руках великих компаній.

Ключові слова: інформаційні технології, глобальні дистрибутивні системи, глобалізація, інтеграція, міжнародний туризм, туристична галузь.

The article considers information technologies, their tendencies and advantages in application in the international tourist business. It is noted that in the era of globalization and integration, the monopolization of the information space has significantly intensified. It is noted that the pace of development of scientific and technological progress contributes to the introduction of information technology through the creation of management information systems and global distribution systems in tourism. At the same time, a financial policy in the field of tourism business is being formed. It is emphasized that globalization at the present stage is inherent in all sectors of the world economy, including tourism. Emphasis is placed on the relationship between informatization, globalization processes and integration in international tourism. Modern globalization processes in international tourism are characterized by the emergence of new technologies, internationalization of business activity, modernization of transport infrastructure, creation of a mechanism for regulating international tourism, concentration of market share and influence in the hands of large companies. The essence and significance of global informatization of tourism business are analyzed. The classification of types of information technologies in international tourism is given and the concept of global distribution systems used in tourism services around the world is given. A systematic analysis of the relationship between the development of informatization and the processes of globalization and integration in international tourism. It is proved that informatization is a component of the process of globalization, and the problem of development and consequences of the introduction of information technology is directly related to techno-globalization, integration and theories of innovative development of the world economy. It is noted that in the formation of competitiveness of the tourist enterprise is possible only at orientation on perspective growing development of technologies which can be carried out only on the basis of integration.

Key words: information technologies, global distribution systems, globalization, integration, international tourism, tourism industry.

УДК 338.48-44(1-87):004(045)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-38>

Кізиун А.Г.

к.геогр.н., доцент,
доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Державного торговельно-економічного
університету

Kiziun Alla

Vinnitsia Institute
of Trade and Economics of
State University of Trade and Economics

Постановка проблеми. Глобальна економіка розширює просторові та часові параметри діяльності туристичного бізнесу як реального сектора національної економіки за рахунок створення нових інформаційних туристичних продуктів. Формується новий сектор економіки – віртуальний, у якому туристичні компанії і споживачі туристичних послуг інтерактивно взаємодіють за допомогою Інтернету, який став своєрідним віртуальним посередником. Глобальна інформатизація, характерна для останніх десятиліть, сприяла розширенню сегментів ринку туристичних послуг і посиленню впливу туристичного бізнесу на макроекономічні показники національних економік. Інформатизацію слід визнати складником процесу глобалізації, а проблему розвитку і наслідків впровадження інформаційних технологій безпосередньо пов'язати із техноглобалізмом, інтеграцією і теоріями інноваційного розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інформаційних технологій та процесів інтеграції приділяли увагу в своїх працях такі вчені як Дж. Боуен, М. Портер, Р. Спекман, Р. Хенфілд, Ю. Веденін, Н. Восколович, В. Гуляєв, І. Зорін, М. Кабушкін, В. Квартальнов, А. Мазараки, Д. Мейкенз, С. Мельниченко Г. Папірян, В. Преображенський, Т. Сокол, Т. Ткаченко, Г. Харріс, А. Чудновський, Л. Шульгіна, М. Скопень, М. В. Босовська, Р. Войтович, А. Воронкова, О. Кузьмін, В. Горбатов, Ю. Яковець, Є. Фалько, М. Мальська та інші. Але системно не було проведено аналізу взаємозв'язку інформаційних технологій, глобалізаційних та інтеграційних процесів в міжнародному туризмі.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування та аналіз взаємозв'язку процесів інформатизації, глобалізації та інтеграції і їх впливу на розвиток міжнародного туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міжнародний туризм в XXI столітті характеризується трьома основними факторами: глобальна науково-технічна революція, інтеграційні процеси та глобалізація.

Проблематично дати єдине, вичерпне, однозначне визначення теоретичних засад розвитку інформатизації туристичного бізнесу в умовах глобалізації, яке б охоплювало всі аспекти цього надзвичайно складного явища, що має загальносвітові масштаби та специфічні регіональні й локальні прояви.

Процес глобалізації – закономірний етап еволюції світового господарства як інтегрованої складної системи, що самоорганізується і суттєво впливає на розвиток міжнародних ринків [1, с. 94].

Глобалізація в сфері туризму – це процес різкого посилення міжнародних туристичних потоків, потоків послуг, інформації і технологій, наслідком якого є посилення взаємозв'язків і взаємодії підприємств та організацій туристичного бізнесу в світовому масштабі, а також виникнення глобальних форм його інтеграції [2, с. 55].

У міжнародному туризмі саме глобалізація стала одним із основних факторів структурних змін, які супроводжуються концентрацією частини ринку, а отже, і впливу у великих компаніях. Для процесів глобалізації на туристичному ринку характерні зміна технологій, інформатизація, модернізація транспортної інфраструктури, інтернаціоналізація ділової активності, створення механізму регулювання міжнародного туризму на фоні інтеграційних процесів.

У міжнародному туризмі можна спостерігати тенденцію до формування глобального ринку туристичних послуг, на якому інтенсифікуються процеси горизонтальної та вертикальної транснаціоналізації, створення стратегічних альянсів і глобальних союзів через загострення конкурентної боротьби між основними агентами. Глобалізація головних світогосподарських зв'язків і процесів зумовлює посилення конкуренції між країнами, регіонами та суб'єктами міжнародних ринків.

Глобальна конкуренція в туристичному бізнесі зумовлює виникнення нового поняття – глобального конкурентного середовища туристичної діяльності. Однією із основних ознак конкурентноспроможності туристичного підприємства є використання нових інформаційних технологій на туристичному ринку і впровадження в єдиний інформаційний туристичний простір.

Інновації в індустрії туризму головним чином спрямовані на формування нового туристичного продукту і маркетингову діяльність, а також застосування нових методів управління, а особливо – активне використання сучасних інформаційних технологій, що істотно впливає на зниження ціни туристичного продукту, зменшення часу на

підбір і продаж турів, їх оформлення і видачу виїзних документів. Науковцями визначено нові характерні риси інноваційного продукту як складного, інтегрованого як по вертикалі (виробники туристичних послуг, посередники, продавці), так і по горизонталі (постачальники окремих складових елементів) так званої діагональної інтеграції [3, с. 64].

Країни з розвиненими ринками й економікою мають кращі можливості для вдосконалення, а також генерування та імплементації інноваційних технологій і рішень. А країни із трансформаційною економікою чи бідні держави не можуть використовувати усі новітні засоби для модернізації своїх ринків або ж роблять це дуже повільно. Це стосується і ринків інформаційних технологій і туристичного бізнесу. У деяких країнах спостерігається стрімкий розвиток обох цих ринків, інші ж держави мають низький рівень розвитку даних сфер чи однієї з них.

Структурні зміни глобального ринку туристичних послуг проявляються насамперед у формуванні нових конкурентних переваг для територій за рахунок створення умов для ведення туристичного бізнесу на умовах аутсорсингу. Сайти і портали туристичного профілю в мережі Інтернет забезпечують пошук і доступ до різнопланової інформації про туристичні об'єкти та послуги з можливостями вибору і замовлення вибраних послуг [4, с. 119].

Туризм як специфічний вид діяльності взаємопов'язаний із багатьма галузями економіки, починаючи з будівництва і закінчуючи транспортними перевезеннями. Досить важко дати точну оцінку кількості підприємств, зайнятих у сфері туризму. Крім того, туристичні підприємства підтримують різноманітні зв'язки з підприємствами інших секторів економіки: сільськогосподарськими підприємствами, заводами з виробництва транспортних засобів, меблевими фабриками тощо.

Важливою передумовою розвитку інформаційних технологій у міжнародному туристичному бізнесі є процес міжнародної економічної інтеграції. Економічна інтеграція, яка сприяє зближенню і взаємодії національних господарств і формуванню регіональних економічних груп, розвивається там, де для цього склалися необхідні умови.

Інтеграція – невід'ємний компонент процесу розвитку, пов'язаний з об'єднанням у ціле різно-рідних частин і елементів, що супроводжується ускладненням і зміцненням зв'язків між елементами, підвищенням рівня цілісності та організованості [5, с. 34]. На думку М. В. Босовської інформаційність входить в контури предметного поля інтеграції і визначається у протекції засобу – як сукупності способів, за допомогою яких елементи інтеграційної системи отримують можливості адаптуватися до середовища існування, або як

здатність інтеграційної структури підтримувати відносини з іншими економічними та соціальними системами, або як модель перенесення і перетворення інформації між елементами (учасниками) інтеграційного процесу [5, с. 35, 38].

На прикладі Європейського Союзу доведено ефективність інтеграційної моделі, у якій застосовано нові принципи міждержавних відносин, згідно з якими національний суверенітет кожної з держав органічно пов'язаний із колективними зобов'язаннями та спільними діями.

Формування глобального ринку відбувається за рахунок транснаціоналізації та зростання рівня взаємозалежності країн. Подібні процеси характерні й для туристичного сектора світового господарства, про що свідчать формування глобального ринку туристичних послуг, «розмивання» національно-державних економічних кордонів, транснаціоналізація міжнародних туристичних відносин, формування яскраво виражених регіональних полюсів впливу на фінансові потоки у даній галузі.

Термін «глобальний ринок» означає, що національні кордони та специфіка національного туристичного продукту другорядні в діяльності провідних транснаціональних корпорацій. Важливою рисою глобалізації є інтернаціоналізація ділової активності. Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі здебільшого походить від країн-постачальників туристів, яким вона приносить найбільшу вигоду. Більшість транснаціональних корпорацій у туризмі є центрами фокусування міжнародних фінансів, розміщених у країнах так званої тріади: США – Західна Європа (Німеччина, Франція, Велика Британія) – Японія, а з недавнього часу і Гонконг. Географія розміщення штаб-квартир ТНК підтверджує той факт, що інтернаціоналізація туристичного бізнесу починається у країнах, які генерують туристські потоки й здійснюють зарубіжне інвестування. Процеси транснаціоналізації і глобалізації у міжнародному туристичному бізнесі найяскравіше виражені в індустрії гостинності, у якій вони набувають форми готельних ланцюгів і мереж (Bass Hotels and Resorts, Best Western, Marriott), а також у великих ТНК у формі міжнародних туристичних туроператорів та авіакомпаній.

Одним із типів організаційної моделі мережевої інтеграції у сфері міжнародного туризму є віртуальні туристичні мережі, які характеризуються, як модель співпраці підприємств на основі спільного формування і використання інформаційних ресурсів, технологій і систем, обміну інформацією з метою створення певної вартості для задоволення туристичних потреб [6, с. 54].

Слід відзначити тенденцію ускладнення туристичних товарів та послуг через інформатизацію середовища, оскільки можна замовити такі

послуги і товари, як придбання квитків, бронювання авто та готелів, дистанційний екскурсійний супровід, моніторинг стану рахунку тощо. За допомогою сучасних інформаційно-технологічних комунікацій, із розвитком електронної торгівлі значну кількість трансакцій здійснюють у режимі онлайн, що фактично зближує територіально віддалені країни.

Таким чином, глобальна інформатизація туристичного бізнесу – це процес системної інтеграції комп'ютерних засобів, інформаційних і комунікаційних технологій у глобальному інформаційному просторі для отримання нових загальносистемних властивостей, що дозволяють ефективно організувати виробництво туристичних послуг, комплектування, реалізацію і споживання туристичного продукту з його максимальною індивідуалізацією в просторі й часі.

Застосування новітніх інформаційних технологій в бізнесі, економіці, державному управлінні та інших галузях є надзвичайно необхідною умовою для ефективного розвитку. У випадку, коли ця умова буде недотримана на належному рівні, відбуватиметься сповільнення розвитку та виникне можливість потрапити у рейтинг відстаючих і неефективних [7, с. 42]. Глобальна інформатизація туристичного бізнесу обумовлює зміну інституціональних основ управління та регулювання міжнародного туризму і є передумовою структурних змін на ринку туристичних послуг.

Серед складових систем інформаційних технологій в галузі міжнародного туризму виділяють наступні [8, с. 164]:

- комп'ютерні системи резервування;
- інформаційні системи управління;
- електронні інформаційні системи;
- електронні переводи грошей;
- телефонні мережі;
- системи проведення телеконференцій та ін.

Враховуючи зростаючу роль сучасних інформаційних технологій в туристичному бізнесі, була створена інтеграційна спільнота – Асоціація сприяння туристичним технологіям (АСТТ), яка поєднує відомих розробників і популяризаторів інформаційних технологій, щоб спільними зусиллями підготувати учасників туристичного ринку до впровадження та ефективного використання сучасних засобів ведення бізнесу.

Основними складовими розвитку інформаційних технологій в галузі туризму є [9]:

- інформаційна інфраструктура;
- бази даних туристичного профілю;
- сайти і портали туристичного профілю в мережі Інтернет;
- електронний маркетинг;
- рекламна діяльність;
- автоматизація діяльності туристичних організацій;

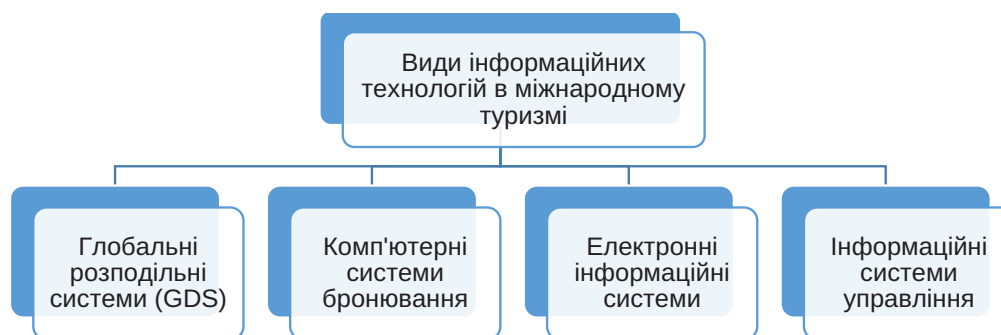


Рис. 1. Класифікація видів інформаційних технологій в міжнародному туризмі

Джерело: [8, с. 166]

– автоматизація керування діяльністю сфери туризму.

На думку експертів АСТТ ринок інформаційних технологій консолідується, туроператори укрупнюються та стають більш технологічними.

Виділяють основні види інформаційних технологій, що мають прямий вплив на підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств (рис. 1).

Глобальна дистрибутивна система (GDS) – це міжнародна комп'ютерна мережа бронювання, створена для використання туристичними підприємствами, інтернетпорталами, що здійснюють бронювання у режимі реального часу, а також великими транснаціональними корпораціями в якості єдиної точки доступу з метою резервування квитків авіакомпаній, готельних номерів, оренди автомобілів та забезпечення постачання інших послуг.

Зараз, після різноманітних корпоративних об'єднань та придбань сформувалися три потужні глобальні дистрибутивні системи – Amadeus, Travelport (технологічні платформи Apollo, Galileo і Worldspan) та Sabre. В зв'язку з глобалізацією ринків, ці системи перетворилися у міжнародні холдинги, що складаються з підприємств різних сфер бізнесу. Сьогодні провідні глобальні дистрибутивні системи забезпечують у режимі реального часу прямий доступ до баз даних практично усіх підприємств, що спеціалізуються на продажу туристичних товарів і послуг [10, с. 57, 58].

Для своєчасної і ефективної реакції на турбулентний характер розвитку ринків туристичних та інформаційних послуг підприємствам туристичного бізнесу необхідні стратегічне передбачення і ефективне використання сучасних засобів ведення бізнесу. Потрібні теоретичне обґрунтування і методологічне переосмислення стратегічного розвитку підприємств туризму за результатами якісних і кількісних змін у системі їх організації та управління.

Висновки з проведеного дослідження. Економічні реалії сучасного туристичного бізнесу свідчать про становлення нових закономірностей

його розвитку, які потребують постійного поглиблення й удосконалення існуючих теорій. Сучасний розвиток туристичного бізнесу можливий лише шляхом впровадженні в глобальний інформаційний простір. Масштаб процесу інформатизації слід розглядати як у межах глобального розвитку суспільства, так і локально: у межах окремих ринків, територій, корпорацій, галузей економіки. Глобалізація світової економіки сприяє розвитку інформатизації, поширенню інформаційних технологій та розширенню доступу до них усе більшої кількості туристичних підприємств і туристів у різних країнах світу і є передумовою змін на всіх рівнях управління туристичною галуззю, тобто спостерігається процес глобальної інформатизації туристичного бізнесу на фоні інтегральних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фалько Є. А. Науково-теоретичні засади розвитку глобальної інформатизації туристичного бізнесу. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент Інновацій*. Дніпропетровськ, 2015. Вип. (23)4. С. 92-100. URL: <https://doi.org/10.15421/191513> (дата звернення: 25.04.2022).
2. Карпенко Ю. В. Сучасні тенденції глобалізації та регіоналізації відносин у сфері туризму. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 3(49). С. 49–62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2017_3_8 (дата звернення: 29.04.2022).
3. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко, С. В. Мельниченко, М. Г. Бойко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2010. 596 с.
4. Мешко Н. П., Фалько Є. А. Розвиток туристичного бізнесу в умовах інформатизації світової економіки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаїв, 2014. Вип. 2. С. 114–120. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/23.pdf> (дата звернення 26.04.2022).
5. Босовська М. В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія. Київ : КНТЕУ, 2015. 832 с.
6. Атаманчук З. А. Формування мережевої туристичної індустрії як форма глобальної інтеграції країн.

Економічний простір. Дніпро, 2019. № 144. С. 49–64. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/6/5> (дата звернення: 29.04.2022).

7. Струтинська І. Інформаційні технології організації бізнесу – імператив інноваційного розвитку бізнес-структур. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль. 2018. № 2. С. 40–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2018_2_6 (дата звернення: 29.04.2022).

8. Сазонець О. М. Інформаційні системи і технології в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2014. 256 с.

9. Кудінова І. П., Нечипоренко А. О. Сучасні інформаційні технології в туризмі. *Телекомунікаційний простір XXI сторіччя: ринок, держава, бізнес*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 18–19 грудня. 2019 р. Київ, 2019. С. 339–343. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/kudinova2.htm (дата звернення: 28.04.2022).

10. Ткаченко Т. І., Козловський Є. В. Вплив глобальних дистрибутивних систем на розвиток сучасного туристичного бізнесу. *Економіка та держава*. Київ, 2018. № 6. С. 56–59. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2018/14.pdf (дата звернення: 29.04.2022).

REFERENCES:

1. Falko Ye. A. (2015) Naukovo-teoretychni zasady rozvytku hlobalnoi informatyzatsii turystychnoho biznesu [Scientific and theoretical principles of global informatization of tourism business]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriya: Menedzhment Innovatsii*. Dnipropetrovsk, vol. (23) 4, pp. 92–100. URL: <https://doi.org/10.15421/191513> (accessed 25 April 2022). (in Ukrainian)

2. Karpenko Yu. V. (2017) Suchasni tendentsii hlobalizatsii ta rehionalizatsii vidnosyn u sferi turyzmu [Current trends in globalization and regionalization of relations in the field of tourism]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 3(49), pp. 49–62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2017_3_8 (accessed 29 April 2022). (in Ukrainian)

3. Stratehichnyi rozvytok turystychnoho biznesu: monohrafiia (2010) [Strategic development of tourism business: monograph] / T. I. Tkachenko, S. V. Melnychenko, M. H. Boiko ta in.; za zah. red. A. A. Mazaraki. Kyiv: KNTEU, 596 p. (in Ukrainian)

4. Meshko N. P., Falko Ye. A. (2014) Rozvytok turystychnoho biznesu v umovakh informatyzatsii svitovoi ekonomiky [Development of tourism business in the conditions of informatization of the world economy]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. Mykolaiv, vol. 2, pp. 114–120 (accessed 26 April 2022). (in Ukrainian)

5. Bosovska M. V. (2015) Intehratsiini protsesy v turyzmi: monohrafiia [Integration processes in tourism: monograph]. Kyiv: KNTEU, 832 p. (in Ukrainian)

6. Atamanchuk Z. A. (2019) Formuvannia merezhevoi turystychnoi industrii yak forma hlobalnoi intehratsii krain [Formation of the network tourism industry as a form of global integration of countries]. *Ekonomichnyi prostir*. Dnipro, no. 144, pp. 49–64. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/6/5> (accessed 29 April 2022). (in Ukrainian)

7. Strutynska I. (2018) Informatsiini tekhnolohii orhanizatsii biznesu – imperatyv innovatsiinoho rozvytku biznes-struktur [Information technologies of business organization are an imperative of innovative development of business structures]. *Halyskyi ekonomichnyi visnyk*. Ternopil. № 2. Pp. 40–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2018_2_6 (accessed 29 April 2022). (in Ukrainian)

8. Sazonets O. M. (2014) Informatsiini systemy i tekhnolohii v upravlinni zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu: navch. posib. [Information systems and technologies in the management of foreign economic activity: a textbook]. Kyiv: TsUL, 256 p. (in Ukrainian)

9. Kudinova I. P., Nechyporenko A. O. (2019) Suchasni informatsiini tekhnolohii v turyzmi [Modern information technologies in tourism]. *Telekomunikatsiinyi prostir KhKhI storichchia: rynek, derzhava, biznes: materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Kyiv, 18–19 December 2019* Kyiv, pp. 339–343. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/kudinova2.htm (accessed 28 April 2022). (in Ukrainian)

10. Tkachenko T. I., Kozlovskiy Ye. V. (2018) Vplyv hlobalnykh dystrybutyvnykh system na rozvytok suchasnoho turystychnoho biznesu [The impact of global distribution systems on the development of modern tourism business]. *Ekonomika ta derzhava*. Kyiv, no. 6, pp. 56–59. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2018/14.pdf (accessed 29 April 2022). (in Ukrainian)

ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-39>**Шапошников К.С.**

д.е.н., професор,
Заслужений діяч науки і техніки України,
начальник відділу науково-дослідної
роботи та атестації наукових кадрів,
ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти»
МОН України, м. Київ

Незвещук-Когут Т.С.

к.е.н, доцент
доцент кафедри технології та організації
готельно-ресторанного бізнесу
Чернівецького торговельно-
економічного інституту
Державного торговельно-економічного
університету

Shaposhnykov Kostiantyn

SSI "Institute of Education
Context Modernization",
MES of Ukraine

Nezveshchuk-Kohut Tetiana

Chernivtsi Institute of and Economics
of State University of Trade and Economics

У статті з'ясовано, що останнім часом у провідних країнах світу особливого значення набувають туристичні послуги, якісне надання та розвиток яких дозволяє збільшувати бюджетні надходження, створювати додаткові робочі місця, а також покращувати міжнародну репутацію. Саме тому доцільно приділяти особливу увагу розвитку туристичної індустрії в Україні, яка має для цього потужний потенціал та природно-кліматичні умови. Туризм поєднує в собі окремі сектори, серед яких особливе значення займає готельно-ресторанний бізнес, сучасний стан якого досліджено на основі аналізу динаміки показників розвитку готельного ринку та частки витрат вітчизняних домогосподарств на готелі та ресторани. В результаті було з'ясовано, що основними факторами, які впливають на дану сферу є реальні доходи домогосподарств, а також соціально-культурологічні та геополітичні чинники. Крім того, суттєвим викликом для подальшого функціонування усього туристичного господарства стало поширення коронавірусу та запровадження значних карантинних обмежень.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, гостинність, карантинні обмеження, колективні засоби розміщення, національна економіка, туризм.

The article finds that recently in the leading countries of the world, tourist services have become especially important, the quality of provision and development of which allows to increase budgets, create additional jobs and improve the international reputation. That is why it is advisable to pay special attention to the development of the tourism industry in Ukraine, which has a strong potential and natural and climatic conditions. It is determined that tourism is a branch of the national economy, the task of which is to create a tourist product. Tourism combines certain sectors, among which the hotel and restaurant industry is of particular importance, which is associated with the service of tourists, locals and other visitors and is focused on meeting the needs and anticipation of customer requests based on customer-oriented service. The current state of the hotel and restaurant business is studied on the basis of the analysis of the dynamics of the main indicators of the hotel market development and the share of domestic household spending on hotels and restaurants. As a result, it was found that the main factors influencing this area are GDP, inflation, unemployment, real household incomes, as well as socio-cultural and geopolitical factors. In addition, a significant challenge for the continued functioning of the entire tourism industry was the spread of the coronavirus, which became a destabilizing factor for the further growth of social production as a whole. According to the results of 2020, about 15% of hotels were closed, the number of foreign tourists decreased by almost 4 times, and the expenditures of Ukrainian households on restaurant and hotel services decreased by about 45%. In the new conditions of management, food establishments were forbidden to receive visitors, so they were forced to sell their products only for takeaway. Accordingly, the revival of hotels and other collective accommodation facilities has become possible as a result of partial easing of quarantine restrictions, active vaccination policies, the opening of a large number of laboratories to test for Covid-19, the gradual resumption of air travel and visa liberalization.

Key words: collective accommodation, hotel and restaurant business, hospitality, national economy, quarantine restrictions, tourism.

Постановка проблеми. Світові реалії економічного розвитку поступово привели до акцентування великої уваги на сфері нематеріального виробництва, у структурі якого особливе значення займає туризм. Адже в умовах глобалізації та європейської інтеграції він має не тільки значний потенціал для розвитку, але й впливає на економічне становище та репутацію країни, а також виступає однією з найбільш динамічних галузей міжнародної торгівлі. В таких умовах першочергового значення набуває питання активізації поширення готельно-ресторанного бізнесу в Україні, що суттєво відстає від більшості розвинутих європейських країн за рівнем розвитку та якістю надання туристичних послуг. Проте, територіальне розміщення нашої країни в центрі Європи, на перехресті важливих транспортних шляхів надає ряд переваг для розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Залучення більшої кількості іноземних туристів та розвиток внутрішнього туризму

матиме ряд позитивних зрушень для національної економіки в цілому, а саме дозволить створити додаткові робочі місця, збільшить податкові надходження, позначиться на подальшій розбудові транспортної системи, торгівлі, зв'язку, будівництві, харчової промисловості тощо. Крім того, пріоритетність розвитку готельно-ресторанного бізнесу обумовлена високою рентабельністю та швидкою окупністю даної сфери, привабливістю інвестицій та значною соціальною спрямованістю. Тому, сприяння розвитку готельно-ресторанного господарства як на державному рівні, так і на рівні місцевих громад має стати важливим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних дослідників, що у своїх працях присвячують увагу вивченню основних теоретичних положень та різних аспектів практичної діяльності готельно-ресторанного бізнесу слід виділити таких як: В. Бородин, О. Давидова, О. Домбик, Т. Капліна О. Крайник, Г. П'ятницька, В. Ткач тощо.

Серед зарубіжних науковців різні аспекти функціонування готельно-ресторанного господарства у своїх роботах відображують М. Альберт, Р. Браймер, М. Веттер, К. Егертон-Томас, Ф. Котлер, Н. Ольве, Ж. Рой та інші. Проте, більшість існуючих напрацювань не враховують змін, з якими зіштовхнулася світова спільнота у 2020 році. Адже поширення пандемії коронавірусу привело до значних потрясінь соціально-економічного життя більшості країн, серед яких Україна не є винятком. Таким чином, необхідність теоретичного обґрунтування напрямів адаптації до змін сьогодення та на цьому підґрунті знаходження ефективних шляхів подальшого розвитку готельно-ресторанного бізнесу стає вкрай назрілим питанням.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є з'ясування теоретичних аспектів туристичної галузі в цілому та готельно-ресторанного бізнесу як його складової, проведення аналізу сучасного стану розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні та виділення проблем, що перешкоджають його зростанню в найближчій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальною тенденцією розвитку економіки розвинутих країн є збільшення частки туристичних послуг у структурі ВВП, що свідчить про необхідність надання туристичній сфері особливої уваги на вітчизняному просторі. Вважаємо, що одним з пріоритетних завдань в Україні має стати розбудова висококонкурентного туризму та створення якісного й конкурентоздатного туристичного продукту, що дозволить забезпечити потребу в туристичних послугах та задовільнити соціально-економічні інтереси вітчизняного населення. Крім того, для розвитку туризму Україна має значний потенціал, до складу якого варто зарахувати:

- географічне розташування, що позитивно впливає на внутрішній та зовнішній туризм;
- сприятливість та різноманітність кліматичних умов [8, с. 356];

- значну культурну спадщину та велику кількість історичних пам'яток;
- наявність природних та рекреаційних ресурсів.

Туризм з економічної точки зору варто розглядати як галузь народного господарства, де функціонують підприємства туристичної сфери, завданням яких є створення туристичного продукту. Відповідно під туристичним ринком розуміють «сукупність конкретних економічних відносин і зв'язків між туристами (покупцями), виробниками (продавцями), а також торговельними посередниками з приводу руху туристичних продуктів і грошей, що відбиває економічні інтереси суб'єктів ринкових відношень» [4, с. 28]. Таким чином, туристичний ринок досить складне та багатоаспектне утворення, що поєднує в єдине ціле окремі сектори (або субринки), які представлено на рис. 1.

Вважаємо, що серед виділених сегментів туристичного ринку особливе значення займає сектор готельно-ресторанного бізнесу, від якості наданих послуг якого залежать обсяги туристичних потоків та розмір податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. Готельно-ресторанний бізнес можна визначити як складову індустрії туризму, що відповідає за створення цінності сервісу, яка пов'язана з обслуговуванням туристів, місцевих жителів та інших відвідувачів й максимально орієнтована на задоволення потреб і передбачення запитів клієнта на основі клієнтоорієнтованого сервісу. Основними суб'єктами готельно-ресторанного господарства є:

- 1) готельне господарство – це господарство, що «складається з сукупності готелів усіх класів і видів, що виконують функції з приймання та обслуговування споживачів» [5, с.96];
- 2) ресторанне господарство – це «економічна діяльність суб'єктів в господарському комплексі, що супроводжується певними інтересами господарського суб'єкту в економічному плані

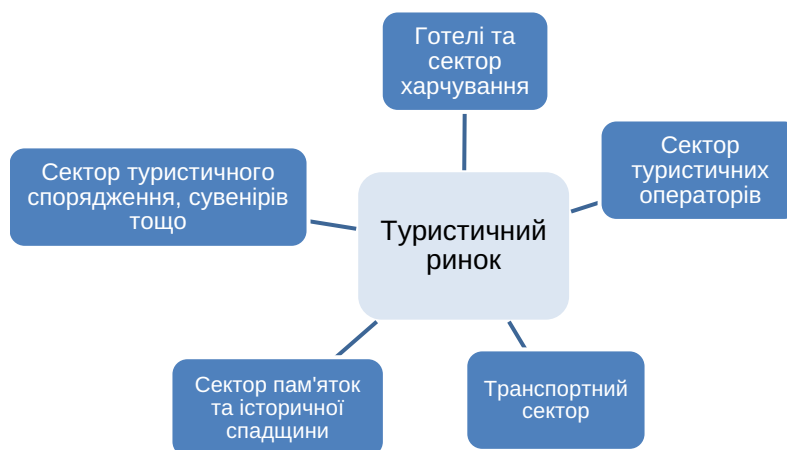


Рис. 1. Основні сектори туристичного ринку

у здійсненні конкурентоспроможного ресторанного закладу» [2, с.121].

Головною метою функціонування готельно-ресторанного господарства є задоволення потреби в нематеріальних та матеріальних послугах, забезпечення повноцінним та раціональним відпочинком населення та туристів. Всі види послуг, що надаються суб'єктами готельно-ресторанного господарства повинні бути безпечними для життя та здоров'я споживача, його майна та навколишнього середовища.

Готельний бізнес в Україні характеризується динамічними темпами зростання, проте його подальше ефективне функціонування та конкурсування з іноземними аналогами ускладнюється наявністю низки проблем, що потребують швидкого вирішення, а саме:

- низький рівень розвитку готельної інфраструктури;
- використання застарілої матеріально-технічної бази та потреба реконструкції готелів у відповідності до європейських стандартів;
- низький рівень інвестицій, що не дозволяє провести повну модернізацію готельного фонду;
- наявність тіньового сектору, що передбачає надання послуг з розміщення приватними будинками, діяльність яких не оподатковується й не фіксується органами державної статистики;
- існування значних бар'єрів, що перешкоджають входженню відомих іноземних готельних операторів зі світовим ім'ям та репутацією, які можуть надавати якісні та нові туристичні послуги;
- відсутність необхідної кількості висококваліфікованих кадрів;
- невідповідність цін рівню якості готельних послуг, що «зумовлено неналежним державним регулюванням цієї сфери та низьким рівнем диференціації готельних послуг» [6, с. 186].

Одним з основних показників розвитку готельного господарства є кількість колективних та спе-

ціальних засобів розміщення (готелі, мотелі, кемпінги, туристичні табори, санаторії, пансіонати, дитячі оздоровчі заклади тощо), аналіз динаміки яких протягом останніх 10 років дозволяє виділити дві кризові періоди (див. табл. 1). Перший припадає на 2014 рік, коли внаслідок анексії Криму Україна втратила потужну туристично-рекреаційну територію, яка через унікальні природні властивості виконувала роль однієї з найбільш респектабельних курортних зон країни. У 2014 році у порівнянні з попереднім скорочення кількості готелів та інших засобів колективного розміщення становило 30%. Також спостерігаємо зменшення загальної кількості місць у готелях на 30% й кількості їх відвідувачів на 35%. Також, варто зауважити, що політико-економічна криза 2014 року та розгортання воєнного конфлікту на сході країни негативно позначилися на бажанні іноземних туристів відвідати нашу країну. Адже, втричі було скорочено кількість іноземців, що перебували у колективних засобах розміщення й наочним є той факт, що до 2020 року не було досягнуто показників 2013 року, що свідчить про небажання або страх в'їзду на територію України та певний занепад туристичної галузі в цілому.

Другою подією, що негативно позначилася на розвитку готельної індустрії стало запровадження низки карантинних обмежень внаслідок поширення Covid-19. До 2020 року готельне господарство поступово відновлювало свій потенціал, хоча показників 2013 року так і не було досягнуто. Але, окреслена криза року знов вплинула на готельну індустрію, в результаті чого було закрито приблизно 15% закладів колективного розміщення й понад як вдвічі скорочено кількість туристів. Тимчасове «закриття кордонів», а у подальшому необхідність дотримання нових умов перетину кордонів зменшило кількість іноземних туристів майже в 4 рази (в 6,5 разів у порівнянні з 2013 роком) й становило лише 250000 осіб, що є одним з най-

Таблиця 1

Динаміка розвитку готельної індустрії в Україні

	Кількість колективних засобів розміщення, од	Загальна кількість місць у колективних засобах розміщення, тис. од.	Кількість осіб, що перебували у колективних засобах розміщення, тис.	
			усього	з них іноземці
2011	5882	567,3	7426,9	1427,7
2012	6041	583,4	7887,4	1554,8
2013	6411	586,6	8303,1	1665,1
2014	4572	406,0	5423,9	551,5
2015	4341	402,6	5779,9	665,8
2016	4256	375,6	6544,8	863,7
2017	4115	359,0	6661,2	824,5
2018	4719	300,0	7006,2	917,9
2019	5335	370,6	6960,9	959,4
2020	4523	312,1	3379,5	254,4

Джерело: систематизовано на основі [1]

менших показників за часів незалежності України. Більша частина іноземних туристів очікувано припадає на країни-сусіди, а саме: Молдову, Білорусь, Росію, Польщу, Угорщину, Румунію. Переважаючою метою поїздки визнано дозвілля та відпочинок.

За оцінкою аналітиків найбільше в результаті пандемії коронавірусу серед сегментів комерційної нерухомості постраждав саме готельний ринок [3]. Наприклад, у столиці туристичний потік у 2020 році скоротився на 90%. Проте, незважаючи на таке зменшення, м. Київ залишився серед лідерів туризму у цьому році, до п'ятірки яких також увійшли Львівська, Дніпропетровська, Харківська та Київська області.

В результаті кризи постраждали різні об'єкти готельної інфраструктури: від маленьких готелів до глобальних й потужних готельно-ресторанних комплексів. Менш уразливими до наслідків коронавірусної кризи виявилися ті підприємства готельної сфери, які змогли швидко адаптуватися до нових карантинних умов господарювання, запропонувати новий спектр додаткових послуг, а також ті, що мали репутацію, підтверджену багаторічним досвідом роботи. Отже, Covid-19 став дестабілізуючим фактором для подальшого зростання суспільного виробництва, серед галузей якого готельно-ресторанний бізнес не є винятком. В цілому існує наукова позиція, що дана криза поставила під загрозу подальший прогрес [7, с. 75]. Й дійсно, через значні збитки на відновлення готельного бізнесу в Україні може знадобитися на один рік. Але, незважаючи на це, сьогодні готельна індустрія починає поступово набирати обертів та нарощувати свої потужності, чому сприяв комплекс факторів, серед яких ми виділяємо:

- плавну адаптацію до нових умов діяльності, що, в першу чергу, потребують підвищеної безпеки для туристів та забезпечення нових санітарних норм;
- відродження бізнес-туризму;
- відкриття значної кількості лабораторій, які дозволяють здати тест на Covid-19 та активна політика вакцинації;
- часткове послаблення карантинних обмежень, що привело до проведення значної кількості заходів не в онлайн формі, а офлайн;
- збільшення кількості іноземних туристів, що стало можливим внаслідок відновлення авіасполучення з європейськими країнами та лібералізації візового режиму.

Аналіз сучасного стану розвитку готельної індустрії дозволяє окреслити низку заходів, виконання яких дозволить забезпечити досягнення сталого зростання туристичної сфери та подолання існуючих проблем, серед яких:

1) підвищення якості готельної пропозиції, а також приведення національних стандартів без-

пеки, нормативів, якості товарів і послуг у відповідність до міжнародних;

2) розробка Стратегії розвитку готельного господарства, що дозволить створити, по-перше, оптимальні нормативно-правові засади розвитку туризму в цілому; по-друге, збільшить інвестиційні надходження, необхідні для реконструкції об'єктів готельної індустрії;

3) розробка обґрунтованої ставки оподаткування для приватного сектору готельної сфери, з метою виведення його з тіні, що дозволить збільшити надходження до бюджетів різних рівнів та частково вирішить питання офіційного працевлаштування;

4) популяризація готельної індустрії та додаткових послуг, що вона надає (харчування, організація проведення конференцій, дозвілля, виставкова діяльність, концерт-холи тощо);

5) демократизація готельного бізнесу, що має привести до збільшення доступу масового споживача до готельних послуг;

6) сегментування колективних засобів розміщення, що дозволить їм орієнтуватися на конкретні групи споживачів з урахуванням різних ознак: за цілями подорожі, за ціновим рівнем, за віком тощо;

7) розвиток нових видів туризму, що поступово збільшують чисельність прихильників, а саме екологічний туризм, а також відновлення традиційних видів туризму – лікувальний туризм;

8) створення потужних готельних мереж, що дозволить залучити додаткові інвестиційні ресурси, проводити маркетингові програми та рекламні акції, здійснювати іміджеву політику;

9) використання сучасних засобів комунікації та нових технологій. Наприклад, запровадження нових систем бронювання, інтернет-реклама готельних продуктів та послуг.

Ще одним важливим показником, що відображає стан розвитку готельно-ресторанного бізнесу є витрати домогосподарств України на дану сферу (див. рис. 2). Наведені статистичні дані демонструють незначне зростання платоспроможного попиту населення у 2011–2014 роках, потім стрімке зменшення частки витрат на послуги готельно-ресторанного бізнесу до 2% серед сукупних витрат домогосподарств у 2015 році. Подальша стабілізація політичної ситуації в країні та відновлення економічного розвитку стали базою для відновлення попиту на товари та послуги ресторанів й готелів. Але коронавірусна криза повністю ліквідувала отримані досягнення. А вже у 2020 році частка витрат вітчизняного населення в даній сфері становила мізерні 1,6%, що майже вдвічі менше за попередній рік. У першу чергу, таке зменшення було обумовлено скороченням реальних доходів українського населення, високим ступенем ризику втрати роботи, що привело до значної економії сімейних бюджетів на готельно-ресторанні

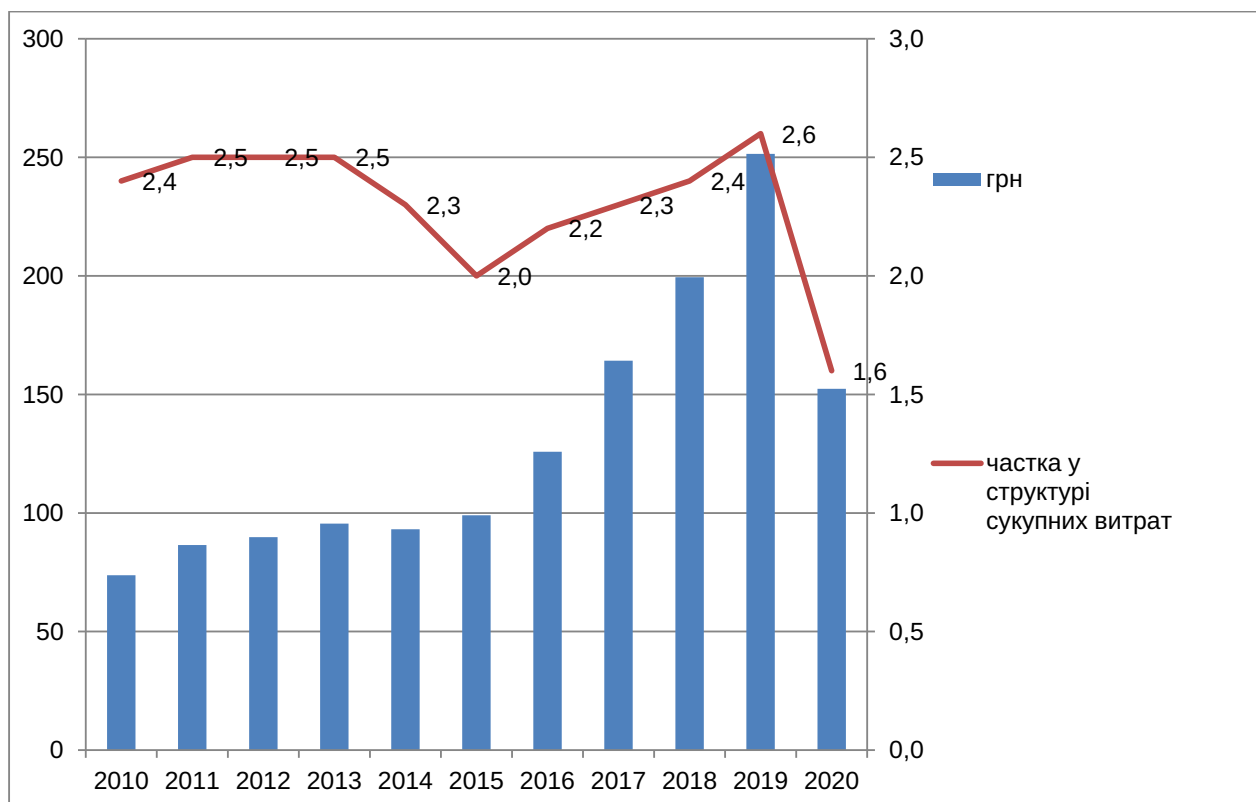


Рис. 2. Динаміка витрат домогосподарств України на ресторани та готелі

Джерело: побудовано на основі [1]

та туристичні послуги. По-друге, запровадження сурових карантинних обмежень, внаслідок поширення Covid-19, передбачало на деякий термін заборону приймати відвідувачів закладам харчування та деякій групі колективних засобів розміщення. В результаті частина мотелів та готелів призупинили свою діяльність, а заклади харчування були вимушені працювати лише на винос.

Можна зробити висновок, що частка витрат домогосподарств на послуги готельно-ресторанної сфери залежить від розмірів реальних доходів та рівня життя населення. Другорядними факторами у даному питанні стають політичні та соціокультурні фактори, такі як розгортання воєнних подій, урбанізація, культурні традиції тощо. Як правило, після подолання економічної кризи та переходу національної економіки у фазу піднесення варто очікувати збільшення попиту домогосподарств на готельно-ресторанні послуги. Проте, навіть у сприятливі періоди частка витрат на готелі й ресторани домогосподарств України не відповідає загальноєвропейським тенденціям. Оскільки, у країнах Європейського Союзу витрати на готельно-ресторанну сферу є набагато більшими. Наприклад, у сусідній Польщі вони становлять 3,1%, у Німеччині – 5,4, рекордні 9,7% й 9,9% у Великій Британії та Італії відповідно.

Проведене дослідження свідчать, що вітчизняна готельно-ресторанна сфера має значні

проблеми, що перешкоджають її ефективному функціонуванню, проте має значний потенціал. Вважаємо, що реалізація запропонованих заходів дозволить створити потужне підґрунтя для подальшого зростання готельного бізнесу та туризму в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, готельно-ресторанний бізнес має потужний потенціал для власного прогресу та зростання національної економіки в цілому. Сучасний стан розвитку готельно-ресторанного бізнесу визначається факторами макро- (ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття) та мікроекономічного (доходи домогосподарств, структура витрат населення тощо) рівня, а також соціально-культурологічними та геополітичними чинниками. Задля мінімізації негативних проявів окреслених факторів на готельно-ресторанний бізнес необхідно його визначити як цілісну систему, що дозволить здійснювати більш комплексне оцінювання та прогнозування його розвитку, сформулювати якісний туристичний продукт, а також покращити організаційні форми управління даної сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.04.2022).

2. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии: [пер. с англ.]. Под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2003. 544 с.

3. Падіння завантаженості, зниження Rack rates та складне відновлення: готельний бізнес під час COVID-19. URL: https://propertytimes.com.ua/gostinichnaya_nedvizhimost/padinnya_zavantazhenosti_znizhennya_rack_rates_ta_skladne_vidnovlennya_gotelniy_biznes_pid_chas_-covid_19 (дата звернення: 14.04.2022).

4. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / за заг. ред. професора В. Г. Герасименко. Одеса: Астропринт, 2013. 334 с.

5. Смолій В. А., Федорченко В. К., Цибух В. І. Енциклопедичний словник-довідник з туризму. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2006. 372 с.

6. Ткаченко А. М., Лелі Ю. Г. Проблеми та перспективи розвитку готельного бізнесу в умовах сьогодення. *Причорноморські економічні студії: науковий журнал*. 2016. Вип. 12–1. С. 185–188.

7. The Influence of Human Capital on GDP Dynamics: Modeling in the COVID-19 Conditions / Derii Zh., Zosymenko T. and others. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. Vol. 22. No. 3. Pp. 67–76.

8. Tourism Potential of the Regions in the Conditions of European Integration / Tkach V., Rogovyi A. and others. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. 2021. Vol. 21 No. 12. Pp. 356–364.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: veb-sait. [State Statistics Service of Ukraine: website]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 30 April 2022).

2. Doyl' P. (2003) Marketing-menedzhment i strategii /per. s angl. [Marketing management and strategies /trans. with English]. SPb.: Piter, 2003. (in Russian)

3. Padinnia zavantazhenosti, znyzhennia Rack rates ta skladne vidnovlennia: hotelnyi biznes pid chas COVID 19 [Falling congestion, declining racks and a difficult recovery: the hotel business during the COVID 19]. Available at: https://propertytimes.com.ua/gostinichnaya_nedvizhimost/padinnya_zavantazhenosti_znizhennya_rack_rates_ta_skladne_vidnovlennya_gotelniy_biznes_pid_chas_-covid_19 (accessed 14 April 2022).

4. Herasymenko V.H. (2013) Rynky turystychnykh posluh: stan i tendentsii rozvytku: monohrafiia [Markets of tourist services: state and trends: monograph]. Odessa: Astroprynt. (in Ukrainian)

5. Smolii V. A., Fedorchenko V. K., Tsybukh V. I. (2006) Entsyklopedychnyi slovnyk-dovidnyk z turizmu. [Encyclopedic dictionary-guide to tourism]. Kiyv: Vydavnychiy Dim «Slovo». (in Ukrainian)

6. Tkachenko A. M., Leli Yu. H. (2016) Problemy ta perspektyvy rozvytku hotelnoho biznesu v umovakh sohodennia. [Problems and prospects of hotel business development in today's conditions]. *Black Sea Economic Studies: scientific journal*. Vol. 12–1, pp. 185–188.

7. Derii Zh., Zosymenko T., Shaposhnykov K., Tochylina Yu., Krylov D., Papaika O. (2022). The Influence of Human Capital on GDP Dynamics: Modeling in the COVID-19 Conditions. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. Vol. 22. No. 3. Pp. 67–76.

8. Tkach V., Rogovyi A., Zelenska O., Gonta O., Ale-shugina N, Tochylina Yu. (2021). Tourism Potential of the Regions in the Conditions of European Integration. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. Vol. 21. No. 12. Pp. 356–364.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 74

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *Ю. Войтюк*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 30,25. Ум. друк. арк. 31,16.
Підписано до друку 29.04.2022. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
65101, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.