ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Збірник наукових праць

№ 181, 2022

Видавничий дім
«Гельветика»
2022

УДК 330(06)
Е 45

Головний редактор:
Орловська Ю.В., д.е.н., завідувач кафедри міжнародної економіки та публічного управління і адміністрування ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:
Андрусів У.Я., к.е.н., доцент кафедри, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу.
Бірюченко С.Ю., к.е.н., доцент кафедри, Державний університет «Житомирська політехніка».
Божанова В.Ю., д.е.н., професор кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Булатова О.В., д.е.н., професор, перший проректор Маріупольського державного університету.
Губа М.І., к.е.н., доцент кафедри, Херсонський національний технічний університет.
Довгаль О.А., д.е.н., професор кафедри, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна.
Євтушенко Н.О., д.е.н., професор кафедри, Державний університет телекомунікацій (м. Київ).
Зварич І.Я., д.е.н., завідувач кафедри, Західноукраїнський національний університет.
Касян С.Я., к.е.н., завідувач кафедри, НТУ «Дніпровська політехніка».
Кахович О.О., к.держ.упр., доцент кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Каховська О.В., д.е.н., професор кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Мащенко С.О., к.е.н., доцент кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Морозова С.А., к.е.н., доцент кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Нямещук Г.В., д.е.н., професор кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Пархоменко-Куцевіл О.І., д.держ.упр., завідувач кафедри, Університет Григорія Сковороди в Переяславі.
Пирог О.В., д.е.н., завідувач кафедри, Національний університет «Львівська політехніка».
Поповиченко І.В., д.е.н., завідувач кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Свірко С.В., д.е.н., професор кафедри, Державний університет «Житомирська політехніка».
Супрунова І.В., к.е.н., доцент кафедри, Державний університет «Житомирська політехніка».
Ткачук Г.Ю., к.е.н., доцент кафедри, Державний університет «Житомирська політехніка».
Тростенюк Т.М., доктор філософії, доцент кафедри, Державний університет «Житомирська політехніка».
Фісуненко П.А., д.е.н., професор кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Чала В.С., к.е.н., доцент кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Черчата А.О., к.е.н., доцент кафедри, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».
Чириченко Ю.В., д.е.н., професор кафедри, Університет митної справи та фінансів.
Юшкевич О.О., д.е.н., доцент кафедри, Державний університет «Житомирська політехніка».
Dariusz Pawliszczy, Doctor of Economics, Dr h. c. mult. Mayor of Gromadka, Professor, University of the Third Age in Gromadka (Poland).
Maija Šenfelde, PhD in Economics, Professor of Macroeconomics, Director of the Institute of National and Regional Economy at Riga Technical University (Latvia).
Marcin Kęsy, PhD in Economics, University of Economy in Bydgoszcz (Poland).

Друкується відповідно рішення Вченої ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
(Протокол № 12 від 24.05.2022 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 12699-1583 Р,
видане Міністерством юстицій України 17.05.2007 р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (категорія «Б») на підставі Наказу МОН України
від 2 липня 2020 року № 886 (додаток 4)

Галузь науки: економічні.
Спеціальності: 051 – Економіка; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг;
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
281 – Публічне управління та адміністрування; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
Index Copernicus та Google Scholar

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 181. – Дніпро: ПДАБА, 2022. – 230 с.

У збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережуючого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування. Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві. Рекомендовано для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

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

ISSN 2224-6282 (print)
ISSN 2224-6290 (online)

© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2022

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лагодієнко В.В., Іванченкова Л.В., Іванченков В.С.
ГІПОТЕЗА ЯК СУТТЄВИЙ ЕЛЕМЕНТ
МЕТОДОЛОГІЇ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ **9**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гринкевич С.С., Бочко О.Ю.
ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК **14**

Вдовин М.Л., Курик Я.І.
ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ ІСЛАНДІЇ: ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 ..... **20**

Герасимова Я.О.
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ:
КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ **27**

Залізнюк В.П., Вовк О.М., Райчева Л.І.
ДОСВІД ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ **32**

Луньова Т.С.
ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: РЕЙТИНГОВИЙ ПІДХІД **38**

Поворозник М.Ю.
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК РЕГУЛЯТОР
МІЖНАРОДНОГО ТЕХНІЧНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ
У СЕРЕДОВИЩІ ТРАНСКОРДОННОГО РУХУ ПАТЕНТІВ І ЛІЦЕНЗІЙ **43**

Яременко О.Л., Краснопьоров П.В.
АНТИКРИЗОВЕ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У ІНДОНЕЗІЇ
В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19 ..... **48**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Даниленко В.І., Дядик Т.В.
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ
ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ **55**

Кувалдіна О.О.
ПОДАТКОВИЙ РОЗРИВ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ:
ЧИННИКИ ТА ОЦІНКА **60**

Хома І.Б., Антощук І.А.
ОВДП ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ
НА МОНЕТАРНЕ ТА ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ **64**

Ципліцька О.О.
СТРАТЕГУВАННЯ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ
НОВИХ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ **72**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бортнікова М.Г., Чиркова Ю.Л.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ SMART-КОНТРАКТІВ В УКРАЇНІ..... **79**

Kostyuchenko Nadiya, Smolennikov Denys, Burnakova Valeria
THE ROLE OF SUSTAINABILITY REPORTING
FOR INTERNATIONAL COMPANIES' REPUTATION:
A CASE OF CONTROVERSIAL INDUSTRIES..... **84**

Grynko Tatyana, Hviniashvili Tetiana
STRATEGIC INVENTORY MANAGEMENT OF A TRADING ENTERPRISE..... **89**

Грузіна І.А.
ДЕТЕРМІНАНТИ КОМПЕТЕНТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ..... **95**

Дорофєєв О.В., Дубинка О.М.
ДОСЛІДЖЕНННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОВІДНОСИН
ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА..... **99**

Каліна І.І., Завгородня А.А.
ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА
В НЕБЕЗПЕКОВИХ УМОВАХ..... **105**

Левчинський Д.Л., Ступнікер Г.Л., Каширнікова І.О., Зозуля Н.В.
ПІДПРИЄМНИЦТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ..... **110**

Матвієнко-Біляєва Г.Л.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ
ЯК ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ..... **115**

Огінок С.В., Федунь М.В., Беспалюк Х.М.
АУТСОРСИНГ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТВА..... **120**

Решетілова Т.Б., Мудрак М.Є.
ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ТУРИЗМУ
ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19..... **125**

Романюк Н.М.
КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ РИЗИКУ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА РЕЗУЛЬТАТИ
ГОСПОДАРЮВАННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР..... **132**

Сазонова Т.О., Кемова Я.М., Яковлєва К.В.
МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОМАНДОЮ: АСПЕКТ САМООРГАНІЗАЦІЇ..... **138**

Семенча І.Є., Гордієнко С.О.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ
З УРАХУАННЯМ УМОВ ВОЄННОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... **143**

Степаненко С.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІНКЛЮЗИВНОГО УПРАВЛІННЯ
РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ..... **151**

Чернікова Н.М., Долина Р.М., Діденко О.П.
УДОСКОНАЛЕННЯ ПОНЯТТЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ЗМІН..... **158**

Юдіна О.І.
МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ
НА ОСНОВІ ДЕКОМПОЗИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ..... **162**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кудак К.М., Стойка В.С.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ПАРТНЕРСЬКОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ **168**

Неустроєв Ю.Г.
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ЙОГО ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ **172**

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Вовк В.Ю.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ З СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДХОДІВ **177**

Поліщук С.В., Коцюбайло М.Р.
«ЗЕЛЕНА» ЕНЕРГЕТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ НАБУТТЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ **183**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Петик Л.О.Фелісєєв В.А.
ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ **188**

Гобела В.В., Леськів Г.З., Фляк В.М.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ СТІЙКОТІ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ **192**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гавриленко Н.В.
СЕГМЕНТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ **197**

Славінський В.І., Гурин О.С.
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **202**

Євсєєва О.О., Підопригора І.В., Ковальова Д.А.
ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ОСНОВІ ДАНИХ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА **207**

Кононенко Л.В., Назарова Г.Б.
ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ, НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ **213**

Пугаченко О.Б., Фоміна Т.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ОСББ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **218**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Тітаренко О.О., Ревенко Д.С.
РОЗРОБКА СТРАТЕГІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ПОШИРЕННЯ ІННОВАЦІЙ **224**

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Lagodiienko Volodymyr, Ivanchenkova Larysa, Ivanchenkov Viacheslav
HYPOTHESIS AS AN ESSENTIAL ELEMENT
OF SCIENTIFIC RESEARCH METHODOLOGY **9**

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Hrynkevych Svitlana, Bochko Olena
EXPORT-IMPORT POTENTIAL
OF THE CEREAL PRODUCT SUB-COMPLEX OF THE AGRICULTURE **14**

Vdovyn Mariana, Kuryk Yaroslav
FOREIGN TRADE IN SERVICES OF ICELAND:
IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC **20**

Herasymova Yanina
SHADOW ECONOMY IN THE GLOBAL ENVIRONMENT:
COMPREHENSIVE STUDY OF FACTORS **27**

Zaliznyuk Viktoriia, Vovk Olha, Raicheva Larisa
EXPERIENCE OF INVESTMENT SUPPORT
FOR THE MODERNIZATION OF EAST EUROPEAN ECONOMIES **32**

Lunova Tetiana
ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS
OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE: A RATING APPROACH **38**

Povoroznyk Mykola
TRANSNATIONALIZATION AS A REGULATOR
OF THE INTERNATIONAL TECHNICAL DIVISION OF LABOR
IN AN ENVIRONMENT OF TRANSBORDER MOVEMENT
OF PATENTS AND LICENSES **43**

Yaremenko Oleg, Krasnopyorov Peter
ANTI-CRISIS STATE REGULATION OF THE ECONOMY IN INDONESIA
IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC **48**

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Danylenko Viktoria, Diadyk Tetiana
FEATURES OF MARKETING PRICING DURING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES
IN THE CONDITIONS OF THE MILITARY STATE **55**

Kuvaldina Olha
CORPORATE INCOME TAX GAP: FACTORS AND ASSESSMENT **60**

Khoma Iryna, Antoshchuk Illia
DGLB AS AN INSTRUMENT OF INFLUENCE
ON MONETARY AND FISCAL REGULATION IN UKRAINE **64**

Tsyplitska Olena
STRATEGIZING OF POSTWAR DEVELOPMENT
OF INFANT MANUFACTURING INDUSTRIES **72**

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bortnikova Maryana, Chyrkova Yuliia
FEATURES OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION
OF SMART CONTRACTS IN UKRAINE..... **79**

Kostyuchenko Nadiya, Smolennikov Denys, Burnakova Valeria
THE ROLE OF SUSTAINABILITY REPORTING FOR INTERNATIONAL COMPANIES'
REPUTATION: A CASE OF CONTROVERSIAL INDUSTRIES..... **84**

Grynko Tatyana, Hviniashvili Tetiana
STRATEGIC INVENTORY MANAGEMENT OF A TRADING ENTERPRISE..... **89**

Gruzina Inna
DETERMINANTS OF A COMPETENT ORGANIZATION..... **95**

Dorofyeyev Oleksandr, Dubynka Oleh
STUDY OF THE INFORMATION MECHANISM OF RELATIONSHIPS
OF STATE AUTHORITY BODIES AND CIVIL SOCIETY..... **99**

Kalina Iryna, Zavgorodnia Anastasiia
BASIC COMPONENTS OF THE ORGANIZATIONAL
AND ECONOMIC MECHANISM OF THE CORPORATE MANAGEMENT
OF THE ENTERPRISE IN HAZARDOUS CONDITIONS..... **105**

Levchynskyi Dmytro, Stupniker Hanna, Kashyrnikova Iryna, Zozulia Nataliia
ENTREPRENEURSHIP OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF MARTIAL LAWS..... **110**

Matviienko-Biliaieva Galyna
DEVELOPMENT TRENDS OF THE DIGITAL ECONOMY
AS AN ECONOMIC SYSTEM..... **115**

Ohinok Solomiya, Bespaluk Khrystyna, Fedun Maryanna
OUTSOURCING OF INFORMATION TECHNOLOGIES
AS A TOOL FOR OPTIMIZING ENTERPRISE ACTIVITIES..... **120**

Reshetilova Tetiana, Mudrak Marharyta
RECONCEPTION OF MARKETING IN THE SPHERE OF TOURISM
UNDER THE INFLUENCE OF THE COVID-19 PANDEMIC **125**

Romaniuk Natalya
CLASSIFICATION OF RISK FACTORS AFFECTING THE RESULTS
OF BUSINESS STRUCTURE..... **132**

Sazonova Tetiana, Kemova Yana, Yakovleva Karina
METHODS OF TEAM MANAGEMENT: THE ASPECT OF SELF-ORGANIZATION..... **138**

Semencha Ilona, Hordiienko Sviatoslav
FORMULATION OF A BUSINESS STRATEGY TAKING INTO ACCOUNT
THE CONDITIONS OF THE MILITARY ECONOMY OF UKRAINE..... **143**

Stepanenko Sergii
CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMING THE MODEL OF INCLUSIVE MANAGEMENT
OF THE RESOURCE POTENTIAL OF AGRIBUSINESS SUBJECTS..... **151**

Chernikova Nataliia, Dolyna Roman, Didenko Olesya
IMPROVEMENT OF THE CONCEPT OF BUSINESS PROCESSES
OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF DIGITAL CHANGES..... **158**

Yudina Olena
MODELING OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT
OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES
BASED ON DECOMPOSITION ANALYSIS..... **162**

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Kudak Kristina, Stoika Viktoriia
METHODICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE CAPACITY OF PARTNERSHIP IN LOCAL COMMUNITIES IN TERMS OF DECENTRALIZATION.....**168**

Neustroiev Yurii
THE INFLUENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION ON ITS ECONOMIC SECURITY.....**172**

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Vovk Valeriia
ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF BIOGAS PRODUCTION FROM AGRICULTURAL WASTE.....**177**

Polishchuk Serhiy, Kotsiubailo Mariia
«GREEN» ENERGY AS A TOOL FOR THE ACQUISITION OF ENERGY INDEPENDENCE BY DOMESTIC ENTERPRISES.....**183**

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Petyk Lyubov, Felisieiev Vitalii
BUSINESS ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE **188**

Hobela Volodymyr, Leskiv Halyna, Flyak Vitaliy
ENSURING THE STATE'S DEBT SUSTAINABILITY IN CURRENT CONDITIONS.....**192**

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Havrilenko Nataliia
SEGMENTS OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE ACCOUNTING POLICY: MANAGEMENT ASPECT.....**197**

Slavinskyi Slavinskyi, Huryn Oleksandra
FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE.....**202**

Ievsieieva Olga, Pidoprygora Iryna, Kovalova Daria
FORMALIZATION OF NON-FINANCIAL REPORTING INDICATORS ON THE BASE OF THE COMPANY'S ACCOUNTING AND ANALYTICAL SECURITY DATA.....**207**

Kononenko Lesia, Nazarova Halyna
TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN UKRAINE: PROBLEMS, PROSPECTS, DIRECTIONS OF OPTIMIZATION.....**213**

Puhachenko Olha, Fomina Tetiana
EFFECTIVENESS OF HOUSING COOPERATIVES IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....**218**

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Titarenko Oleksandr, Revenko Daniil
STRATEGIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT BASED ON THE INNOVATION DISSEMINATION.....**224**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 378.147.33:004.9
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-1

Лагодієнко В.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі,
Одеський національний технологічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-9768-5488

Іванченкова Л.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри цифрових технологій фінансових операцій,
Одеський національний технологічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8402-4637

Іванченков В.С.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту,
Одеський національний технологічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7074-3024

Lagodiienko Volodymyr, Ivanchenkova Larysa, Ivanchenkov Viacheslav
Odesa National University of Technology

ГІПОТЕЗА ЯК СУТТЄВИЙ ЕЛЕМЕНТ МЕТОДОЛОГІЇ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті розкриті сутність поняття гіпотеза та відмінності гіпотези та передбачення, де передбачення частіше розглядаються як пророкування, а гіпотезу, як розумне припущення, перевірене та підтверджене дослідженням. Сформовані характеристики гіпотези. Визначені джерел, на які можливо посилатися, створюючи гіпотезу для дослідження: наукові роботи та теорії з предмету дослідження, спостереження з попередніх експериментів і останніх теорій, загальні парадигми, які проходять через область дослідження певної теми, схожість і відносність між різними темами дослідження. Сформульовані типи гіпотез: альтернативна гіпотеза, яка має на дві підкатегорії, до яких відносяться спрямована, що використовується в тих випадках, коли потрібно встановити зв'язок між різними змінними, та без спрямованості, ненаправлена, альтернативна гіпотеза, яка не передбачає жодного напрямку для очікуваних результатів; нульова гіпотеза, яка визначає протилежність очікуваних результатів або результатів протягом усього дослідження; проста гіпотеза, яка відображає зв'язок між залежною та незалежною змінними; комплексна гіпотеза, яка передбачає зв'язок між кількома залежними або незалежними змінними, викладеними в проблемі дослідження; емпірична гіпотеза, яка є «робочою гіпотезою» та перевіряється шляхом експерименту та спостереження; статистична гіпотеза яка пояснюється після вивчення вибірки сукупності.

Ключові слова: *гіпотеза, наукові дослідження, передбачення, альтернативна гіпотеза, робоча гіпотеза.*

HYPOTHESIS AS AN ESSENTIAL ELEMENT OF SCIENTIFIC RESEARCH METHODOLOGY

The article reveals the essence of the concept of hypothesis and the differences between hypothesis and prediction, where predictions are often seen as predictions, and the hypothesis as a reasonable assumption, tested and confirmed by research. Its characteristics are formed: it should be simple but clear to look reliable and justified enough; should be written in an explanatory form and should preserve and reflect the space for further research and experimentation. Identified sources that can be referred to when creating a hypothesis for research: research papers and theories on the subject, observations from previous experiments and recent theories, general paradigms that run through the field of research on a particular topic, similarities and relativity between different research topics. Formulated types of hypotheses: an alternative hypothesis with two subcategories, which include directed, used in cases where you want to establish a relationship between different variables, and without direction, undirected, alternative hypothesis, which does not provide any direction for the expected results; null hypothesis, which determines the opposite of the expected results or results throughout the study; a simple hypothesis that reflects the relationship between dependent and independent variables; complex hypothesis, which assumes the relationship between several dependent or independent variables set out in the research problem; empirical hypothesis, which is a "working hypothesis" and is tested by experiment and observation; statistical hypothesis which is explained after studying the sample of the population. The identified steps to create a convincing hypothesis argue that it is necessary to identify and clearly describe the research question, conduct a primary, preliminary study, draft the first hypothesis, revise the hypothesis, create a three-dimensional phrase hypothesis, create a null hypothesis.

Keywords: *hypothesis, research, prediction, alternative hypothesis, working hypothesis.*

JEL classification: *B40, C12, O30*

© Лагодієнко В.В., Іванченкова Л.В., Іванченков В.С., 2022

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток науки свідчить про те, що перш ніж пояснити науково причини тих чи інших явищ, відкрити закони їх існування та створити теорію, дослідникам доводиться висувати здогади, припущення, які або відкидаються надалі, або підтверджуються та стають гіпотезами, а потім їх зусиллями переростають у теорії. Розуміння механізмів постановки та розвитку гіпотез покликане забезпечити вчених матеріалом, що полегшує їх науковий пошук. Розкриття проблем висування гіпотез та питань їх переростання в теорії виступає істотним компонентом гносеології. Зрозуміти рух від гіпотези до теорії – це означає зрозуміти логіку руху, що пізнає думки від знання імовірного до достовірного знання, що характеризується таким способом «існування істини «для нас», при якому відповідність між нашим знанням і об'єктом і саме знання цієї відповідності є повністю встановленими». Тому увага до аналізу проблеми гіпотези як форми наукового пізнання, що є першим кроком суб'єкта, що пізнає, до обґрунтованого, твердо встановленого і доведеного знання, актуально і для філософії і для науки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблеми гіпотези та її значення в методології наукових досліджень займалися такі науковці, як В.І. Абрамов [4], М.Т. Білуха [6], О.В. Крушельницька [8], П.Г. Лузан, І.В. Сопівник, В.С. Марцин, Н.Г. Міценко [10], Г.С. Цехмістрова, Л. Фольфс Франк, Мак Гроу-Хіл й інші.

Незважаючи на численні наукові праці за тематикою, феномен наукової гіпотези та еволюція методологічних поглядів на роль в дослідженнях до цього часу недостатньо вивчені. Наразі спостерігається специфічна обмеженість щодо процесу постановки гіпотез, яка проявляється у відсутності чіткого розуміння процедур формування гіпотез, її використання як засобу отримання наукового результату.

Мета та завдання статті є визначити місце гіпотези у наукових дослідженнях та кроки щодо створення переконливих гіпотез.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після вибору дослідницької проблеми дослідник виводить гіпотезу, яка є найважливішим кроком у процес дослідження. Гарна гіпотеза не лише дає дійсне пояснення деякого результату, але також і спрямовує дослідників у правильному напрямку.

Гіпотеза є одним із суттєвих елементів науково-дослідницької роботи, це обґрунтоване припущення про можливі засоби вирішення визначеної проблеми. Гіпотетичне твердження про шляхи вирішення проблеми, яке потребує дальшої перевірки та вдосконалення, може бути висловлене лише за умов вивчення характерних рис досліджуваних об'єктів, явищ або процесів. У наукових методах, гіпотеза використовується як основа для майбутніх досліджень [11, с. 4].

Гіпотеза – це припущення або, можливо, попереднє пояснення конкретного процесу чи явища, яке спостерігалося під час дослідження. Дуже часто гіпотеза і припущення трактуються однаково. Однак гіпотеза – це розраховане та обґрунтоване припущення, підтверджене або спростоване методами дослідження [6; 7; 4].

На основі фактів і доказів, які збираються під час дослідження, можливо перетворити початкове питання дослідження в логічне та раціональне передбачення, тобто гіпотезу. Кожне дослідження проводиться для вирішення конкретної проблеми. Для цього необхідно пройти шлях ідентифікації проблеми, провести початкове дослідження, а потім знайти відповідь, проводячи різноманітні експерименти та спостерігаючи за її результатами. Однак перед проведенням експериментів або опитувань, пов'язаних із дослідженням, необхідно зрозуміти та визнати, чого можна очікувати від результатів. На цьому етапі необхідно висунути обґрунтовану і прораховану гіпотезу і перевести її в наукове твердження, яке буде або доводити, або спростовуватися в ході свого дослідження.

Гіпотеза відображає розуміння постановки проблеми і як форми розвитку знання. Тому для вивчення властивостей і причин явища в темі дослідження необхідно сформулювати гіпотезу таким чином, щоб вона виглядала як виправдане припущення.

Характеристики гіпотез:

– гіпотеза дослідження має бути простою, але зрозумілою, щоб виглядати достатньо надійною та виправданою;

– дослідницьку гіпотезу слід написати у формі, яка сама пояснюється, при цьому її значимість залишається незмінною;

– якщо розробляється реляційна гіпотеза, то потрібно включити змінні та встановити відповідний зв'язок між ними;

– гіпотеза повинна зберігати і відображати простір для подальших досліджень і експериментів [2].

Подібно до характеристик дослідницької гіпотези, існує багато джерел, за допомогою яких можливо висунути гіпотезу до проблеми дослідження. Основні джерела, на які можливо посилатися, створюючи гіпотезу для дослідження, є:

1. Наукова робота та теорії з предмету дослідження.
2. Спостереження з попередніх експериментів і останніх теорій.
3. Загальна парадигма, яка проходить через область дослідження певної теми.
4. Схожість і відносність між різними темами дослідження [2; 3].

Переглядаючи джерела, необхідно переконатися, що всі джерела є достовірними та науковими.

У багатьох випадках дослідники можуть вивести гіпотезу з конкретної теорії або спиратися на попередні дослідження. Наприклад, попередні дослідження показали, що стрес може впливати на імунну систему. Тож дослідник може висунути гіпотезу: «Люди з високим рівнем стресу мають більше шансів заразитися звичайною застудою після контакту з вірусом, ніж люди з низьким рівнем стресу».

В інших випадках дослідники можуть звернути увагу на загальноприйняті вірування чи народну мудрість. «Великі пташки злітаються разом» – один із прикладів народної мудрості, який психолог міг би спробувати дослідити. Дослідник може висунути конкретну гіпотезу про те, що «люди, як правило, вибирають романтичних партнерів, які схожі з ними за інтересами та рівнем освіти».

У науковому методі можливість фальсифікації є важливою частиною будь-якої дійсної гіпотези. Щоб науково перевірити твердження, має бути можливо, що твердження може бути доведено неправдивим.

Іноді плутається ідея фальсифікованості з ідеєю, що це значить, що щось є хибним, але це не так. Фальсифікованість означає, що якщо щось було хибним, то можна продемонструвати, що це хибність.

Отже, як створити хорошу гіпотезу? Намагаючись висунути гіпотезу для дослідження чи експерименту, потрібно поставити собі такі питання:

– Чи заснована ваша гіпотеза на вашому дослідженні теми?

– Чи можна перевірити вашу гіпотезу?

– Чи включає ваша гіпотеза незалежні та залежні змінні?

– Щоб створити хорошу гіпотезу, потрібно повністю зрозуміти поняття гіпотези та її різні типи [2].

1. Альтернативна гіпотеза.

В академічній сфері її дуже часто позначають як Г1. Значення такого роду полягає в тому, щоб визначити очікуваний результат дослідницької процедури. Крім того, вона додатково класифікується на дві підкатегорії:

– спрямована: заява, яка визначає шляхи, за допомогою яких будуть отримані очікувані результати. Зазвичай вона використовується в тих випадках, коли потрібно встановити зв'язок між різними змінними, а не проводити будь-яке порівняння між кількома групами. Наприклад, відвідування фізіотерапевтичних сеансів покращить результативність спортсменів на полі.

– без спрямованості: яка випливає з назви, ненаправлена, альтернативна гіпотеза, яка не передбачає жодного напрямку для очікуваних результатів. Наприклад, відвідування фізіотерапевтичних сеансів впливає на результативність спортсменів на полі.

Тепер у двох наведених вище прикладах уважно можливо простежити за двома твердженнями. У заяві про спрямованість зазначено, що сеанси фізіотерапії покращать або підвищать продуктивність. З іншого боку, ненаправлений твердження допомагає встановити кореляцію між двома змінними (сеанси фізіотерапії та продуктивність). При цьому не наголошується, хороша чи погана результативність завдяки фізіотерапевтичним сеансам.

2. Нульова гіпотеза.

Нульова гіпотеза позначається як Г0. Нульова гіпотеза існує на відміну від альтернативної гіпотези. Це твердження, яке визначає протилежність очікуваних результатів або результатів протягом усього дослідження. Простіше кажучи, нульова гіпотеза використовується для встановлення твердження про відсутність зв'язку між змінними, визначеними в гіпотезі.

Приклад можна сформулювати так: фізіотерапевтичні заняття не впливають на результативність спортсменів на полі.

Як нульова, так і альтернативна гіпотези написані для надання конкретних роз'яснень та дослідження проблеми дослідження. Отже, щоб прояснити плутанину, різниця між постановкою проблеми дослідження та гіпотезою полягає в тому, що перша – це просто питання, яке не можна підтвердити чи перевірити. Навпаки, останнє можна перевірити, підтвердити або спростувати.

3. Проста гіпотеза.

Це твердження, яке робиться для відображення зв'язку між залежною та незалежною змінними. Приклад:

– куріння є основною причиною раку легенів;

– вживання продуктів, багатих цукром, може призвести до ожиріння.

4. Комплексна гіпотеза.

Складна гіпотеза передбачає зв'язок між кількома залежними або незалежними змінними, викладеними в проблемі дослідження. Приклад:

– люди, які їдять більше фруктів, як правило, мають більш високий імунітет, менший рівень холестерину та високий метаболізм;

– включення коротких перерв у робочий час може призвести до більшої концентрації та підвищення продуктивності.

5. Емпірична гіпотеза.

Її також називають «робочою гіпотезою». Цей тип твердження висувається, коли теорія перевіряється шляхом експерименту та спостереження. Таким чином, твердження виглядає достатньо виправданим і відрізняється від здогадів.

Приклади, за допомогою яких можна навчитися створювати емпіричну гіпотезу:

– жінки, які приймають таблетки заліза, стикаються з меншим ризиком анемії, ніж ті жінки, які приймають вітамін В12;

– собаки навчаються швидше, якщо їх годують відразу після виконання команди.

6. Статистична гіпотеза.

Твердження, яке вимагає пояснення після вивчення вибірки сукупності, називається статистичною гіпотезою. Це тип логічного аналізу, коли необхідно досліджувати конкретну сукупність і збирати докази за допомогою певного розміру вибірки.

Нижче наведено кілька гіпотетичних статистичних тверджень, щоб зрозуміти, як можна проводити дослідження, використовуючи статистичні дані:

– 44% населення Індії належать до вікової групи 22–27 років;

– 47% сільського населення Індії займається сільськогосподарською діяльністю.

Гіпотеза і передбачення дуже часто використовуються як взаємозамінні, і це створює плутанину. Хоча і гіпотезу, і передбачення можна розглядати як припущення, між цими двома термінами є велика різниця. Оскільки в контексті академічної області, ці слова мають велике значення. Тому не бажано використовувати гіпотези для передбачення чи інакше. Отже, істотна відмінність гіпотези від передбачення полягає в тому, що перша переважно використовується в академічному світі, пов'язаному з дослідженнями на різні теми. Навпаки, передбачення можна використовувати де завгодно, і його не потрібно перевіряти, визначати чи тестувати.

Простіше кажучи, гіпотеза – це розраховане, розумне припущення, перевірене та підтверджене дослідженням. Вона спрямована на аналіз зібраних доказів і фактів, щоб визначити взаємозв'язок між змінними і дати логічне пояснення природи подій.

З іншого боку, прогнози – це нечіткі припущення або твердження, зроблені без підтверджених даних чи доказів. Можливо перевірити це і доведеться почекати, щоб перевірити, чи справдиться передбачення чи ні. Незважаючи на те, що прогноз може бути в основному навіть науковим, видно, що прогнози є дещо вигаданими, а не засновані на даних чи фактах. Передбачення

частіше розглядаються як пророкування будь-якої майбутньої події, яка може статися чи ні.

Гіпотеза: часте і невелике харчування може призвести до підвищення швидкості метаболізму. Це чиста наукова гіпотеза, заснована на попередніх знаннях і тенденціях, які спостерігалися у багатьох людей. Крім того, його можна перевірити, помістивши деяких людей під спостереження.

Передбачення: до 2030 року у світі не буде випадків COVID-19. Тепер це прогноз. Незважаючи на те, що він заснований на певних фактах і тенденціях минулих результатів, його не можна з упевненістю перевірити на успіх чи невдачу. Тож єдиний спосіб підтвердити – це чекати й спостерігати, чи закінчаться випадки COVID до 2030 року.

Щоб створити переконливу гіпотезу для дослідження, необхідно виконати наступні кроки [2; 3].

1. Необхідно визначити та чітко описати дослідницьке запитання.

Гіпотеза повинна бути написана таким чином, щоб відповідати питанням дослідження або постановці проблеми. Спочатку потрібно зрозуміти обмеження кожної теми дослідження, а потім сформулювати чітку, просту та зосереджену на темі постановку проблеми. Коли є формулювання проблеми, можливо поставити правильне запитання, щоб перевірити правильність формулювання проблеми або дослідницького запитання. Для відповіді на дослідницьке запитання має бути гіпотетичне твердження, яке необхідно довести дослідженням.

Наприклад: як відвідування фізіотерапевтичних сеансів може вплинути на результативність спортсмена на полі?

2. Провести первинне, попереднє дослідження.

На цьому етапі потрібно переглянути попередні теорії, академічні роботи, а також попередні дослідження та експерименти, щоб почати керувати дослідницьку гіпотезу. Далі необхідно зібрати докази та підготувати методологію дослідження для проведення ваших експериментів. Ось і самі спробуйте з'ясувати відповідь на дослідницьке запитання. Необхідно розробити концептуальну та раціональну структуру, щоб визначити змінні (як залежні, так і незалежні), на яких буде зосереджена гіпотеза. Крім того, потрібно виявити зв'язок між різними змінними.

3. Необхідно скласти перший проект гіпотези.

Після проведення та завершення початкового дослідження необхідно отримати уявлення про очікувані результати. Використовуючи це, потрібно створити просту, стислу і першу версію гіпотези.

Залежно від обраної області дослідження та її теми, можливо перефразувати відповідь на постановку проблеми за допомогою гіпотези певним чином. Наприклад:

– без спрямованості: відвідування фізіотерапевтичних сеансів вплине на результативність спортсменів на полі;

– спрямовані: відвідування фізіотерапевтичних сеансів підвищить продуктивність спортсменів на полі;

– Null: Відвідування фізіотерапевтичних сеансів не вплине на результативність спортсменів на полі.

4. Переглянути гіпотезу.

Після підготовки першого проекту гіпотези необхідно перевірити, чи відповідає гіпотеза постановці проблеми чи ні. Необхідно переконатися, що твердження гіпотези чітко зосереджено на темі дослідження та підлягає перевірці. Щоб додатково уточнити перший проект гіпотези, необхідно перевірити наявність деяких аспектів у гіпотезі:

– вона має чіткі, релевантні та визначені змінні;

– між змінними існує відповідне співвідношення;

– вона точна і означає здатність проходити тестування та перевірку;

– вона повинна демонструвати конкретний результат або результат через певні експерименти.

5. *Створення тривимірної фрази гіпотези.*

Щоб належним чином розпізнати різні змінні, які будуть використані, можна записати гіпотетичне припущення у формі «якщо… то». Тут можливо переконатися, що перша частина гіпотези повинна містити незалежну змінну, а друга частина – залежну змінну. Наприклад, якщо спортсмени почнуть відвідувати фізіотерапевтичні сеанси, то їх показники на полі покращяться.

В академічній сфері прийнято представляти гіпотезу в термінах кореляції та її ефектів. Якщо вирішити використовувати цю форму фрази як дослідницьку гіпотезу, необхідно переконатися, що вказано попередньо визначений зв'язок між змінними. Наприклад, відвідування фізіотерапевтичних сеансів призводить до кращої продуктивності спортсменів на полі.

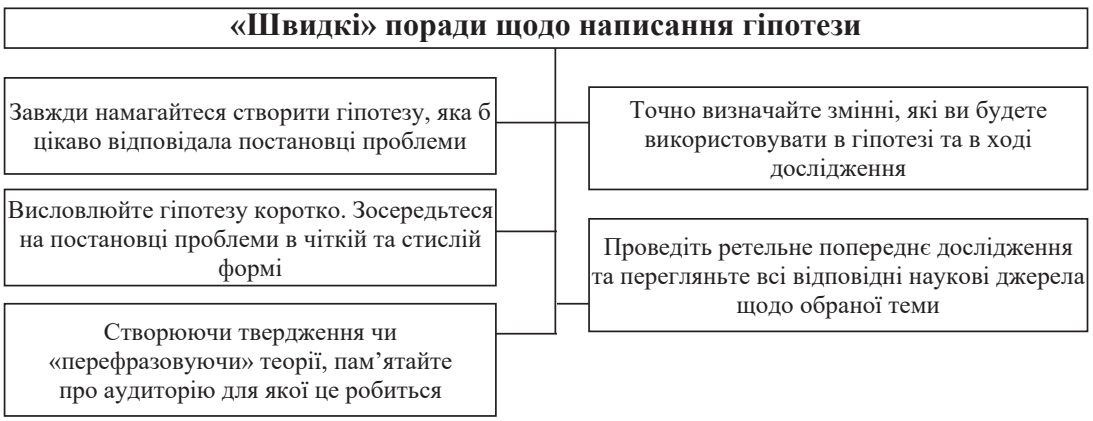

Рис. 1. Поради щодо написання гіпотези

Джерело: [1]

Іншим способом можна представити гіпотезу як порівняння двох змінних. Крім того, вказати різницю, яку очікується спостерігати в результатах. Наприклад, спортсмени, які відвідують фізіотерапевтичні сеанси, матимуть кращу продуктивність на полі, ніж ті, хто ніколи не відвідують фізіотерапевтичні сеанси.

6. *Створення нульової гіпотези*

Якщо дослідницька процедура передбачає деяку статистичну перевірку гіпотези, потрібно надати нульову гіпотезу. Як обговорювалося раніше, нульова гіпотеза використовується для представлення або відсутності зв'язку між різними змінними. Наприклад, відвідування фізіотерапевтичних сеансів не впливає на результативність спортсменів на полі.

Висновок. Необхідно дотримуватись наведених нижче пунктів, щоб скласти гарну гіпотезу:

1. Завжди необхідно створити гіпотезу, яка б цікаво розглядала постановку проблеми.

2. Формулювання гіпотези повинно бути коротким, але повністю зосередженим на формулюванні проблеми, створеною максимально чітко та коротко.

3. Необхідно переконатися, що початкове дослідження було проведено ретельно, і переглянуто всі відповідні наукові джерела, пов'язані з обраною темою дослідження.

4. Точно визначити змінні, які будете використовувати в гіпотезі, і в ході дослідження.

5. Завжди необхідно тримати свою аудиторію в голові, створюючи будь-які твердження або перефразуючи будь-які пов'язані теорії. В академічних колах аудиторія, як дослідники та вчені, несуть знання про взаємозв'язок, який існує між різними явищами та експериментами.

6. Гіпотеза – це лише твердження, що представляє розуміння відповіді на постановку проблеми дослідження. Вона демонструє, як далі буде продовжувати експерименти, щоб перевірити гіпотезу та інтерпретувати очікуваний результат.

Список використаних джерел:

1. The Craft of Writing a Strong Hypothesis. URL: https://typeset.io/resources/how-to-write-research-hypothesis-definition-types-examples-and-quick-tips/ (дата звернення: 14.05.2022).
2. Deeptanshu D. How to Write a Good Research Hypothesis. URL: https://typeset.io/resources/how-to-write-research-hypothesis-definition-types-examples-and-quick-tips/ (дата звернення: 14.05.2022).
3. Cherry K. Forming a Good Hypothesis for Scientific Research. URL: https://www.verywellmind.com/what-is-a-hypothesis-2795239 (дата звернення: 14.05.2022).
4. Абрамов В.І. Методологія системного підходу та наукових досліджень : навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 178 с.
5. Андрійчук В.Г. Сутнісний аспект методології наукових досліджень. *Економіка АПК*. 2016. № 7. С. 87–94.
6. Білуха М.Т. Методологія наукових досліджень : підручник. Київ : АБУ. 2002. 480 с.
7. Каламбет С.В., Іванов С.В., Півняк Ю.В. Методологія наукових досліджень : навчальний посібник. Дніпропетровськ : Герда. 2015. 190 с.
8. Крушельницька О.В. Методологія та організація наукових досліджень : навчальний посібник. Київ : Кондор. 2003. 192 с.
9. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень. Тернопіль : Економічна думка. 2005. 124 с.
10. Марцин В.С., Міценко Н.Г., Даниленко О.А. Основи наукових досліджень : навчальний посібник. Львів : Ромус-Поліграф. 2002. 128 с.
11. Юринець В.Є. Методологія наукових досліджень : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. 178 с.

References:

1. The Craft of Writing a Strong Hypothesis. Available at: https://typeset.io/resources/how-to-write-research-hypothesis-definition-types-examples-and-quick-tips/ (accessed 14 May 2022).
2. Deeptanshu D. How to Write a Good Research Hypothesis. Available at: https://typeset.io/resources/how-to-write-research-hypothesis-definition-types-examples-and-quick-tips/ (accessed 14 May 2022).
3. Cherry K. Forming a Good Hypothesis for Scientific Research. Available at: https://www.verywellmind.com/what-is-a-hypothesis-2795239 (accessed 14 May 2022).
4. Abramov V.I. (2005) Metodolohiia systemnoho pidkhodu ta naukovykh doslidzhen [Methodology of the system approach and scientific research]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
5. Andriichuk V.H. (2016) Sutnisnyi aspekt metodolohii naukovykh doslidzhen [An essential aspect of the methodology of scientific research]. *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 87–94.
6. Bilukha M.T. (2002) Metodolohiia naukovykh doslidzhen [Methodology of scientific research]. Kyiv: ABU. (in Ukrainian)
7. Kalambet S.V., Ivanov S.V., Pivniak Yu.V. (2015) Metodolohiia naukovykh doslidzhen [Methodology of scientific research]. Dnipropetrovsk: Herda. (in Ukrainian)
8. Krushelnytska O.V. (2003) Metodolohiia ta orhanizatsiia naukovykh doslidzhen [Methodology and organization of scientific research]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
9. Kustovska O.V. (2005) Metodolohiia systemnoho pidkhodu ta naukovykh doslidzhen [System approach methodology and scientific research]. Ternopil: Ekonomichna dumka. (in Ukrainian)
10. Martsyn V.S., Mitsenko N.H., Danylenko O.A. (2002) Osnovy naukovykh doslidzhen [Fundamentals of scientific research]. Lviv: Romus-Polihraf. (in Ukrainian)
11. Yurynets V.Ye. (2011) Metodolohiia naukovykh doslidzhen [Methodology of scientific research]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka. (in Ukrainian)

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-2

Гринкевич С.С.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3563-3989

Бочко О.Ю.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3422-4654

Hrynkevych Svitlana, Bochko Olena
Lviv Polytechnic National University,

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

В статті проведений аналіз експортно-імпортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК. Встановлено позитивну тенденцію в розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин України та обґрунтовано посилення ролі країн ЄС у двосторонній торгівлі продукцією зернопродуктового підкомплексу, частка яких зростає не лише в експорті, але й імпорті. Проведено аналізування експорту зернових, зернобобових (з продуктами їх переробки) та борошна з України. *Обґрунтовано стратегічну переорієнтацію вітчизняного експорту зерна з ринків країн СНД та російської Федерації на ринок країн Азії та Європейського Союзу.* Здійснено а*налізування основних країн імпортерів вітчизняного зерна та встановлено, що лідируючі позиції займають Єгипет, Китай та Іспанія. Подано структуру експорту вітчизняного зерна у розрізі основних країн-імпортерів у 2019 році. Досліджено проблеми, які потребують нормалізації експортних процесів в сучасних воєнних умовах.*

Ключові слова: *експортно-імпортний потенціал, експорт, імпорт, воєнні умови, продукція, зернопродуктовий підкомплекс.*

EXPORT-IMPORT POTENTIAL OF THE CEREAL PRODUCT SUB-COMPLEX OF THE AGRICULTURE

The article analyzes the export-import potential of the grain product sub-complex of the agro-industrial complex. A positive trend in the development of Ukraine's international trade and economic relations has been established, and the strengthening of the EU country's role in bilateral trade of products of the grain sub-complex, the share of which is increasing not only in exports but also in imports, has been substantiated. An analysis of the export of cereals, legumes (with products of their processing), and flour from Ukraine was carried out. In the process of writing the article, various general scientific and unique research methods were applied: economic analysis and comparison for the study of parts of individual types of products of the product subcommittee of the agricultural industry in Ukraine in export and import from EU countries; graphic method – for a visual representation of the results of data analysis of export and import activity; abstract-logical method – for theoretical generalizations and formation of conclusions; a process of analogies, tabular – for substantiation of the leading importer countries of domestic grain, economic and statistical – search and analysis of export and import activity of Ukraine during the war period. It is substantiated that during the last period, there was a strategic reorientation of the domestic export of grain and its processing products from the markets of the CIS countries and the Russian Federation to the needs of the countries of Asia and the European Union. It has been established that the preponderance of export volumes of products of the grain product sub-complex of the agro-industrial complex over the books of its volume is significant, which partially proves the import of the proposed hypothesis. The Russian-Ukrainian war stimulated problems with the stability of logistics chains that ensured the export of the grain product sub-complex, which in turn led to increased prices for agricultural products. It has been proven that the blockade of Ukrainian ports in the Black Sea makes trade over such a long distance somewhat problematic. The results of this study are of interest to higher education institutions seeking to improve agricultural supply chains; practices of the farm sector, which are aimed at the optimal cost of transportation of agricultural products. The author's research emphasizes the importance of the export-import potential of the products of the grain product sub-complex. It ensures the systematization of the problem of food supply chains.

Keywords: *export-import potential, export, import, military conditions, grain products, sub-complex.*

JEL classification: *F14, L11, Q17*

© Гринкевич С.С., Бочко О.Ю., 2022

Постановка проблеми. Нарощування частки продукції зернопродуктового підкомплексу в структурі експорту з високою доданою вартістю формує унікальні конкурентні переваги для інноваційної модернізації виробничо-господарських комплексів, підвищення рівня зайнятості населення в сфері переробки зерна, нарощування обсягів податкових відрахувань до бюджету, стимулювання розбудови горизонтально-вертикальних ділових взаємозв'язків суб'єктів зернопродуктового підкомплексу АПК, посилення ролі зернопродуктового підкомплексу АПК у процесах формування ВВП держави. Доцільно відзначити, що крім суто внутрішньогалузевих причин низької частки в структурі експорту продукції зернопродуктового підкомплексу АПК з високою доданою вартістю (низький рівень інноваційної модернізації техніко-технологічних потужностей, невідповідність національних й міжнародних стандартів сертифікації готової продукції, недостатній рівень конкурентоспроможності останньої на цільових сегментах агарного ринку, поряд іноземними продуктовими аналогами), існує дестабілізуючий вплив об'єктивних зовнішніх причин, що формалізуються в лобіюванні з боку іноземних держав інтересів їх національних виробників продукції зернопродуктового підкомплексу АПК з високою доданою вартістю через використання інструментів державної підтримки, встановлення митних обмежень і зборів, популяризації продукції місцевого виробництва, створення бюрократичних перепон доступу до виходу на їх внутрішній аграрний ринок для українського виробника. Тому питома вага експорту продукції зернопродуктового підкомплексу АПК, що містить високу додану вартість потребує мобілізації консолідованих зусиль суб'єктів господарювання та державних органів влади. Відтак дана проблема викликає зацікавлення як науковців так і підприємців і стимулює до ґрунтовного вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспекти експортно-імпортного потенціалу зернової продукції розкрито в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Р. Буряк, С. Галунка, М. Десай, О. Захарчук, У. Карлін, М. Котабе, М. Матанда, М. Росу, Р. Саломон, С. Солберт, Ю. Кернасюк, І. Чернявський та ін.

Основні підходи до вирішення проблем, останні тенденції світового ринку зернової продукції розкрито в працях Болтянського О.В. [2], Болтянської Н.І. [2], Галенка О.І. [3], Кушнір Н.О. [8], Коваленко О.В. [9], Саблука Р.П. [9], Славич М.М. [8]. Багатогранність підходів у цій сфері зумовлено складним системним механізмом реалізації експортно-імпортного потенціалу, що сформований під впливом внутрішньоекономічних та зовнішньоекономічних чинників.

Оцінку експортного потенціалу зернової галузі в межах різних країн здійснювали Тонконог О.О. [11] – України; Ван І., Хуан П. Хан З. А., Шей Ф. – Казахстану [20]; Торшизі М., Грей Р.С. – Західній Канаді [19]. Вчені Шпичак О.М. та Боднар О.В. [14] акцентували увагу на вигодах та проблемах експорту зерна з України. Збарський В., Буряк Р. Чернявський І. [6] обґрунтовували перспективи нарощення експортного потенціалу підприємств зернової галузі України. На необхідність державної підтримки та регулювання експорту зерна з України вказували Сиченко В.В., Сиченко О.О. [10], Панченко Є.Г., Вовчак М.А. [17], Гафарлі Г.Н. [16]. Проте переважна більшість наукових досліджень стосувалася довоєнного періоду. Відтак виникає необхідність у подальших ґрунтовних дослідженнях експортно-імпортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК.

Метою статті є дослідження експортно-імпортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК. Зважаючи на наявні проблеми транспортування зернових, що пов'язане із повномасштабним вторгненням Росії до України, дослідження експортно-імпортної діяльності, спираючись на оприлюднені результати дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених доцільно провести аналізування експортно-імпортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу. Відтак гіпотеза полягає у наступному: скорочення обсягів експорту та імпорту зернопродуктової продукції.

В процесі написання статті застосовано різні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. За допомогою економічного аналізу та порівняння досліджено питому вагу окремих видів продукції зернопродуктового підкомплексу АПК Україні в структурі експорту та імпорту країн ЄС. Графічний метод використано для наочного зображення результатів аналізу даних експортної та імпортної діяльності. Для теоретичних узагальнень і формування висновків використано абстрактно-логічний метод. В науковій статті також застосовано методи аналогій та табличний – для обґрунтування основних країн-імпортерів вітчизняного зерна, економіко-статистичний – для здійснення пошуку та аналізування експортної та імпортної діяльності України у воєнний період.

Виклад основного матеріалу. Зернопродуктовий підкомплекс АПК має значні незадіяні резерви для росту та розвитку, а також є стратегічно важливим компонентом зовнішньоекономічної діяльності сфери аграрного виробництва в Україні.

У 2021 р. серед аграрної продукції найбільші обсяги були пшениці. Найбільшу частку Україна займала на ринках Лівану у 2020 році (більше 90%), Тунісу (більше 50%), Пакистану (більше 50%) та Лівії (40%). Найбільші обсяги збуту української пшениці останніми роками спостерігалися на ринку Єгипту (близько 3 млн т на рік), проте імпорт з України складає лише 30% в структурі загальних поставок пшениці до країни [13].

За підсумками в 2019 році Україна посіла третє місце серед основних експортерів до країн ЄС, поступившись лише Сполученим Штатам Америки (12,3 млрд євро) та Бразилії (11,7 млрд євро). Обсяг аграрного експорту України до країн-членів ЄС у 2019 році склав 7,3 млрд євро [47]. Позитивною тенденцію в розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин України є посилення ролі країн ЄС у двосторонній торгівлі продукцією зернопродуктового підкомплексу, частка яких зростає не лише в експорті але й імпорті (табл. 1).

Ринок країн ЄС є цільовим для вітчизняного зернопродуктового підкомплексу АПК, адже він відзначається не лише високим рівнем ємності та платоспроможності, але й еталонними стандартами ведення конкурентної боротьби та забезпечення якості й безпеки продовольства, орієнтація на досягнення яких формує передумови для підвищення рівня конкурентоспроможності зернової галузі України.

Таблиця 1

Частка окремих видів продукції зернопродуктового підкомплексу АПК в Україні в структурі експорту та імпорту з країнами ЄС, %*

Вид продукції	Експорт			Імпорт			2019 р. до 2017 р., +, -	
	Роки							
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	Експорт	Імпорт
Зернові культури	26,3	30,7	27,3	63,9	61,4	65,1	1,0	1,2
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	10,1	14,2	11,7	26,6	31,5	35,5	1,7	8,9
Готові продукти із зерна	32,4	29,4	35,5	83,5	83,4	84,4	3,1	0,9

Джерело: розраховано на основі [4]

У 2019 році вітчизняний зернопродуктовий підкомплекс АПК наростив рекордний експорт зерна, який у фізичному еквіваленті склав 56,7 млн тон, а у грошовому, своєю чергою 9,6 млрд дол США. В червні 2022 року Україна експортувала 2,17 млн. тонн зернових, зернобобових, олійних і продуктів їх переробки, що на 470 тис. тон, або 25% більше ніж у попередньому місяці. Більш детальна інформація щодо експорту з України зернових, зернобобових подано в табл. 2.

Згідно з оперативними даними Державної митної служби, станом на 14 вересня з початку 2022/23 МР Україна експортувала 5,805 млн тонн зернових і зернобобових культур, у т.ч. у вересні – 1,508 млн тонн. Водночас зазначається, що за аналогічний період попереднього сезону вказаний показник становив 10,926 млн тонн, з яких 2,301 млн тонн були відвантажені у вересні. У розрізі культур з початку 2022 р. було експортовано: пшениці – 1,834 млн тонн (у вересні – 577 тис. тонн); ячменю – 525 тис. тонн (195 тис. тонн); жита – 1,3 тис. тонн (0,8 тис. тонн); кукурудзи – 3,424 млн тонн (730 тис. тонн).Сумарний експорт українського борошна на 14 вересня 2022 р. становив 18,3 тис. тонн (з початку вересня – 6,2 тис. тонн), у т.ч. пшеничного – 16,2 тис. тонн (5,6 тис. тонн) [15].

Аналізування основних країн імпортерів вітчизняного зерна засвідчив, що лідируючі позиції займають Єгипет, Китай та Іспанія. Причому, останні наростили обсяги імпорту зерна з України в 2019 році порівняно з 2018 роком на 97%, 56% й 19% відповідно. У 2019 році в десятку країн-імпортерів вітчизняного зерна потрапила Туреччина й одразу зайняла 4 місце в рейтингу, що формує сприятливі перспективи розвитку співпраці, з огляду на наявність у цій країні потужного платоспроможного попиту на ринку та зручну логістику транспортування зерна з вітчизняних портів (табл. 3).

Якщо проаналізувати структуру експорту зерна у розрізі основних країн-імпортерів (рис. 1), то можна зробити висновок, що десять топ-країн імпортерів займають частку 63,5%. Своєю чергою, сумарна частка країн ЄС серед них, а саме Іспанії, Нідерландів та Італії складає 17,2%. Доцільно відзначити, що в подальшому потребує деталізації диверсифікація збутових ринків експорту продукції вітчизняного зернопродуктового підкомплексу АПК, що забезпечить мінімізацію ризиків його надмірної залежності від кон'юнктури на ринках цих країн.

З початком повномасштабної війни в України виникли проблеми з експортом і зберіганням врожаю. Це призвело до різкого зменшення закупівельних цін на зернові та олійні. В Україні в середині 2022 р. ще залишилося близько 20 млн тонн невивезеного зерна з попереднього сезону. Через неможливість транспортування зерна морськими шляхами, Україна експортує сільськогосподарську продукцію залізницею. Так, із нашої країни до Європи можна експортувати до 600 тис. т зерна на місяць потягами [7].

У 2022/23 МР експортний потенціал України скоротиться у порівнянні з попередніми періодами, саме тому основні покупці українського зерна перемикнуться на інші ринки. Це також змінило підходи у формуванні логістичних шляхів. При цьому виникає необхідність у побудові зернотрейдерами нових логістичних напрямів для того, щоб у середньостроковій глобальній перспективі в 2–3 роки вийти на довоєнні показники, а з часом навіть збільшити економічну і фізичну ефективність логістики в глобальних ланцюжках постачань. У зв'язку з обмеженою роботою портів у регіонах із активними бойовими діями, загрозою авіаударів та окупацією, планується прокладання нових логістичних маршрутів через українські порти Рені, Ізмаїл та річковий порт Кілію. Доступ до порту Рені здійснюється через залізницю Молдови: з ускладненою логістикою та обмеженою пропускною спроможністю.

Таблиця 2

Експорт з України зернових, зернобобових(з продуктами їх переробки) та борошна 2022/2023 МР, тис. тонн*

	2021/2022 МР		2022/2023 МР	
Зернові та зернобобові, всього	13611	7967	3670	4845
пшениця	8417	2780	1523	3843
ячмінь	3596	669	339	832
жито	30,9	3,4	2,9	18,4
кукурудза	1395	4488	1794	130
Борошно пшеничне, тис. тонн	34,4	20,7	10,1	10,5
Борошно інше, тис. тонн	0,3	2,5	1,0	0,1
Борошно разом, тис. тонн	34,7	23,2	11,1	10,6
Експорт разом (зерно + борошно)	13658	7998	3685	4859

** станом на 28.09.2022*

Таблиця 3

Основні країни-імпортери вітчизняного зерна, 2019 рік

Країна-імпортер	Обсяг поставленого зерна, млн дол США	Місце країни-імпортера в рейтингу
Єгипет	1311	1
Китай	859	2
Іспанія	765	3
Туреччина	718	4
Нідерланди	624	5
Індонезія	538	6
Бангладеш	421	7
Ізраїль	317	8
Туніс	293	9
Італія	283	10

Джерело: складено на основі [4]

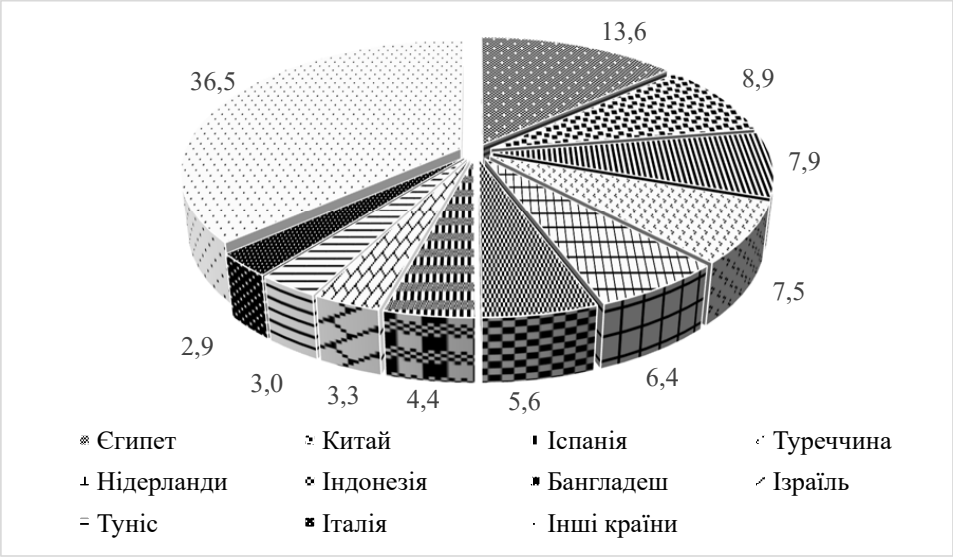

Рис. 1. Структура експорту вітчизняного зерна у розрізі основних країн-імпортерів, 2019 рік, %.

Джерело: складено на основі [4]

Головний глобальний недолік торгівлі в умовах воєнного часу – демонстрація стабільних логістичних ланцюжків, які можуть забезпечити обсяг експорту. Зернотрейдери вже стикаються з низкою проблем, які потребують нормалізації експортних процесів, в тому числі:

– низька пропускна спроможність залізничних станцій на кордоні з країнами Європи;

– бюрократичні державні бар'єри в європейських країнах щодо імпорту та сертифікації зерна;

– обмеження перевезення вантажів наземним транспортом;

– відсутність достатньої кількості європейських вагонів для перевезення зерна;

– обмеження пропускної здатності європейських логістичних центрів;

– брак водіїв для міжнародних автомобільних перевезень.

Загалом, війна в Україні руйнує ланцюги поставок продуктів харчування у світі і сприяє стрімкому зростанню цін.

Експорт зерна у ЄС, який відбувається залізницею та автомобільним транспортом, за оцінкою УЗА, становить 5% від усього українського експорту зернових (тобто сухопутними та морськими шляхами). Відмітимо, що в період російсько-української війни ситуація з експортом зернових кардинально змінилася. Вивезення зерна з України у довоєнний період здійснювався переважно морськими шляхами. Після анексії Криму у 2014 році та до початку війни в Україні діяли 13 морських портів, 7 із яких знаходяться в Одеській області (Білгород-Дністровський, Одеський, Чорноморський, Ренійський, Ізмаїльський, Усть-Дунайський, Південний), 2 – у Миколаївській (Миколаївський та Ольвія), 2 – у Херсонській (Херсонський та Скадовський), 1 у Запорізькій (Бердянський) та 1 у Донецькій області (Маріупольський).

До 24 лютого 2022р, майже весь аграрний експорт, який є однією з основних судин кровоносної системи української економіки, був спрямований на українські морські порти, в основному – Чорного моря. Проте, на сьогодні морські порти для України закриті, оскільки вони або заміновані, або окуповані. Основні обсяги експорту зернових в Україні до нападу росії на Україну проходили через порти Миколаєва та Південної Одеси та Чорноморська. Сумарно це 95% зернових вантажів, що вивозили морськими шляхами. Ще 5% припадало на Маріуполь та Бердянськ. Здебільшого зерно в порти транспортувалося залізницею. Це зумовило проблеми із експортом продукції зернопродуктового підкомп-

лексу. Шляхом виходу із ситуації, що склалася стала запропонована ООН "зернова ініціатива", що в рамках продовольчої забезпечила вивезення аграрної продукції. За чотири місяці від початку повномасштабної війни Україні вдалось експортувати лише 5,2 млн тонн сільськогосподарської продукції, тоді як до 24 лютого 2022 р. країна експортувала 4–5 млн тонн зерна щомісяця через вітчизняні морські порти [5].

За березень-серпень 2022 р. Україна експортувала 12,5 млн тонн агропродукції, тоді як за цей самий період 2021 року обсяг відправлень був удвічі більшим і становив 26,4 млн тонн. Найбільше у серпні було експортовано кукурудзи – 1,8 млн тонн, що на 700 тис. тонн більше, ніж за липень. Загальний обсяг відвантаженої кукурудзи за останні 6 місяців становив 5,7 млн тонн. Пшениці експортовано 899,6 тис. тонн, що на 488 тис. тонн більше, ніж за липень, але на 25% менше, ніж торік. Обсяг відвантаженої пшениці за пів року становить 1,5 млн тонн. Загалом, у серпні 40,56% агроекспорту зайняла кукурудза, 19,27% – пшениця, 3,37% – насіння соняшника, 8,56% – соняшникової олії, 6,27% – шроти, ячмінь – 4,53%, соєві боби – 2,81%, соєва олія – 0,49%. В загальному, через порти відправлено 2,9 млн тонн продукції, залізницею – 959 тис. тонн, автомобільним транспортом – 625 тис. тонн, поромом – 42 тис. тонн. Загалом, загальний обсяг відправок за пів року 2022р в розрізі культур становить: 5,7 млн тонн – кукурудза (45,51%); 1,5 млн тонн – пшениці (12,26%); 1,5 млн тонн – насіння соняшника (12,07%); 1,3 млн тонн – олії соняшникової (10,59%); ріпаку 715 тис. тонн (5,7%); шротів 690 тис. тонн (5,51%); соєвих бобів 501 тис. тонн (4%), ячменю 446 тис. тонн (3,56%); олії соєвої 100 тис. тонн (0,80%) [12].

Обсяги імпорту пшениці Індонезії напряму залежать від зміни внутрішнього споживання, оскільки вона не вирощує цю культуру. У 2022/23 МР очікується зростання споживання і, як наслідок, імпорту. Єгипет та Туреччина виробляють пшеницю самостійно, але обсягів власного врожаю недостатньо для задоволення власних потреб цих країн. Тому доводиться імпортувати. Чорноморське походження є найбільш вигідним за співвідношенням “ціна-якість”, водночас привабліва ціна досягається через географічну близькість. Шляхом збільшення посівних площ, врожай пшениці в Єгипті у 2022/23 МР має збільшитись, що вплине на зменшення обсягів імпорту [1].

Висновки. Підсумовуючи результати оцінювання ефективності реалізації експортно-імпортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК України можна констатувати наступне:

1) протягом останнього періоду відбулася стратегічна переорієнтація вітчизняного експорту зерна та продуктів його переробки з ринків країн СНД та Російської Федерації на ринок країн Азії та Європейського Союзу;

2) суттєвим є переважання обсягів експорту продукції зернопродуктового підкомплексу АПК над обсягами її імпорту;

3) ефективність реалізації експортно-логістичного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК є недостатньо, з огляду на його наявні природно-ресурсні потужності та перспективи лібералізації світового аграрного ринку;

4) російсько-українська війна стимулювала проблеми стабільності логістичних ланцюжків, які забезпечували експорт зернопродуктового підкомплексу, це в свою чергу призводить до зменшення цін на агропродукти;

5) блокада українських портів у Чорному морі робить торгівлю на великі відстані майже неможливою. І хоча Україна географічно знаходиться достатньо далеко, ціна української пшениці досить конкурентоспроможна, не дивлячись на значну частку фрахту в ціні.

Перспективами подальших досліджень є дослідження прогнозних показників розвитку експортно-імпортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК України після російсько-української війни.

Список використаних джерел:

1. Блокада українських портів у Чорному морі робить торгівлю на великі відстані майже неможливою. URL: https://landlord.ua/news/nazvano-krainy-importery-ukrainskoho-zerna (дата звернення: 10.10.2022).

2. Болтянський О.В., Болтянська Н.І. Аналіз розвитку українського зернового ринку в контексті розвитку світового ринку зерна. *Праці Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2012. № 12. Т. 3: С. 94–101.

3. Галенко О.І. Розвиток світового ринку зерна: проблеми і тенденції. *Агросвіт*. 2017. № 10. С. 24–29.

4. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/(дата звернення: 10.10.2022).

5. З початку війни Україні вдалося експортувати лише 5,2 мільйона тонн зерна. Укрінформ. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3523207-z-pocatku-vijni-ukraini-vdalosa-eksportuvati-lise-52-miljona-tonn-zerna.html (дата звернення: 12.10.2022).

6. Збарський В., Буряк Р., Чернявський І. Перспективи нарощення експортного потенціалу підприємств зернової галузі України. *Збірник наукових праць. Євроінтеграція України та економічна безпека держави.* 2021. Випуск 2 (27). С. 114–127.

7. Король О. Суворий експорт 2022: як під час війни продати українське зерно та запобігти продовольчій катастрофі у світі? URL: https://latifundist.com/spetsproekt/969-suvorij-eksport-2022-yak-pid-chas-vijni-prodati-ukrayinske-zerno-ta-zapobigti-prodovolchij-katastrofi-u-sviti (дата звернення: 13.10.2022).

8. Кушнір Н.О., Славич М.М. Сучасні тенденції розвитку України на світовому ринку зерна. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. № 5 (2). С.125–128.

9. Саблук Р.П., Коваленко О.В. Сучасні тенденції світової торгівлі зерном. *Економіка АПК*. 2009. № 9. С. 84–88.

10. Сиченко В.В., Сиченко О.О. Державна підтримка та регулювання експорту зерна з України. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського.*, 2011. № 3. С. 74–78. Сер. Економічні науки.

11. Тонконог О.О. Оцінка експортного потенціалу зернової галузі України. *Географія та туризм*. 2011. № 12. С. 185–191.

12. Україна у серпні збільшила експорт агропродукції на 66% у порівнянні із липнем. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3563655-ukraina-u-serpni-zbilsila-eksport-agroprodukcii-na-66-u-porivnanni-iz-lipnem-minagro.html (дата звернення: 08.10.2022).

13. Шпигоцька Н. Харчові ланцюжки. Чи спричинить війна в Україні світовий голод – інтерв'ю НВ про реальну ситуацію на ринку продовольства URL: https://biz.nv.ua/ukr/economics/analitik-dragon-capital-pro-vpliv-viyni-na-rinki-prodovolstva-50227393.html (дата звернення: 13.10.2022).

14. Шпичак О.М., Боднар О.В. Вигоди та проблеми експорту зерна з України. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 5–15.

15. Агроіформ. URL: https://www.apk-inform.com/uk/news/main/1529248 (дата звернення: 01.10.2022).

16. Gafarli, G.N. Features and directions of improvement of state support mechanisms for exports in the post-crisis period. *Mündəricat-content*, 40.

17. Panchenko Y., Voychak M. State support of the high-tech exports: comparative analysis and lessons for Ukraine. *International Economic Policy*. 2016. № 2. P. 98–122.

18. Podolskaya T., Nizhelskaya D. directions of reorienting exports and improving export's state support due to an unfriendly nature actions by a number of foreign states. *The EUrASEANs: journal on global socio-economic dynamics*. 2022. № 5 (36). P. 7–13.

19. Torshizi M., Stanley Gray R. Export Spread, Farmer Revenue and Grain Export Capacity in Western Canada. Journal of the Transportation Research Forum 2017 March. URL: https://journals.oregondigital.org/index.php/trforum (accessed 01 October 2022).

20. Wang Y., Huang P. Khan Z. A., Wei F. Potential of Kazakhstan's grain export trade Agribusiness 2022. Cienc. Rural 52 (1). DOI: https://doi.org/10.1590/0103-8478cr20210199.

References:

1. Blokada ukrainskykh portiv u Chornomu mori robyt torhivliu na velyki vidstani maizhe nemozhlyvoiu [The blockade of Ukrainian ports in the Black Sea makes long-distance trade almost impossible]. Available at: https://landlord.ua/news/nazvano-krainy-importery-ukrainskoho-zerna (accessed 10 October 2022).

2. Boltyansky O.V., Boltyanska N.I. (2012) Analiz rozvytku ukrainskoho zernovoho rynku v konteksti rozvytku svitovoho rynku zerna. [Analysis of the development of Ukrainian grain in the context of the development of the world grain market]. *Pratsi Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu*, no. 12, vol. 3, pp. 94–101.

3. Galenko O.I. (2017) Rozvytok svitovoho rynku zerna: problemy i tendentsii [Development of the world grain market: problems and trends]. *Agrosvit*, no. 10, pp. 24–29.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: https://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 10 October 2022).

5. Z pochatku viiny Ukraini vdalosia eksportuvaty lyshe 5,2 miliona tonn zerna [Since the beginning of the war, Ukraine will be able to export only 5.2 million tons of grain]. *Ukrinform*. Available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3523207-z-pocatku-vijni-ukraini-vdalosa-eksportuvati-lise-52-miljona-tonn-zerna.html (accessed 12 October 2022).

6. Zbarskyi V., Buryak R., Chernyavskyi I. (2021) Perspektyvy naroshchennia eksportnoho potentsialu pidpryiemstv zernovoi haluzi Ukrainy [Prospects for increasing the export potential of enterprises in the grain industry of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats. Yevrointehratsiia Ukrainy ta ekonomichna bezpeka derzhavy*, no. 2 (27), pp. 114–127.

7. King O. (2022) Suvoryi eksport 2022: yak pid chas viiny prodaty ukrainske zerno ta zapobihty prodovolchii katastrofi u sviti? [Strict export 2022: how to sell Ukrainian grain during the war and prevent a food catastrophe in the world?] Available at: https://latifundist.com/spetsproekt/969-suvorij-eksport-2022-yak-pid-chas-vijni-prodati-ukrayinske-zerno-ta-zapobigti-prodovolchij-katastrofi-u-sviti (accessed : 13 October 2022).

8. Kushnir N.AT.; Slavich M.M. (2017) Suchasni tendentsii rozvytku Ukrainy na svitovomu rynku zerna [Modern trends in the development of Ukraine on the world grain market]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo,* no. 15 (2), pp. 125–128.

9. Sabluk R.P., Kovalenko O.V. (2009) Suchasni tendentsii svitovoi torhivli zernom [Modern trends in world grain trade]. *Ekonomika APK,* no. 9. pp. 84–88.

10. Sychenko V.IN.; Sychenko O.O. (2011) Derzhavna pidtrymka ta rehuliuvannia eksportu zerna z Ukrainy [State support and regulation of grain export from Ukraine]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoh*os. *Ser. Ekonomichni nauky*, no. 3, pp.74–78.

11. Tonkonog O. O. (2011) Otsinka eksportnoho potentsialu zernovoi haluzi Ukrainy [Evaluation of the export potential of the grain industry of Ukraine]. *Heohrafiia ta turyzm*, no. 12, pp. 185–191.

12. Ukraina u serpni zbilshyla eksport ahroproduktsii na 66% u porivnianni iz lypnem [In August, Ukraine increased the export of agricultural products by 66% compared to July] Available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3563655-ukraina-u-serpni-zbilsila-eksport-agroprodukcii-na-66-u -porivnanni-iz-lipnem-minagro.html (accessed 08 October 2022).

13. Shpygotska N. (2022) Food chains. Will the war in Ukraine cause world hunger – NV interview about real stress on the food market Available at: https://biz.nv.ua/ukr/economics/analitik-dragon-capital-pro-vpliv-viyni-na-rinki- prodovolstva-50227393.html (accessed 10 October 2022).

14. Shpychak O.M., Bodnar O.V. (2013) Vyhody ta problemy eksportu zerna z Ukrainy [Benefits and problems of grain export from Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 10, pp. 5–15.

15. Ahroiform [Agroiform]. Available at: https://www.apk-inform.com/uk/news/main/1529248 (accessed 01 October 2022).

16. Gafarli G.N. (2020) Features and directions of improvement of state support mechanisms for exports in the post-crisis period. *Mündəricat-content*, 40.

17. Panchenko Y., Voychak M. (2016). State support of the high-tech exports: comparative analysis and lessons for Ukraine. *International Economic Policy*, (2) 98–122.

18. Podolskaya, T., & Nizhelskaya, D. (2022). Directions of reorienting exports and improving export's state support due to an unfriendly nature actions by a number of foreign states. *The EUrASEANs: journal on global socio-economic dynamics*, (5 (36)), 7–13.

19. Torshizi M., Stanley Gray R. (2017) Export Spread, Farmer Revenue and Grain Export Capacity in Western Canada. Journal of the Transportation Research Forum. March. Available at: https://journals.oregondigital.org/index.php/trforum (accessed 01 October 2022).

20. Wang Y., Huang P. Khan Z. A., Wei F. (2022) Potential of Kazakhstan's grain export trade Agribusiness. *Cienc. Rural,* no. 52 (1). DOI: https://doi.org/10.1590/0103-8478cr20210199.

УДК 339.5:311.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-3

Вдовин М.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7699-9744

Курик Я.І.
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6768-9031

Vdovyn Mariana, Kuryk Yaroslav
Ivan Franko National University of Lviv

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ ІСЛАНДІЇ: ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Стаття присвячена дослідженню структури зовнішньої торгівлі послугами Ісландії в період до, під час та після світової кризи, спричиненої пандемією коронавірусу, для виділення ключових характеристик, які необхідно враховувати при побудові політики щодо розвиток національної економіки. Пандемія COVID-19 показала, що раптові та сильні зовнішні обставини можуть внести корективи у світову економіку, особливо в таку делікатну її частину, як міжнародна торгівля послугами. Автори зосередили увагу на аналізі цього впливу на економіку країни, значну частку зовнішньоторговельного обороту якої становлять послуги. Методи кількісного та порівняльного аналізу були використані для характеристики динаміки показників зовнішньої торгівлі Ісландії, таких як експорт, імпорт і баланси в цілому, а також щодо товарів і послуг зокрема, а також частки товарів і послуг у експорту. У статті наголошено, що участь країни у світовій торгівлі послугами є одним із найдоступніших та найефективніших заходів для участі національної економіки, яка бідна на природні ресурси, в міжнародному поділі праці та отримання вигод від співпраці з іншими країнами. За таких умов структура зовнішньої торгівлі послугами потребує особливої уваги щодо диверсифікації та розумного балансування галузей надання та отримання послуг. Автори оцінили зовнішню торгівлю послугами Ісландії, зокрема проаналізували структуру зовнішньої торгівлі, 39,0% в експорті якої в 2019 році становили туристичні та транспортні послуги. Переважання одних видів послуг в експорті та/або імпорті країни може спричинити різке падіння національного добробуту, у разі відсутності спроможності надавати та/або отримувати ці послуги.

Ключові слова: *послуги, експорт, імпорт, зовнішня торгівля, міжнародна торгівля, зовнішньоторговельна діяльність, сальдо зовнішньої торгівлі, міжнародний поділ праці, структура зовнішньої торгівлі послугами, статистичні методи.*

FOREIGN TRADE IN SERVICES OF ICELAND: IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC

The article is devoted to the study of the structure of Iceland's foreign trade in services in the period before, during and after the global crisis caused by the coronavirus pandemic to highlight the key characteristics that need to be taken into account when building a policy for the development of the national economy. The COVID-19 pandemic has shown that sudden and strong external circumstances can make adjustments to the world economy, especially such a delicate part of it as international trade in services. Therefore, the analysis of this impact on the economy of the country, a significant share of foreign trade turnover of which are services, cannot be doubted. Quantitative and comparative analysis methods were used to characterize the dynamics of Iceland's foreign trade indicators, such as exports, imports and balances in general, and in terms of goods and in terms of services in particular, as well as shares of goods and services in the country's exports and imports. In addition, these methods were used to find out absolute and relative changes in the structure of foreign trade in services in 2019, 2020 and 2021. And to explain the possible reasons for these changes, the method of abstract logical analysis was also used. Based on the conducted research, conclusions were made about the effectiveness of the structure of foreign trade of Iceland, as well as the expediency of orienting a national economy to the provision of one or two, or three interrelated types of services. In the study process, bar-line combination charts were used to display the dynamics of Iceland's exports, imports and foreign trade balances in general, and in terms of goods and in terms of services in particular; line charts – to display the dynamics of shares of goods and services in the country's exports and imports; a table – to compare the structure of Iceland's foreign trade in services in terms of value (in billions of ISK) and relative terms (as a part of the whole, in percentages) in 2013 and 2019–2021. This study will allow us to take a fresh look at the issue of the formation of the structure of the national economy and take into account the need for diversification and reasonable balancing of the country's foreign trade activities.

Keywords: *services, export, import, foreign trade, international trade, foreign trade activity, foreign trade balance, international division of labor, structure of foreign trade in services, statistical methods.*

JEL classification: *F10, C10, C40*

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля послугами в умовах науково-технічного прогресу та глобалізації світової економіки дозволила бідним на природні ресурси країнам брати активну участь в міжнародному поділі праці і цим забезпечувати стабільне зростання добробуту власного населення. Тому аналіз зовнішньої торгівлі послугами є невід'ємною частиною оцінки економічного розвитку країни. Однак криза, спричинена пандемією COVID-19, сколихнула всю світову економіку, а найбільше від неї постраждала міжна-

© Вдовин М.Л., Курик Я.І., 2022

родна торгівля послугами в силу невід'ємних її особливостей, які передбачають більший рівень залучення фізичних осіб, на переміщення яких були накладені основні карантинні обмеження, порівняно з міжнародною торгівлею товарами. Ісландія є черговим прикладом країни, бідної на природні ресурси, але з значною часткою послуг у зовнішній торгівлі та високорозвиненою економікою. Тому, на нашу думку, варто проаналізувати вплив коронавірусу на експортні та імпортні потоки послуг в Ісландії, що допоможе у формуванні політики розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних і світових вчених і дослідників приділили увагу вивченню ролі міжнародної торгівлі у національній економіці та світовому господарстві. Варто виділити таких українських вчених як Е.В. Пахуча [1], А.О. Сімахова [2], Н.А. Супрун і Т.Л. Боднарчук [3], О.В. Ханова та В.В. Смаль [4], Г.В. Голубова [5], В.Г. Панченко та Н.В. Резнікова [6] тощо. Зарубіжні дослідники, такі як Д. Фурцері, С.А. Ханнан, Д.Д. Острі й Е.К. Роуз [7], Б.У. Маршан [8] і Р. Гарідзірай [9], також вивчали міжнародну торгівлю. Що стосується досліджень зовнішньоторговельної діяльності Ісландії, то Х. Б'ярнасон провів глибокий і всеосяжний аналіз внеску міжнародної торгівлі в трансформацію ісландської економіки від скотарського господарювання до механізованого рибальства протягом 1870–1914 років [10]. Ф. Брідон і Т.Г. Петурссон проаналізували потенційну зміну результативності зовнішньої торгівлі Ісландії, у разі якби країна в 2006 році вступила в Європейський Союз та Економічний і монетарний союз ЄС [11]. Крім цього, Б.Г. Ейнарссон та інші під егідою Центрального банку Ісландії дослідили структуру виробництва та експорту країни, а проаналізовані показники порівняли з аналогічними показниками інших розвинених країн [12]. Бурхливий розвиток туризму у 2010–2016 роках та перетворення його на один з головних драйверів ісландського експорту й економічного розвитку проаналізував У. Бевер у статті для Міжнародного валютного фонду [13]. Велика кількість наукових праць присвячена також ЗТД України, зокрема про прогнозування макроекономічних показників України описано у [14], а про експорт послуг України у доковідний період та під час пандемії COVID-19 – у [15].

Огляд наукових праць свідчить про те, що незважаючи на велику кількість досліджень на дану тему, вже ж недостатньо уваги приділено зовнішній торгівлі саме послугами та впливу пандемії COVID-19 на обсяг експорту та імпорту послуг різних країн світу, зокрема й Ісландії. На нашу думку, зовнішня торгівля послугами країн світу потребує подальшого дослідження та ретельного вивчення через постійне оновлення світової економічної системи, нові виклики та зовнішні непередбачувані та складно детерміновані чинники впливу, зокрема пандемії, військові конфлікти тощо.

Мета статті полягає в аналізі впливу світової кризи, спричиненої пандемією COVID-19, на зовнішню торгівлю послугами Ісландії та виділення ключових характеристик, врахування яких було б корисним при побудові політики розвитку національної економіки з огляду на досвід Ісландії.

Виклад основного матеріалу. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності варто почати з розгляду динаміки загального експорту й імпорту країни, а також їхнього сальдо (див. рис. 1). З графіка видно, що до світової кризи, спричиненої пандемією коронавірусу і експорт, і імпорт Ісландії майже постійно зростали, так що в 2019 році вони були в 5,9 і 4,4 рази більшими, ніж у 2000 році. Однак у 2020 році інтенсивність зовнішньої торгівлі Ісландії, як і міжнародної торгівлі у світі загалом, сильно знизилася. Зовнішньоторговельний оборот країни зменшився на 522,4 млрд ісл. крон або на 20,4% порівняно з 2019 роком, причому більшого удару зазнав ісландський експорт (за рік він скоротився на 338,1 млрд ісл. крон або 25,0%), в той час як імпорт знизився на 184,3 млрд ісл. крон або 15,2%. У 2021 році експорт товарів і послуг Ісландії зріс на 229,7 млрд ісл. крон або 22,7% порівняно з попереднім роком і становив 92,0% від його найвищого значення, досягнутого в 2019 році. Щодо імпорту, то у 2021 році він збільшився на 271,4 млрд ісл. крон або 26,4% і досягнув свого максимального значення, перевищивши обсяг 2019 року на 7,2%.

Щодо динаміки сальдо зовнішньої торгівлі Ісландії, то протягом аналізованого періоду до 2009 року воно зазвичай було від'ємним. У 2009 році експорт вперше значно перевищив імпорт і позитивним сальдо торговельного балансу залишалося аж до 2020 року.

Поглиблюючи наш аналіз, доцільно також проаналізувати співвідношення товарів і послуг у експорті та імпорті Ісландії (див. рис. 2). В обох потоках товари зазвичай займали значну частку, ніж послуги. За 2000-2021 роки 54,6% експорту країни припало на товари, а на послуги відповідно 45,4%. Частка товарів у ісландському імпорті за цей період становила 65,1%, послуг – 34,9%. Бачимо, що частка послуг у вихідних потоках є більшою, ніж у вхідних. Більше того, протягом 2003–2017 років ісландці дедалі більше віддавали перевагу продажу послуг. В результаті у 2016 році вартість експортованих послуг перевищила вартість проданих за кордон товарів. У 2017 році частка послуг у експорті країни досягла свого максимуму на рівні 55,9%. Проте в 2020 році внаслідок закриття кордонів багатьма країнами світу частка проданих іноземцям послуг знизилася до 37,4% з 51,6% у 2019, адже обмеження в основному стосувалися переміщення фізичних осіб.

Щодо імпорту Ісландії, то, на відміну від експорту, не простежується жодної тенденції до зростання чи зниження частки купівлі послуг. Найбільша частка послуг у імпорті країни зафіксована в 2014 році (38,6%), а найнижча – в 2021 році (28,7%).

Розглянувши співвідношення товарів і послуг у зовнішній торгівлі Ісландії, тепер варто проаналізувати динаміку їхніх обсягів, а також відповідних сальдо (див. рис. 3). Як бачимо, торгівлі товарами здебільшого притаманне від'ємне сальдо, а торгівлі послугами – додатне, причому протягом 2009–2019 років величина сальдо послуг перевищувала величину показника для торгівлі товарами.

У 2019 році Ісландія продала послуг на суму 696,8 млрд ісл. крон, а товарів – на 653,4 млрд ісл. крон, що у 8,3 та 4,6 рази відповідно більше, ніж у 2000 році. У 2020 році через закриття кордонів більшістю країн-партнерів скоротилися всі чотири торговельні потоки, причому оборот послуг знизився більше, ніж оборот товарів (на 444,8 млрд ісл. крон або 39,3% та 77,6 млрд ісл. крон або 5,4% порівняно з 2019 роком

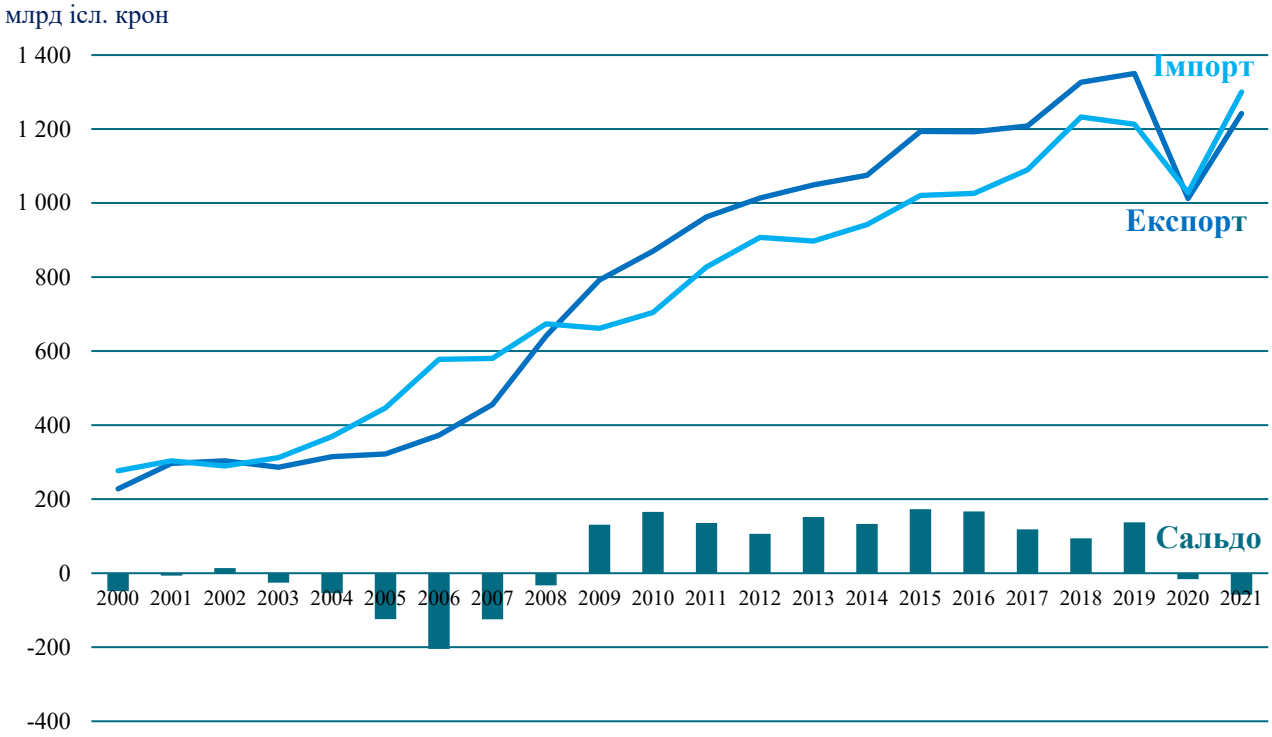

Рис. 1. Динаміка експорту, імпорту та сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами Ісландії протягом 2000–2021 років

Джерело: побудовано авторами за даними [16]

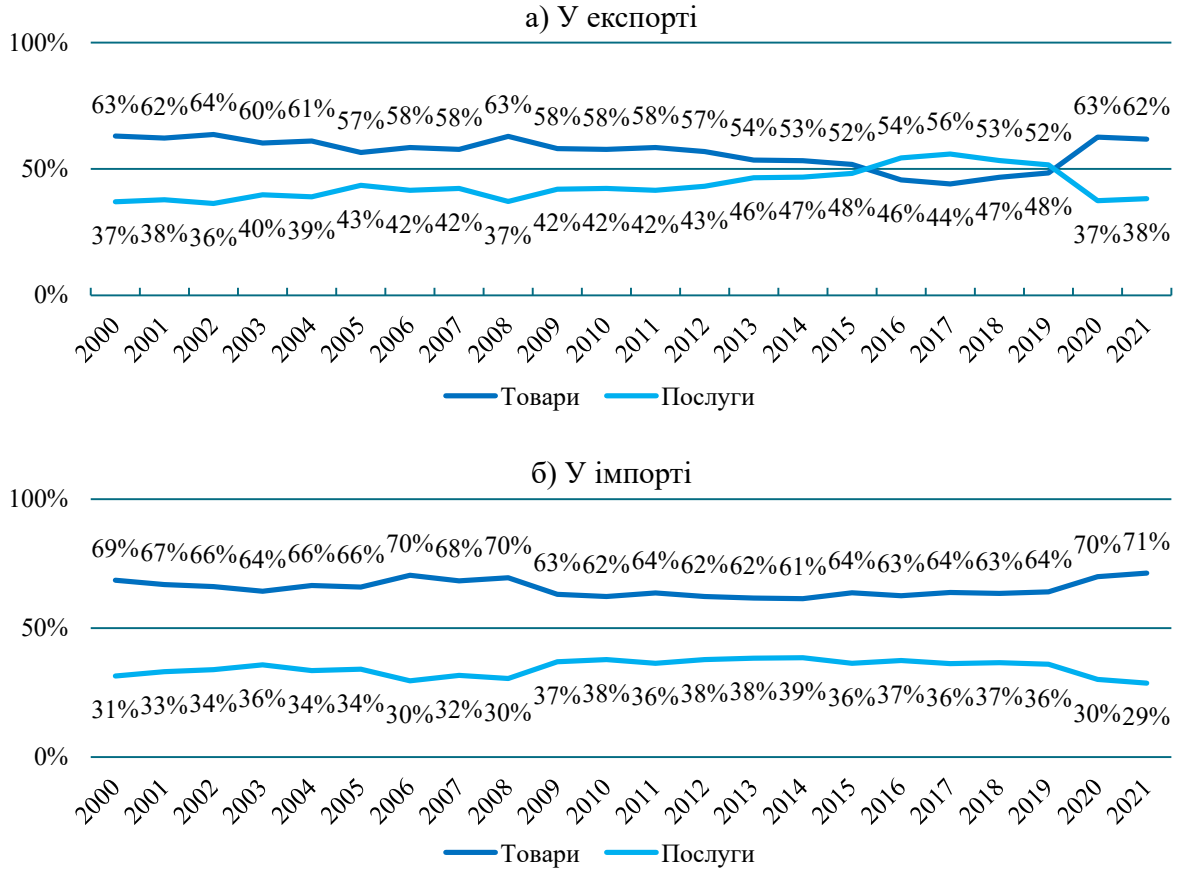

Рис. 2. Динаміка співвідношення товарів і послуг у зовнішній торгівлі Ісландії протягом 2000–2021 років

Джерело: побудовано авторами за даними [16]

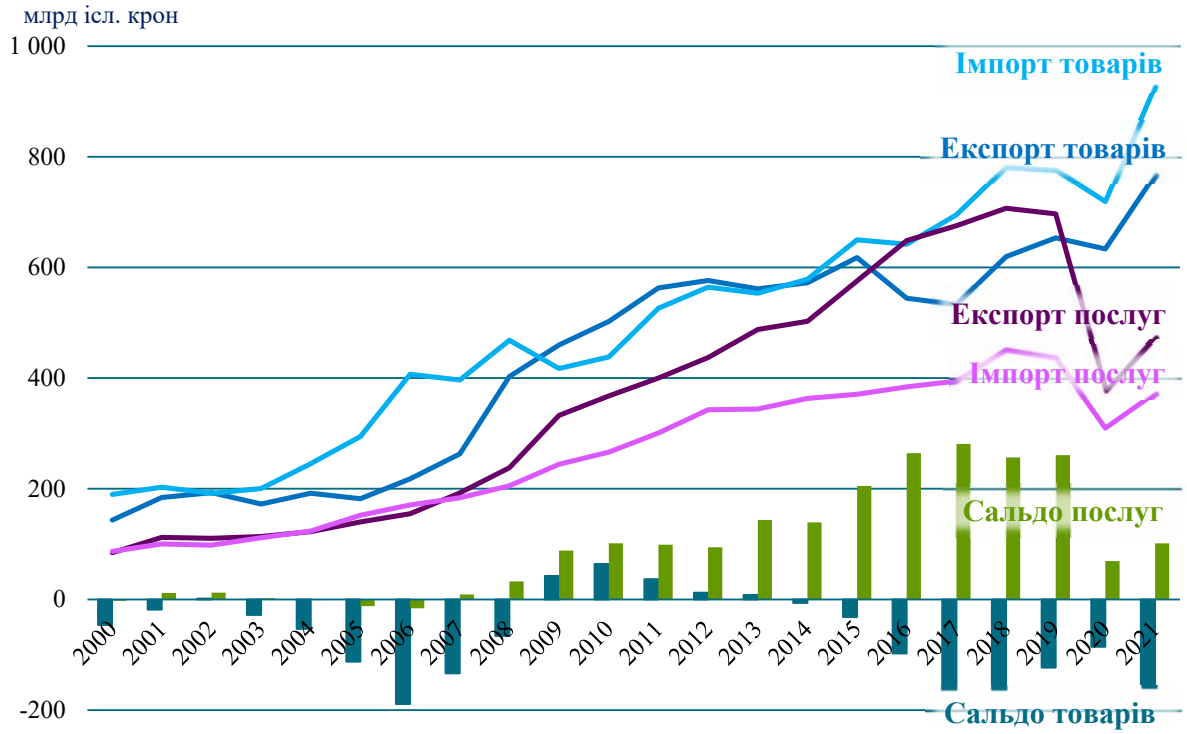

Рис. 3. Динаміка показників зовнішньої торгівлі товарами та послугами послугами Ісландії протягом 2000–2021 років

Джерело: побудовано авторами за даними [16]

відповідно). Внаслідок пандемії COVID-19 експортери послуг зазнали найбільших збитків – за рік обсяг продажів впав на 318,0 млрд ісл. крон або 45,6%, а частка послуг у загальному обсязі зниження експорту країни у 2020 році становила 94,1%. Щодо купівлі послуг, то за рік вона скоротилася на 126,8 млрд ісл. крон або 29,1%, що становить 68,8% у загальному зменшенні імпорту того року. На противагу послугам, вихідні товарні потоки зазнали меншого зниження, ніж вхідні (20,0 млрд ісл. крон або 3,1% та 57,6 млрд ісл. крон або 7,4% порівняно з 2019 роком відповідно).

У 2021 році зовнішня торгівля Ісландії пожвавилася – загальний оборот виріс на 24,6% порівняно з попереднім роком, причому обсяг торгівлі товарами збільшився більше, ніж обсяг торгівлі послугами (25,3% та 23,1% відповідно). Обсяги експорту й імпорту товарів досягли своїх найвищих значень, а відповідні показники торгівлі послугами становили 67,1% для експорту та 82,8% для імпорту від своїх максимальних значень, досягнутих у 2018 році.

Щоб з'ясувати причину різкого зниження обсягу торгівлі послугами у 2020 році, ми розглянули її структуру в 2013 і 2019–2021 роках. В основному наш аналіз полягає в порівнянні структури 2019 і 2020 років. Однак, також ми врахували зміни, які відбулися у 2021 році, коли закордонні продажі послуг почали відновлюватись після кризи 2020 року. Крім того, для характеристики тенденцій у зміні структури експорту послуг, які були притаманні ісландській економіці протягом 2013–2019 років провели порівняльний аналіз показників 2013 і 2019 років. Чотирма видами послуг, що їх Ісландія експортувала й імпортувала в 2013 і 2019–2021 роках найбільше, були туристичні, транспортні, інші ділові й інформаційні, комп'ютерні та телекомунікаційні (ІКТ), на які в ті роки припадало понад три четвертих зовнішньої торгівлі послугами (див. табл. 1).

З 2013 по 2019 роки у Ісландії спостерігалось дуже значне зростання обсягу надання туристичних послуг (експорт зріс на 198,6 млрд ісл. крон, тобто в 2,5 рази). Крім того, помітні тенденції до збільшення обсягів продажу ІКТ (на 25,9 млрд ісл. крон, тобто в 2 рази) та інших ділових послуг (на 10,0 млрд ісл. крон або 26,1%). В 2019 році також вдалося надати більше транспортних послуг, однак приріст становить лише 6,7 млрд ісл. крон або 3,5% порівняно з 2013 роком. Обсяги ісландського експорту інших послуг навпаки скоротилися (на 31,9 млрд ісл. крон або 30,9%). Щодо імпорту, то варто виділити зростання обсягів туристичних (на 81,1 млрд ісл. крон або 78,0%) та ІКТ послуг (19,7 млрд ісл. крон або 97,1%). Обсяг купівлі в нерезидентів інших послуг майже не змінився, а транспортних та інших ділових послуг – дещо знизився (на 6,1% та 7,0% відповідно).

В результаті сумарна частка туристичних і транспортних послуг у експорті Ісландії зросла з 66,0% (27,0% і 39,0% відповідно) у 2013 році до 75,6% (47,4% і 28,2% відповідно) у 2019 році. А в імпорті – з 56,1% (30,2% і 25,8% відповідно) до 61,6% (42,4% і 19,1% відповідно). Частка інших послуг у експорті скоротилася з 21,2% у 2013 році до 10,3% у 2019 році, а в імпорт – з 17,7% до 14,3%.

Коли в 2020 році закрилися кордони більшості країн-партнерів саме туристичні та транспортні послуги зазнали найбільшого удару, оскільки вони орієнтовані на міжнародне переміщення фізичних осіб.

Таблиця 1

Динаміка структури зовнішньої торгівлі послугами в 2013 і 2019–2021 роках

Рік	2013	2019	2020	2021	2013	2019	2020	2021
Експорт послуг								
Вид послуг*	**млрд ісл. крон**				**частка, %**			
1. Туристичні	131,8	330,4	86,7	165,4	27,0	47,4	22,9	34,9
1.1. Особисті подорожі	126,9	322,1	84,6	161,4	26,0	46,2	22,3	34,0
1.2. Ділові подорожі	4,8	8,3	2,2	4,0	1,0	1,2	0,6	0,8
2. Транспортні	190,1	196,8	91,6	120,4	39,0	28,2	24,2	25,4
2.1. Повітряний транспорт	172,2	171,7	66,8	86,5	35,3	24,6	17,6	18,2
2.1.1. Пасажирський транспорт	145,6	139,6	26,2	37,8	29,9	20,0	6,9	8,0
2.1.2. Вантажний транспорт	18,7	16,0	30,6	36,4	3,8	2,3	8,1	7,7
2.1.3. Інший транспорт	7,9	16,1	10,0	12,3	1,6	2,3	2,6	2,6
2.2. Морський транспорт	15,5	21,2	20,1	28,8	3,2	3,0	5,3	6,1
3. Інші ділові	38,2	48,2	64,6	60,7	7,8	6,9	17,1	12,8
3.1. Технічні, торг. й ін. ділові	16,9	13,9	18,9	22,4	3,5	2,0	5,0	4,7
3.2. НДДКР	6,1	25,5	36,7	26,5	1,2	3,7	9,7	5,6
3.3. Проф. і управ. консалтинг	15,3	8,8	9,0	11,9	3,1	1,3	2,4	2,5
4. ІКТ	24,1	50,0	47,0	53,1	4,9	7,2	12,4	11,2
5. Інші	103,4	71,5	88,9	74,8	21,2	10,3	23,5	15,8
Всього	**487,7**	**696,8**	**378,8**	**474,4**	**100**	**100**	**100**	**100**
Імпорт послуг								
Вид послуг*	**млрд ісл. крон**				**частка, %**			
1. Туристичні	104,0	185,1	70,8	96,3	30,2	42,4	22,9	25,8
1.1. Особисті подорожі	83,3	149,4	60,2	80,9	24,2	34,2	19,4	21,7
1.2. Ділові подорожі	20,7	35,7	10,6	15,4	6,0	8,2	3,4	4,1
2. Транспортні	88,9	83,5	60,8	75,1	25,8	19,1	19,7	20,1
2.1. Повітряний транспорт	54,7	41,0	15,8	20,3	15,9	9,4	5,1	5,4
2.1.1. Пасажирський транспорт	36,4	18,3	2,9	5,3	10,6	4,2	0,9	1,4
2.1.2. Вантажний транспорт	1,5	1,7	2,0	2,4	0,4	0,4	0,6	0,7
2.1.3. Інший транспорт	16,8	21,0	10,9	12,6	4,9	4,8	3,5	3,4
2.2. Морський транспорт	28,3	35,1	36,8	45,3	8,2	8,0	11,9	12,1
3. Інші ділові	69,9	65,0	76,1	85,6	20,3	14,9	24,6	22,9
3.1. Технічні, торг. й ін. ділові	36,9	29,7	32,1	33,2	10,7	6,8	10,4	8,9
3.2. НДДКР	5,1	14,8	23,4	25,4	1,5	3,4	7,6	6,8
3.3. Проф. і управ. консалтинг	27,9	20,4	20,6	26,9	8,1	4,7	6,6	7,2
4. ІКТ	20,3	40,0	44,5	50,4	5,9	9,2	14,4	13,5
5. Інші	60,9	62,6	57,2	65,6	17,7	14,3	18,5	17,6
Всього	**344,0**	**436,2**	**309,4**	**373,0**	**100**	**100**	**100**	**100**

* Види послуг впорядковані за зменшенням обсягів сумарної зовнішньої в 2019 році.

** Підсумки можуть не збігатися через похибку при заокругленні.

Джерело: розроблено авторами за даними [16]

За рік особисті та ділові подорожі в експорті країни впали на 243,6 млрд ісл. крон або 73,7% і 6,1 млрд ісл. крон або 73,8% відповідно, а надання послуг пасажирського повітряного (70,9% від усього обсягу експорту транспортних послуг в 2019 році) й іншого повітряного транспорту (8,2%) знизилися на 113,4 млрд ісл. крон або 81,2% і 6,1 млрд ісл. крон або 38,2% відповідно. Саме це й стало причиною того, що в 2020 році продажі послуг нерезидентам скоротилися майже вдвічі.

Імпорт туристичних та транспортних послуг також сильно знизився, але меншою мірою ніж експорт, ставши однією з основних причин падіння купівлі послуг у нерезидентів майже на третину. В 2020 році особисті та ділові подорожі в імпорті Ісландії зменшилися на 89,2 млрд ісл. крон або 59,7% і 25,1 млрд ісл. крон або 70,3% відповідно, а послуги повітряного транспорту (49,1% від усього обсягу імпорту транспортних послуг в 2019 році) – на 25,2 млрд ісл. крон або 61,4%.

Зауважимо, що в умовах закриття кордонів для ефективного транспортування товарів краще уникати транзитних перевезень, оскільки через карантинні заходи митні процедури стали складнішими, а час очікування при перетині кордону збільшився. З цього логічно випливає обґрунтування причини зростання обсягу експорту послуг вантажного повітряного транспорту (за рік він зріс на 14,7 млрд ісл. крон або 91,6%). Імпорт даного виду послуг у 2020 році зріс на 0,3 млрд ісл. крон або 18,0% порівняно з 2019 роком.

Крім того, в 2020 році всі провідні фармацевтичні компанії світу здійснювали дослідження, намагаючись винайти вакцину від COVID-19, що стало однією з причин зростання надання послуг НДДКР на 11,3 млрд ісл. крон або 44,2%. З іншого боку ісландські компанії також збільшили закупівлю послуг з дослідження та розробки з-закордону (на 8,6 млрд ісл. крон або 58,1%). У 2020 році доволі сильно збільшилися обсяги експорту технічних, торговельних і інших ділових послуг

(на 4,9 млрд ісл. крон або 35,5%), а також інших послуг (на 17,4 млрд ісл. крон або 24,4%). Щодо імпорту, то за рік інші ділові та ІКТ послуги загалом зросли на 11,1 млрд ісл. крон або 17,1% і 4,5 млрд ісл. крон або 11,1% відповідно, а інші послуги натомість знизилися на 5,4 млрд ісл. крон або 8,6%.

Через те, що основний удар у 2020 році в експорті прийняли на себе туристичні та транспортні послуги їхня сумарна частка знизилася на 28,6 в.п. до 47,1%, причому туристичний напрямок постраждав найбільше, втративши 24,5 в.п. Частки всіх інших видів послуг відповідно зросли. У 2019 році імпорт послуг характеризувався дещо меншими перекосами в структурі на користь туристичних і транспортних послуг. Як і в експорті, в імпорті в 2020 році ці два види послуг зазнали найбільшого падіння, однак зниження обсягів купівлі туристичних послуг з-закордону надто сильно перебільшувало скорочення імпорту транспортних послуг. В результаті чого частка перших у структурі імпорту знизилася на 19,6 в.п., а других – навпаки зросла на 0,6 в.п. Частки всіх інших видів послуг також збільшилися. За підсумками 2020 року сумарна частка туристичних і транспортних послуг у імпорті Ісландії становила 42,5%.

У 2021 році, коли світ вже пристосувався до нових реалій, а карантинні обмеження були значно пом'якшені, зросла торгівля майже всіма видами послуг. Винятками стали лише надання інших послуг (експорт знизився на 14 млрд ісл. крон або 15,8%), НДДКР (падіння на 10,3 млрд ісл. крон або 28,0%), в результаті чого загальний обсяг продажу інших ділових послуг скоротився на 3,9 млрд ісл. крон або 6,1%. Щодо імпорту, то в 2021 році він здійснив приріст у всіх видах послуг.

На додаток окремо розглянули відновлення експорту та імпорту туристичних і транспортних послуг у 2021 році. За рік особисті та ділові подорожі в експорті Ісландії зросли на 76,8 млрд ісл. крон або 90,9% і 1,8 млрд ісл. крон або 83,0% відповідно. Однак вони все ще становили лише 50,1% і 48,0% від їхніх обсягів у 2019 році відповідно. Обсяг експорту послуг пасажирського повітряного транспорту збільшився на 11,6 млрд ісл. крон або 44,3%, а морського транспорту – на 8,7 млрд ісл. крон або 43,6%. За підсумками 2021 року вони становили 27,1% і 135,5% від їхніх обсягів у 2019 році відповідно. Щодо транспортних послуг загалом, то в 2021 році їх експорт збільшився на 28,8 млрд ісл. крон або 31,5% і становив 61,2% від показника 2019 року.

Як уже зазначалося раніше, структура імпорту Ісландії є більш гармонійною, однак все-таки в ній присутній перекіс у сторону туристичних і транспортних послуг. Хоч у 2021 році й можна було спостерігати збільшення обсягів купівлі всіх видів послуг з-за кордону, однак приріст туристичних і транспортних послуг був найбільшим. На відміну від іноземних туристів, в тому числі в ділових справах, ісландці не поспішали виїздити з країни. За рік імпорт особистих і ділових подорожей збільшився на 20,8 млрд ісл. крон або 34,5% і 4,8 млрд ісл. крон або 45,2% відповідно. Вони все ще становили лише 54,2% і 43,1% від їхніх обсягів у 2019 році відповідно. Обсяг імпорту послуг пасажирського повітряного транспорту збільшився на 2,3 млрд ісл. крон або 80,3%, а морського транспорту – на 8,4 млрд ісл. крон або 22,9%. За підсумками 2021 року вони становили 28,8% і 128,9% від їхніх обсягів у 2019 році відповідно. Щодо транспортних послуг загалом, то в 2021 році їх імпорт збільшився на 14,3 млрд ісл. крон або 23,4% і становив 90,0% від показника 2019 року.

В результаті у 2021 році сумарна частка ісландського експорту туристичних і транспортних послуг виросла на 13,2 в.п. порівняно з 2020 роком і становила 60,2% (34,9% і 25,9% відповідно). А частки всіх інших видів послуг знизилися. В імпорті послуг таких значних структурних змін не відбулося, проте зросли частки як туристичних послуг, так і транспортних, а частки всіх інших видів послуг – знизилися. Приріст сумарної частки туристичних і транспортних послуг у імпорті Ісландії в 2021 році склав 3,4 в.п., а власне частка становила 46,0% (25,8% і 20,1% відповідно).

Висновки. Орієнтація Ісландії на розвиток туристичних і транспортних послуг надає країні серйозного поштовху для збільшення участі країни у світовому поділі праці та зростання добробуту населення. Однак світова криза, спричинена коронавірусом, показала, що поляризація зовнішньоторговельної діяльності країни може завдати сильного удару національній економіці в випадку різкої втрати можливості отримання доходів з галузей, котрі становлять значну частку в зовнішній торгівлі, як от туристичні та транспортні послуги в Ісландії (у 2019 році частка їх експорту й імпорту становила 31,0% від сумарної вартості обороту зовнішньої торгівлі країни). Це вкотре вказує на те, що національна економіка потребує диверсифікації та розумного балансування галузей отримання доходу.

Список використаних джерел:

1. Пахуча Е.В. Місце і розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин. *Економіка та суспільство*. 2017. № 13. С. 118–123. URL: https://cutt.ly/DNvXHZi (дата звернення: 26.10.2022).

2. Сімахова А.О. Аналіз впливу зовнішньоекономічних чинників на добробут населення України в умовах світових інтеграційних процесів. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 3. С. 263–271. URL: https://cutt.ly/jNvC1Qx (дата звернення: 27.10.2022).

3. Супрун Н.А., Боднарчук Т.Л. Еволюція концептуальних засад доктрини протекціонізму. *Економічна теорія*. 2013. № 4. С. 66–77.

4. Ханова О.В., Смаль В.В. Використання коефіцієнта компаративної переваги при дослідженні особливостей міжнародного економічного співробітництва України та країн центральної Європи (на прикладі Австрії, Швейцарії, Німеччини). *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2014. № 1144. С. 81–84.

5. Голубова Г.В. Статистичний аналіз та прогнозування експорту України. *Статистика України*. 2018. № 2. С. 6–12.

6. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри ліберального регулювання. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 2 (27). С. 95–117.

7. Macroeconomic Consequences of Tariffs / D.Furceri et al. Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2019. 57 p. URL: https://cutt.ly/he7IPuK (дата звернення: 27.10.2022).

8. B.U. Marchand. How does international trade affect household welfare?. IZA World of Labor. 2017. № 378. 11 p. DOI: 10.15185/izawol.378.

9. R. Garidzirai. The role of international tourism on foreign trade in the BRICS nations / eds. R. Meissner. Cogent Social Sciences, 2022. 11 p. DOI: https://doi.org/10.1080/23311886.2022.2076792.

10. H. Bjamason. The foreign trade of Iceland, 1870–1914: An analysis of trade statistics and a survey of its implications for the Icelandic economy ; University of Glasgow. ProQuest LLC, 2001. Vol. 1. 690 p. URL: https://theses.gla.ac.uk/75791/1/13818527.pdf (дата звернення: 26.10.2022).

11. F. Breedon, T.G. Pétursson. Out in the cold? Iceland's trade performance outside the European Union and European Monetary Union. *Cambridge Journal of Economics*, 2006. Vol. 30. № 5. P. 723–736. URL: https://www.jstor.org/stable/23601900 (дата звернення: 26.10.2022).

12. The production and export structure of the Icelandic economy: An international comparison / B.G. Einarsson et al. Central Bank of Iceland, 2013. 21 p. URL: https://cutt.ly/hNdIg7M (дата звернення: 26.10.2022).

13. U. Böwer. Iceland's tourism eruption. *Iceland: Selected issues*. Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2017. P. 4–11. URL: https://cutt.ly/yNdXN8d (дата звернення: 26.10.2022).

14. Zomchak L., Stelmakh A. ARIMA-model of Ukrainian Macroeconomic Indicators Forecasting. Emergence of public development: financial and legal aspects : Collective monograph. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom. 2019. P. 213–221

15. Vdovyn, M., Zomchak, L. Export in services of Ukraine: pre-pandemic period, Covid-19 and war. Věda a perspektivy, 2022. 8 (15), 48–57. DOI: https://doi.org/10.52058/2695-1592-2022-8(15)-48-57 Режим доступу: http://perspectives.pp.ua/index.php/vp/article/view/2337/2339.

16. Statistics Iceland. URL: https://www.statice.is/ (дата звернення: 20.10.2022).

References:

1. Pakhucha E.V. (2017) Mistse i rozvytok mizhnarodnoi torhivli v systemi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [The place and development of international trade in the system of international economic relations]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and society] (electronic journal), no. 13, pp. 118–123. Available at: https://cutt.ly/DNvXHZi (accessed 26 October 2022).

2. Simakhova A.O. (2016) Analiz vplyvu zovnishnoekonomichnykh chynnykiv na dobrobut naselennia Ukrainy v umovakh svitovykh intehratsiinykh protsesiv [Analysis of the influence of foreign economic factors on the well-being of the population of Ukraine in the conditions of global integration processes]. *Marketynh i menedzhment innovatsii* (electronic journal), no. 3, pp. 263–271. Available at: https://cutt.ly/jNvC1Qx (accessed 27 October 2022).

3. Suprun N.A., Bodnarchuk T.L. (2013) Evoliutsiia kontseptualnykh zasad doktryny protektsionizmu [Evolution of the conceptual foundations of the doctrine of protectionism]. *Ekonomichna teoriia*, no. 4. pp. 66–77. (in Ukrainian)

4. Khanova O.V., Smal V.V. (2014) Vykorystannia koefitsiienta komparatyvnoi perevahy pry doslidzhenni osoblyvostei mizhnarodnoho ekonomichnoho spivrobitnytstva Ukrainy ta krain tsentralnoi Yevropy (na prykladi Avstrii, Shveitsarii, Nimechchyny) [The use of the coefficient of comparative advantage in the study of the peculiarities of international economic cooperation of Ukraine and the countries of Central Europe (using the example of Austria, Switzerland, Germany)]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina*. (in Ukrainian), no. 1144, pp. 81–84.

5. Holubova H.V. (2018) Statystychnyi analiz ta prohnozuvannia eksportu Ukrainy [Statistical analysis and forecasting of Ukraine's exports]. *Statistics of Ukraine*, no. 2, pp. 6–12.

6. Panchenko V.H., Reznikova N.V. (2017) Vid protektsionizmu do neoprotektsionizmu: novi vymiry liberalnoho rehuliuvannia [From protectionism to neoprotectionism: new dimensions of liberal regulation]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 2 (27), pp. 95–117. (in Ukrainian)

7. D. Furceri, S.A. Hannan, J.D. Ostry, A.K. Rose (2019) *Macroeconomic Consequences of Tariffs* [Macroeconomic Consequences of Tariffs]. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 57 p. Available at: https://cutt.ly/he7IPuK (accessed 27 October 2022).

8. B.U. Marchand (2017) How does international trade affect household welfare? [How does international trade affect household welfare?]. *IZA World of Labor*, no. 378, 11 p. DOI: https://doi.org/10.15185/izawol.378.

9. R. Garidzirai (2022) The role of international tourism on foreign trade in the BRICS nations [The role of international tourism on foreign trade in the BRICS nations] (eds. R. Meissner), *Cogent Social Sciences*, 11 p. DOI: https://doi.org/10.1080/23311886.2022.2076792.

10. H. Bjamason (2001) *The foreign trade of Iceland, 1870–1914: An analysis of trade statistics and a survey of its implications for the Icelandic economy* [The foreign trade of Iceland, 1870–1914: An analysis of trade statistics and a survey of its implications for the Icelandic economy]. University of Glasgow. ProQuest LLC, vol. 1, 690 p. Available at: https://theses.gla.ac.uk/75791/1/13818527.pdf (accessed 26 October 2022).

11. F. Breedon, T.G. Pétursson (2006) Out in the cold? Iceland's trade performance outside the European Union and European Monetary Union [Out in the cold? Iceland's trade performance outside the European Union and European Monetary Union]. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, no. 5, pp. 723–736. Available at: https://www.jstor.org/stable/23601900 (accessed 26 October 2022).

12. B.G. Einarsson, G. Emilsson, S.J. Haraldsdóttir, Ó.Ö. Klemensson, T.G. Pétursson, R.B. Sveinsdóttir (2013) *The production and export structure of the Icelandic economy: An international comparison* [The production and export structure of the Icelandic economy: An international comparison]. Central Bank of Iceland, 21 p. Available at: https://cutt.ly/hNdIg7M (accessed 26 October 2022).

13. U. Böwer (2017) Iceland's tourism eruption [Iceland's tourism eruption]. *Iceland: Selected issues*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, pp. 4–11. Available at: https://cutt.ly/yNdXN8d (accessed 26 October 2022).

14. Zomchak L., Stelmakh A. (2019). ARIMA-model of Ukrainian Macroeconomic Indicators Forecasting. Emergence of public development: financial and legal aspects : Collective monograph. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, pp. 213–221.

15. Vdovyn, M., Zomchak, L. (2022). Export in services of Ukraine: pre-pandemic period, Covid-19 and war. Věda a perspektivy. 8 (15), 48-57. DOI: https://doi.org/10.52058/2695-1592-2022-8(15)-48-57. Available at: http://perspectives.pp.ua/index.php/vp/article/view/2337/2339.

16. Statistics Iceland. Available at: https://www.statice.is/ (accessed 20 October 2022).

УДК 339.9
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-4

Герасимова Я.О.
аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Herasymova Yanina
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ: КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ.

Усвідомлення наростаючого впливу тінізації економічної діяльності на масштаби і структурні параметри світового господарства о б'єктивно вимагає комплексного дослідження системи факторів, що детермінують її характер, передумови виникнення і векторну спрямованість в умовах глобального економічного розвитку. Вважаємо, що сукупність даних факторів політико-правового, економічного, соціально-культурного й інформаційно-комунікативного характеру формують по суті середовище функціонування тіньового сектору глобальної економіки. Воно являє собою своєрідну «ауру», яка супроводжує й опосередковує тіньові бізнес-трансакції суб'єктів господарювання різної національної належності, а також у конкретних історичних умовах і просторово-часових кордонах формує масштаби і магістральні напрями тінізації економічної діяльності. Інакше кажучи, її глобальне середовище репрезентують кількісні й якісні фактори, що справляють визначальний вплив на мотивацію економічних суб'єктів реалізовувати тіньові господарські операції, стан і вартісні обсяги тіньових трансакцій, процеси розроблення компаніями корпоративних стратегій і бізнес-моделей тінізації, а також спричиняють найбільш значні зрушення у структурі світового виробництва й зайнятості.

Ключові слова: *тінізація, тіньова економіка, тіньові бізнес-трансакції, корпоративні стратегії, бізнес-моделі.*

SHADOW ECONOMY IN THE GLOBAL ENVIRONMENT: COMPREHENSIVE STUDY OF FACTORS

Awareness of the growing impact of the shadowing of economic activity on the scale and structural parameters of the world economy objectively requires a comprehensive study of the system of factors that determine its nature, preconditions and vector orientation in the context of global economic development. We believe that the combination of these factors of political, legal, economic, socio-cultural and informational-communicative nature essentially form the environment for the functioning of the shadow sector of the global economy. It is a kind of "aura" that accompanies and mediates the shadow business transactions of economic entities of different nationalities, as well as in specific historical conditions and spatio-temporal boundaries forms the scale and main directions of shadowing of economic activity. In other words, its global environment is represented by quantitative and qualitative factors that have a decisive influence on the motivation of economic entities to implement shadow business operations, the state and value of shadow transactions, the development of corporate strategies and business models of shadowing, and cause the most significant shifts in the structure of world production and employment. At the same time, another important circumstance cannot be overlooked: the general vector of shadowing of financial and economic operations of economic entities is formed in modern conditions both on the basis of objective economic laws and as a result of systemic influence of global trends of world economic development. nonlinear and emergent factors of civilizational social progress. It should also be noted that while the pre-globalization stage of the world economy was characterized by the dominant one-vector influence of the exogenous environment on the processes of shadowing economic activity, global conditions determine the formation of a qualitatively new – dialectically-mutually determined - model of shadow economy. It is characterized, on the one hand, by the strong influence of the global environment on the activities of shadow business structures with a significant diversification of factors taken into account in the development and implementation of corporate strategies and business models, and on the other – by deep structuring of the shadow economy. compliance with their own economic interests and operational and strategic objectives.

Key words: *shadowing, shadow economy, shadow business transactions, corporate strategies, business models.*

JEL classification: *F50, F52, F60*

Постановка проблеми. Не можна випускати з уваги одну важливу обставину: загальний вектор тінізації фінансово-господарських операцій економічних суб'єктів формується у сучасних умовах як на основі дії об'єктивних економічних законів, так і у результаті системного впливу глобальних трендів світогосподарського розвитку, а також нелінійних й емерджентних чинників цивілізаційного суспільного прогресу. Їх синергійна дія виявляється у появі в останні десятиліття якісно нових міждержавних політико-економічних й соціальних суперечностей й антагонізмів, розв'язання яких напряму залежить від імплементації національними урядами держав нетрадиційних інструментів й механізмів детінізації економічної діяльності, а також реалізації деофшоризаційних стратегій національного економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження даної проблематики внесли багато зарубіжних та вітчизняних вчених, як то Бородюк В., Турчинов А., Приходько Т., Пияк Е., Лібман А., Мизес Л. Фон., Шнайдер Ф. Але поза їхньою увагою залишаються питання узагальнення теоретико-методо-

© Герасимова Я.О., 2022

логічних досліджень щодо системи факторів тінізації фінансово-господарської діяльності.

Метою статті є виділення постійно діючих факторів глобального середовища тінізації економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значне різноманіття факторів тінізації економічної діяльності й наявність істотних диференціацій у їх економічній природі вимагають проведення їх групування за певними ознаками. Вважаємо, що, залежно від характеру впливу на структурну динаміку глобального економічного розвитку, у системі факторів тінізації фінансово-господарської діяльності можна виокремити дві їх групи: змінно-кон'юнктурні і постійно діючі. Що стосується змінно-кон'юнктурних факторів глобального середовища, то вони включають, на нашу думку, так звані динамічні чинники, тобто ті, що мають тимчасовий і перманентно змінюваний характер дії, а відтак – справляють відчутний вплив на поточний стан і структурну динаміку світогосподарського розвитку та змінюють його базові кількісно-якісні характеристики. Йдеться насамперед про перманентну волатильність і періодичні циклічні коливання макроекономічних показників й індикаторів різних країн, а саме: національних податкових ставок корпоративного прибуткового оподаткування, обсягів національного виробництва, рівня зайнятості і безробіття, масштабів експортно-імпортних й інвестиційних операцій, інфляції, норми нагромадження капіталу, цінової кон'юнктури на товари виробничого споживання та ін.

Водночас, і у загальнотеоретичному, і в економічно-практичному вимірах актуального значення набувають постійно діючі фактори глобального середовища тінізації економічної діяльності. З одного боку, вони мають, на нашу думку, стабільний і довготривалий характер дії, обумовлений політико-правовою, економічною і соціально-культурною стабільністю різних держав. З другого ж боку, дана група середовищних факторів здатна на глибокому структурному рівні розбалансувати світові економічні пропорції, а саме: між виробництвом засобів виробництва і споживчих товарів; між сферами матеріального і нематеріального виробництва; між нагромадженням і споживанням капіталу; між спеціалізацією, кооперуванням і комбінуванням виробництва; у розподілі виробничих ресурсів країн між традиційними й інноваційно містками галузями і секторами національних економік; у використанні сукупного суспільного продукту на відшкодування виробничих засобів, суспільне й особисте споживання; у співвідношенні між особистісними й речовими компонентами продуктивних сил та ін.

Водночас комплексний аналіз тінізації економічної діяльності у глобальних умовах дає змогу також виокремити групи середовищних факторів її поширення залежно від сфери суспільної діяльності. Тут важливо зазначити, що, незважаючи на доволі високу варіативність причин виникнення тіньового сектору у різних регіонах світу залежно від рівня соціально-економічного розвитку країн, матеріального добробуту їх населення та запроваджуваних державою регуляторних обмежень бізнес-діяльності, універсальними можна вважати чотири групи середовищних факторів його розширення у глобальних умовах – політико-правові, економічні, соціально-культурні й інформаційно-комунікаційні.

Характеризуючи політико-правове середовище тінізації економічної діяльності, зазначимо, що воно включає насамперед недосконалість національного податкового законодавства держав; існуючі вади діючої системи боротьби з економічною злочинністю; корумпованість державних службовців і правоохоронних структур; брак їх діяльності у царині припинення економічної діяльності незаконного і кримінального характеру; недосконалість процесу приватизації; нестабільність і кризу політичних режимів; низьку ефективність інститутів громадянського суспільства і політичної відповідальності; брак суспільного контролю над діяльністю органів державного управління; слабкість національного антикорупційного законодавства, його невідповідність нормам міжнародного права та ін. Важливо при цьому зазначити, що розвиток тіньової економіки завжди є закономірною реакцією фізичних осіб, бізнесового і підприємницького секторів на сам факт існування державного регулювання економічних процесів, високого рівня корупції й бюрократизації управлінських процесів. Як результат – неухильне зменшення обсягів податкових надходжень до державних бюджетів та зростання рівня тінізації економічних операцій підприємницьких і бізнес-структур.

Наголосимо також, що саме політико-правові чинники виявляють нині найтісніший взаємозв'язок з тінізацією економічної діяльності, оскільки сформований у тій чи іншій державі політичний, законодавчий й інституційно-регуляторний клімат власне й визначають режим економічної діяльності суб'єктів господарювання – від надання економічних і податкових преференцій бізнесу до запровадження жорстких тарифних і нетарифних бар'єрів в експортно-імпортних операціях, заборон на ведення окремих видів трансакцій, бойкотів й ембарго тощо. А отже – співвідношення базисних владних інституцій, підсистем суспільних відносин, взаємодію між різними соціальними групами залежно від їх відношення до засобів виробництва і способів отримання певної частки суспільного багатства, характеру привласнення предметів природи у процесі праці, а також матеріальних і нематеріальних благ через механізм відчуження.

Наступна група середовищних чинників тінізації – це економічні фактори, пов'язані з поширенням неформальної зайнятості, реструктуризацією галузей і секторів фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів, перманентними кризами національних фінансових систем країн, процесами міжнародної трудової міграції, офшоризацією бізнес-операцій та ін. Крім того, в останні десятиліття, за умов розгортання динамічних транснаціоналізаційних і глобалізаційних процесів, сутнісний зміст тіньової економіки зазнає постійних трансформацій як за речовим змістом, так і суспільними формами прояву також під впливом наростання масштабів відмивання «брудних» грошей, транскордонного руху товарів, послуг і факторів виробництва, його системної мереживізації і фрагментації, переходу багатонаціональних підприємств до реалізації стратегій і бізнес-моделей агресивного податкового планування, імплементації податкових «гібридів» і корпоративних податкових інверсій.

Доречно відзначити, що подібна ситуація характерна і для фінансово-господарської діяльності сучасних багатонаціональних підприємств, які, як свідчить світовий досвід, в останні десятиліття суттєво активізували операції з переведення отриманих їх структурними підрозділами прибутків до офшорних податкових юрисдикцій.

Характеризуючи глобальне економічне середовище тінізації господарських операцій, не можемо не відзначити і таке: наростаюча інтеграція національних економік у світогосподарську систему, зростання рівня їх взаємозалежності і поглиблення міжнародного поділу праці мають своїм закономірним наслідком активну переорієнтацією бізнес-структур на радикальне зниження трансакційних витрат бізнесу, насамперед в частині фонду оплати праці. Найбільш простим механізмом досягнення цієї стратегічної мети лежить у площині переходу компанії у «тінь» та перенесення робочих місць до тих держав і регіонів, які мають деформалізовані ринки праці з масштабним за часткою зайнятих тіньовим сектором. При цьому найбільшу «схильність» до переведення у «тінь» господарських операцій виявляють невеликі за розміром підприємницькі структури сервісного сектору економіки насамперед торгівлі, громадського харчування, туризму, професійних й особистих послуг.

У системі економічних чинників глобального середовища тінізації фінансово-господарських операцій особливе місце посідає довгостроковий світовий тренд до поступового постаріння населення. Так, за оцінками фахівців ООН, станом на 2020 р. у світі налічувалось 727 млн осіб віком 65 років і більше, що становить 9,3% загальної кількості світового населення. Прогнозується, що що на період до 2050 р. ця цифра подвоїться і становитиме 1,5 млрд осіб, або 16% чисельності світового населення [1]. Подібна динаміка неухильного зростання у його структурі осіб літнього і похилого віку дає змогу зробити висновок про стрімке підвищення глобального попиту на послуги категорій працівників, найбільш схильних до зайнятості у неформальному секторі.

Своєю чергою, значне зростання в останні десятиліття економічної активності жінок та їх масова інтеграція у глобальний ринок праці також мультиплікують процеси тінізації економічної діяльності. Зазначимо, що у період 1960-2000 рр. частка зайнятих на ринку праці жінок зросла з 37,7 до 59,9% економічно активного населення жіночої статі, що збільшило їх частку у загальній кількості робочої сили у США з 33,4 до 46,5% відповідно [2]. Якщо у 1950 р. у Сполучених Штатах Америки частка зайнятих жінок становила лише 29,6% економічно активного населення жіночої статі, то у 2050 р., за прогнозом досягне 47,7% [3, с. 16]. Таким чином, наростаюча фемінізація глобальної зайнятості на тлі високої зацікавленості жінок в органічному поєднанні сімейних обов'язків й зайнятістю на ринку праці спричиняє наростаючий глобальний попит з боку жінок на різного роду гнучкі й нестандартні робочі місця, які в силу значного браку законодавчого унормування і регулювання репрезентує неформальний сектор загальної зайнятості [4].

У комплексному аналізі економічних факторів глобального середовища тінізації бізнес-діяльності не можемо оминути увагою і такий чинник як значне зростання в останні десятиліття економічного добробуту світового населення. Так, тільки у період 2010–2018 рр. загальна кількість багатих громадян зросла у Північноамериканському регіоні з 3,3 до 5,6 млн осіб; Азійсько-Тихоокеанському регіоні – з 3,3 до 6,1 млн; у Європі – з 3,1 до 4,8 млн; у країнах Середнього Сходу – з 0,4 до 0,7 млн; Латинської Америки – з 0,5 до 0,6 млн; Африки – з 0,1 до 0,2 млн відповідно [5]. В аналізі сучасних процесів зростання економічного добробуту світового населення не можемо оминути увагою й показник глобального особистого фінансового добробуту, який збільшився з 80,5 трлн дол. США у 1999 р. до 226,4 трлн у 2019 рр. [6, с. 5].

Дані процеси, як можемо спостерігати, спричинивши колосальну концентрацію світового багатства у руках заможного класу та представників малочисельного олігархічного класу, одночасно стали потужним драйвером тінізації економічної діяльності. Її домінуючими каналами є значне підвищення глобального попиту на послуги найманих хатніх працівників [7] та офшорних податкових юрисдикцій. Останні, як свідчить міжнародний досвід, забезпечують можливості контролювання економічними суб'єктами власних капітальних активів, збереження і примноження ними заощаджень у першокласних світових банках, виведення отриманих доходів з-під контролю країн податкового резидентства, стратегічного структурування й управління активами й інвестиційними портфелями, планування нерухомості та ін. Підтвердженням даної тенденції є, зокрема, масштаби «захованих» фізичними особами у податкових притулках капіталу, вартісні обсяги якого оцінюються нині в діапазоні від 8,7 до 36 трлн дол. США, а глобальні збитки національних урядів від недоплачених податків з доходів фізичних осіб – 200 млрд [8].

У комплексному аналізі економічних факторів глобального середовища тінізації фінансово-господарських операцій на особливу увагу заслуговують й масштабні за кількісними і диверсифіковані за структурною міжнародні міграційні процеси. Так, за оцінками експертів Міжнародної організації з міграції, упродовж останніх десятиліть загальна кількість міжнародних мігрантів збільшилась у понад три рази – з 84,5 до 5 до 271,6 млн осіб.

Наступну групу факторів тінізації економічної діяльності репрезентують соціально-культурні чинники, вплив яких на сферу міжнародного бізнесу обумовлений існуючими відмінностями у соціальних нормах, культурних установках й орієнтаціях суб'єктів господарювання, що сформувались у націй і народів упродовж довготривалого історичного поступу. Так, у світових і національних релігіях з самого початку їх формування доволі варіативним було ставлення до наркотичних речовин і алкоголю. У той час як одні активно застосовували наркотичні речовини й алкоголь у релігійних обрядах, інші категорично відмовлялись від їх застосування. І лише у середні віки у період поширення в Азії і Європі монотеїстичних релігій, наркотичні речовини посіли маргінальну нішу.

Своєю чергою, у багатьох країнах, що розвиваються, доволі лояльним і терпимим є суспільне ставлення до фактів недотримання компаніями малого і середнього бізнесу діючого податкового законодавства. Зокрема, вважається, що подібного роду підприємницькі струк-

тури володіють природним правом ухилятись від виконання своїх податкових зобов'язань перед державою і порушувати діючі законодавчі норми у цій царині в силу орієнтації на нівелювання монопольних конкурентних переваг корпорацій великого бізнесу, здобутих ними у результаті отриманих від держави преференцій.

Потужний вплив соціально-культурного середовища на процеси тінізації економічної діяльності яскраво виявляється у широкому сприйнятті різними групами населення духовних цінностей, субкультури і романтики злочинного світу. Вони не тільки забезпечують регламентування і упорядкування способу життя, поведінкових моделей і злочинної діяльності кримінальних співтовариств (усупереч законослухняному суспільству), але й активно залучають тіньовий духовний потенціал для досягнення суспільно-політичних і соціальних цілей тінізації економічних відносин. У такий спосіб відбувається кримінальне спотворення соціалізації особистості, активізація її злочинної і протизаконної економічної поведінки.

І, нарешті, четверту групу середовищних факторів тінізації економічної діяльності формують інформаційно-комунікаційні чинники. Їх зародження пов'язане з четвертою промисловою революцією, яка на рубежі XX–XXI ст. започаткувала фундаментальні процеси діджиталізації глобального суспільного відтворення, що базуються на широкомасштабному застосуванні в усіх його структурних ланках піонерних інформаційно-комунікаційних технологій. Наголосимо, що механізм дії інформаційно-комунікаційного середовища на процеси тінізації економічних операцій пов'язаний насамперед з докорінними змінами існуючих підходів до організації виробничо-інвестиційної, фінансової, торговельно-збутової, транспортно-логістичної, маркетингової, науково-технічної, інноваційної та інших видів економічної діяльності суб'єктів господарювання. У сукупності вони спричиняють фундаментальні якісні модифікації самих ринкових акторів.

Фундаментальність впливу інформаційно-комунікаційних чинників глобального середовища тінізації економічної діяльності набуває свого концентрованого вираження насамперед у загальносвітовому поширенні електронної комерційної діяльності, динамічному розвитку інноваційних комунікаційних систем, платформних бізнес-моделей, масштабному впровадженні у бізнес-діяльності сучасного програмного забезпечення, системній діджиталізації транскордонних потоків фінансового капіталу та ін. Усі вони у сукупності спричиняють значне розширення ресурсних можливостей компаній щодо тінізації своїх фінансово-господарських операцій на величезні суми по усій планеті.

Принагідно відзначимо, що зв'язок електронної комерції з системними процесами тінізації економічної діяльності виявляється насамперед у значному спрощенні процесу організації й реалізації торговельних операцій завдяки використанню діджитал-технологій, а отже – суттєвому зниженню пов'язаних з торговельними операціями трансакційних витрат, пов'язаного з пошуком потенційних покупців і продавців, підвищенням ефективності корпоративної політики управління запасами, а також оперативним виведенням торговельних трансакцій з-під моніторингового контролю державних регуляторних органів. Так, за прогнозами експертів СОТ, завдяки зниженню трансакційних витрат бізнесу та підвищенню продуктивності діджитал-технології здатні на період до 2030 р. забезпечити додатковий приріст глобальної торгівлі на рівні 34% [9].

Тісний зв'язок електронної комерції з системними процесами тінізації економічної діяльності виявляється також у неналежному захисті прав споживачів, об'єктів інтелектуальної власності й персональних даних споживачів, браку ефективного фінансового контролю за укладанням електронних контрактів, проведенням електронних транзакцій, їх обліково-аналітичним відображенням, технічною підтримкою платіжної інфраструктури. Особливої уваги в аналізі впливу електронної комерції на тінізацію економічних операцій заслуговують й питання щодо державного регулювання електронних транзакцій у споживчому секторі з причин можливого ухиляння інтернет-магазинів від виконання своїх обов'язків в частині виплати споживачам компенсацій, приховування своїх фактичних адрес та проведення взаєморозрахунків зі своїми партнерами-учасниками платіжних операцій.

Водночас, ні для кого не секрет, що сам Інтернет в останнє десятиліття став потужним драйвером тінізації глобальної діяльності. Тут не можемо обійти увагою доволі широке застосування в останнє десятиліття недобросовісними економічними суб'єктами таких заборонених законом «бізнес-практик», як-от: кіберзлочини, електронне шахрайство, обман покупців при здійсненні інтернет-платежів; створення фальшивих платіжних систем, сайтів Інтернет-магазинів і кредитних організацій; використання програмного забезпечення для взлому комп'ютерних мереж; створення хакерських програм і шкідливих кодів з метою отримання облікових даних користувачів; DDOS-атаки; шахрайство у соціальних мережах і на безкоштовних сайтах приватних оголошень та ін. І це не беручи до уваги заснованих по усьому світу й багаточисельних за кількісним складом віртуальних і «оболонкових» компаній», фірм-«поштових скриньок», офшорних компаній, котрі дають можливість бізнесовим структурам реалізовувати широкий спектр інструментів агресивного податкового адміністрування, нівелюючи при цьому гострий конфлікт економічних інтересів держави і бізнесу по лінії податкової оптимізації і зниження трансакційних витрат економічної діяльності.

Узагальнюючи, відзначимо, що процеси тінізації економічної діяльності у сучасних умовах перебувають під потужним системоформуючим впливом дії факторів глобального середовища. З одного боку, воно визначає мотиваційні установки суб'єктів господарювання різної національної належності щодо проведення тіньових економічних операцій, а також загальну політико-правову, економічну, соціально-культурну й інформаційно-комунікаційну ауру їх діяльності; а з другого – вимагає від економічних агентів враховувати середовищні фактори при розробленні й імплементації своїх корпоративних стратегій і бізнес-моделей. Зазначимо також, що у той час як доглобалізаційний етап розвитку світового господарства характеризувався домінуючим одновекторним впливом екзогенного середовища на процеси тінізації економічної діяльності, то глобальні умови детермінують формування якісно нової – діалектично-взаємодетермінованої – моделі тіньової економіки. Вона характеризується, з одного боку, потужним впливом глобального

середовища на діяльність тіньових бізнес-структур зі значною диверсифікацією чинників, які враховуються ними при розробленні й реалізації корпоративних стратегій і бізнес-моделей, а з другого – глибокою структуризацією суб'єктами тіньової економіки глобального середовища у відповідності зі своїми власними економічними інтересами та операційними і стратегічними цілями.

References:

1. World Population Ageing 2020 Highlights. UN. Department of Economic and Social Affairs. Available at: https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/files/documents/2020/Sep/un_pop_2020_pf_ageing_10_key_messages.pdf (accessed 22 January 2021).

2. Zillman C. Women's Representation in the Workforce May Never Equal Men's. Fortune, 31.01.2017. Available at: https://fortune.com/2017/01/31/women-workforce-labor-force/ (accessed 22 January 2021).

3. Tooss M. Labor Force Change, 1950–2050. A century of change: the U.S. labor force, 1950–2050. Available at: https://www.bls.gov/opub/mlr/2002/05/art2full.pdf (accessed 22 January 2021).

4. Marilyn C., Chen M. A. (2001) Globalization and the informal economy: how global trade and investment impact on the working poor. WIEGO, May. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_122053.pdf (accessed 22 January 2021)

5. Number of high net worth individuals worldwide from 2010 to 2018, by region (in millions). Statista. The Statistics Portal. Available at: https://www.statista.com/statistics/263488/millionaires-worldwide-by-region/ (accessed 22 January 2021).

6. Global Wealth 2020: The Future of Wealth Management. 20th Edition. A CEO Agenda. Boston Consulting Group, June 2020.

7. Hazans M. (2011) Informal Workers Across Europe: Evidence from 30 Countries. IZA DP, No. 5871, July. Available at: http://ftp.iza.org/dp5871.pdf (accessed 22 January 2021).

8. Shaxson N. (2019) Tackling Tax Havens. Finance & Development. Vol. 56. No. 3. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2019/09/tackling-global-tax-havens-shaxon.htm (accessed 22 January 2021).

9. Azevêdo: E-commerce must be a force for inclusion. Available at: https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra264_e.htm (accessed 22 January 2021).

УДК 339.727.2: 330.322
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-5

Залізнюк В.П.
доктор наук з державного управління, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7014-0207

Вовк О.М.
доктор економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1680-1959

Райчева Л.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Міжнародний гуманітарний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7764-4766

Zaliznyuk Viktoriia
Kyiv National University of Trade and Economics
Vovk Olha
National Aviation University
Raicheva Larisa
International Humanitarian University

ДОСВІД ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

В статті досліджено актуальні для української економіки питання досвіду євроінтеграції й інвестування у модернізацію економіки країнами Східної Європи. Тому метою дослідження є формалізація моделей інвестиційної підтримки модернізації економіки країн Східної Європи в контексті інноваційного розвитку та інтеграції у глобальні економічні системи. В дослідженні використали загальнонаукові методи аналізу та узагальнення, статистичного аналізу, графічної візуалізації. Отримані результати дозволили формалізувати цілі, моделі та механізми модернізації економіки країн Східної Європи. Автори визначили два ключові шляхи модернізації: за рахунок інтегрованості до європейського економічно-інвестиційного простору та регіональної інвестиційної підтримки. На прикладі модернізації інфраструктурної сфери Польщі, Румунії та Словаччини показано прикладні аспекти, моделі, закономірності та узагальнено досвід реалізації цілей інвестиційного забезпечення. Практичне значення вивчення досвіду інвестиційного забезпечення модернізації економіки країн Європейського союзу полягає у формалізації імперативів економіки України в контексті наукової проблематики відбудови та євроінтеграції.

Ключові слова: *інвестиції, модернізація, міжнародний досвід модернізації, інфраструктурна сфера, країни Східної Європи.*

EXPERIENCE OF INVESTMENT SUPPORT FOR THE MODERNIZATION OF EAST EUROPEAN ECONOMIES

In the article the actual for Ukrainian economy experience of European integration and investment in modernization of the economy by the countries of Eastern Europe is researched. Modernization and its investment support for the implementation of international standards have become drivers of development of Eastern European countries after their integration into the European space. In order to rebuild the Ukrainian economy and achieve European integration goals, it is necessary to identify the key strategic objectives of the experience of investment support for the modernization of Eastern European countries and adapt it to the challenges of the Ukrainian economy. Therefore, the purpose of the study is to formalize the models of investment support for the modernization of the economies of Eastern Europe in the context of innovative development and integration into global economic systems. The study used general scientific methods of analysis and generalization to formalize the scientific and conceptual apparatus, determine approaches and patterns of investment support for economic modernization; statistical analysis – to establish the dynamism and direction of investment support; graphical visualization – to present and summarize the results of the study. The obtained results allowed to formalize the goals of economic modernization of Eastern European countries and models of their implementation. The authors identified two key ways of modernization: through integration into the European economic space and regional investment support. On the example of the modernization of the infrastructure sphere of Poland, Romania and Slovakia, the applied aspects, models, patterns and experience of implementing the goals of investment support are shown. The practical significance of studying the experience of investment support for the modernization of the European Union's economy is to formalize the imperatives, to formulate strategic guidelines, to develop models and mechanisms for modernizing the economy of Ukraine, especially in the context of scientific problems of recovery and European integration.

Keywords**:** *investments, modernization, international experience of modernization, infrastructure sphere, Eastern European countries.*

JEL classification**:** *E60 , F20, F21, F29, O10, O16, R42, R58*

© Залізнюк В.П., Вовк О.М., Райчева Л.І., 2022

Постановка проблеми. В періоди безпекових викликів та ринкових диспропорцій модернізаційні трансформації виступають як мотиватори стратегічного управління розвитком економічних систем. В умовах прискореної євроінтеграції та стратегічних викликів щодо відбудови економіки досвід модернізації країн Східної Європи може стати прикладною основою для формування методичного й інституційного інструментарію забезпечення ефективності та швидкості структурних трансформацій, імплементації міжнародних норм і стандартів, запровадження інноваційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційне забезпечення модернізації економічних систем вивчається вченими з позицій пошуку теоретичного та прикладного інструментарію ресурсозабезпечення впровадження інновацій та імплементації міжнародних норм і стандартів. До найважливіших наукових здобутків у теорії інвестування сучасності відносимо наукові праці Ареф'євої О.В. [1], Ільчука В.І. [2], Коваленко Ю.М. [3], Тимощук О.М. та Кучерук Г.Ю. [4], Попело О.В. [5] та ін. Модернізація економічних систем, як об'єкт наукових досліджень теорії інноваційного розвитку, розкривається у публікаціях Геєця В.М. [6], Дергалюка Б.В. [7], Касіч А.О. [8], Решетнікової І.Л. та Смерічевського С.Ф. [9], Тульчинської С.О. [10]. Проте з позицій міжнародної економічної системи питання інвестиційної підтримки модернізації та дослідження східноєвропейського досвіду розглядались недостатньо, а також в контексті активізації інституційної підтримки та пріоритетності державної політики євроінтеграції української економіки актуалізуються наукові пошуки щодо формалізації принципів, закономірностей, методичного забезпечення.

Метою статті є дослідження досвіду інвестиційної підтримки модернізації економіки країн Східної Європи в контексті інноваційного розвитку та інтеграції у глобальні економічні системи.

Виклад основного матеріалу. Дослідники теорії модернізації в сучасних концепціях обґрунтовують гіпотезу щодо детермінізму традиційності й відсутності технологічного оновлення на низькій рівень розвитку суспільства [8, с. 42]. При цьому прискорення, нарощування темпів розвитку соціально-економічним систем є наслідком переходу від традиційності до інноватики. Модернізація, в сучасних наукових трактуваннях, передбачає економічні, технологічні, інституційній, соціально-культурні зміни, що впливають на суспільство традиційного типу в процесі трансформації в суспільство інноваційноспрямованого типу.

На думку Гейця В.М., «Модернізація – це багатовимірне та складне явище. Тому у сучасних умовах для забезпечення сталого економічного зростання країни необхідно здійснювати модернізацію не лише економіки, а й усіх сфер суспільного життя. Оскільки модернізація – це не лише реструктуризація економіки, а це формування науково-технічної та інноваційної стратегії держави, шлях розбудови країни в певному напрямі» [7, с. 115]. Вчений стверджує, що саме держава встановляє джерела та шляхи мобілізації інвестиційних ресурсів для модернізації економіки. При цьому здійснення модернізаційних змін, на його думку, «передбачає інтенсифікацію процесу економічного відтворення шляхом подальшого розподілу праці, ефективного використання всіх наявних ресурсів, розвитку науки та раціонального управління» [7, с. 115]. Погоджуючись з концептуальними положеннями вченого, маємо зазначити, що в міжнародних масштабах економічні системи модернізуються за моделями регулювання міжнародними інституціями, під впливом їх ресурсних обмежень та грантових мотиваторів.

Для прикладного опису дослідження імплементації європейського досвіду інвестиційного забезпечення і стимулювання модернізації розкриємо характеристики і стратегічні орієнтири трансформацій інфраструктурної сфери країн Східної Європи. В умовах сучасної мобільності та енергозалежності європейський економічний простір формує нові стандарти щодо тривалості та якості інфраструктурних послуг: часу доставки вантажів, обслуговування пасажирів, безпеки на енергетичних об'єктах і в інформаційному середовищі, екологічності та соціальної відповідальності, тощо. Історично формування економічного простору Європейського союзу (далі ЄС) проходить два шляхи розбудови інфраструктурної сфери:

– перший – глобалізації та інтегрування національних інфраструктурних об'єктів у єдину транспортну, енергетичну, цифровізовану систему;

– другий – просторове розширення потребує регіональної підтримки, що реалізується через визнання та імплементацію окремими країнами встановлених стандартів, розбудова внутрішніх інфраструктурних мереж навколо загальноєвропейських каналів.

На початкових етапах створення єдиноєвропейської інфраструктури економічної системи уряди країн-учасниць трансформаційного процесу розробляли та фінансували спільні проєкти щодо удосконалення і розширення мережі транспортної та комунікаційної секторів інфраструктури економіки. В цих процесах відіграла важливу роль науково-технічна революція 60–70 рр. XX ст., що відкрила нові можливості застосування таких видів транспорту як авіація, автомобільний транспорт, система трубопровідного сполучення між державами. За період 2014–2020 рр. в межах програм розвитку інфраструктурної сфери було освоєно 21,4 млрд євро на 604 проєкти, основні з яких [11]:

– відновлення 243 артерій автомобільних, залізничних, водних шляхів, при цьому 30% знаходяться на прикордонних ділянках;

– створення більше трьох тис. нових пунктів постачання екологічних видів палива для автотранспорту;

– електрифікація 1753 км та модернізація 2804 км вантажних ліній;

– модернізація 3862 км річкових водних шляхів;

– обладнання більше 138 тис. залізничних вагонів низькошумними гальмами;

– реалізація 38 проєктів із встановлення старт-систем контролю на автошляхах ЄС, розгортання ІТС-систем для сталого міського руху, стимулювання велосипедного та ін. екологічно чистого міського транспорту;

– формування єдиного повітряного простору над країнами ЄС для синхронної навігації (SESAR), що об'єднає ІАТА та ІСАО, 28 хабових міжнародних аеропортів, 25 національних оператори аеронавігаційних послуг, 14 міжнародних авіакомпаній.

Розвиток транс'європейських коридорів дозволить скоротити час перевезень та збільшити пропускну

спроможність, що в сукупності є передумовою нарощування товарообігу, пасажирообігу та вантажообігу, а також зростання суміжних економічних сфер. Відповідно до реалізації програм в рамках TEN-T здійснюються такі міжєвропейські інноваційні проєкти в транспортних коридорах[11]:

– Балтійсько-Адріатичний (з'єднує польські потри в Прибалтиці з італійськими в Адріатиці) – модернізація спрямовується на створення 1,56 млн. роб. місць та продукування 535 млрд. євро в структурі ВВП ЄС до 2030 року;

– 217 проєктів модернізації мультимодального потоку в Середземноморському коридорі, що забезпечує комунікацію портів Західного Середземномор'я з центральним регіоном ЄС,

– модернізація балтійських залізниць вартістю 5,8 млрд. євро. для комунікації Литви, Латвії та Естонії.

– електрифікація стандартизованих пунктів зарядки автомобілів [12].

Отже, проаналізувавши напрями інвестування, результативність та інституційну підтримку модернізації інфраструктурної сфери ЄС, можемо стверджувати, що вона є однією із пріоритетних цілей економічного та екологічного розвитку, а також сектором посилених взаємодій та інтеграційних процесів. Транспортна інфраструктура ЄС формується на засадах мультимодальності, прискорення та мобільності, виконуючи основну функцію – комунікації та розподілу в економічному просторі. Інфраструктурна сфера стає дохідноутворюючою та формує сектори зайнятості населення, провокує інноваційні розробки та інтелектуалізацію. Освоюючи масштабні інвестиційні проєкти з модернізації інфраструктурна сфера стає каталізатором прискорення економічних процесів, створення конкурентних переваг через впровадження інноваційних рішень, інструментом розподілу ресурсів між окремими територіями ЄС. Активізація транспортних комунікацій провокує мультиплікативний ефект від синергійної взаємодія інфраструктурної сфери з суміжними секторами економічного простору через перерозподіл інвестиційних активів та підвищення компетенцій у населення, сприяння його мобільності. Зокрема, саме активізація мобільності населення через модернізацію інфраструктурної сфери інтенсифікує внутрішні та зовнішні ринки продукції й послуг, збільшує товарообіг та прискорює обіг грошей між національними економіками.

Розглянемо більш детально досвід європейських країн щодо участі в програмах модернізації інфраструктурної сфери та інтеграції до них. Найбільш показовим з точки розу результативності є практика модернізації інфраструктурної сфери у Польщі, що до інтеграції в європейський простір мала неефективну економічну систему та потребувала великих інвестицій для активізації імплементації європейських імперативів. Акцентуючи пріоритети реформ на ринковій лібералізації та створенні сприятливого інвестиційного клімату, польські інституції створили систему преференцій для інвесторів, залучивши додаткові ресурси та нові механізми для здійснення масштабної модернізації. Окремо слід відмітити, що в процесах підготовки до інтеграції в ринки ЄС Польща переорієнтувала логістичний сектор на зовнішніх стейкхолдерів. Наприклад, державні інституції примушували логістичні підприємства переміщувати основні засоби і дистрибуційні потужності в західному напрямі: у південно-західних, центральних і північних (приморських) воєводствах. Це стало каталізатором модернізації транспортно-логістичної сфери та розвитковим стимулом сектору кур'єрських послуг Польщі. Окрім внутрішнього стимулювання та вмотивованості до реалізації модернізаційних змін, Польща стала основним реципієнтом європейських інвестицій у 2000-х рр. Так, починаючи з 2004 року, країна активно залучала не лише кошти з ЄС, а й отримувала цільові надходження від Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, ін. донорських організацій, використовуючи множину інструментів фінансування: від фінансової допомоги до цільового кредитування приватними компаніями. Масштабність інвестування наступна: в період 2004–2006 рр. було освоєно 12 млрд. євро; 2007–2013 рр. – 60 млрд. євро із фондів ЄС. Інвестиції першого періоду було використано на будівництво автодоріг та залізниці, екологічні проєкти, підтримку малого бізнесу та усунення безробіття. У другому періоді інвестування уряд Польщі використав 23 млрд.євро з 60 на будівництво доріг та залізниці. В загальному підсумку за 9 років було збільшено на 40 тис.км та загалом модернізовано більше 412 тис. км доріг, в тому числі швидкісних транс'європейських магістралей – 2,5 тис. км. [13, с. 50–51].

Реформування економічного простору Румунії, як Польщі та України, починалось з модернізації пострадянської адміністративної системи на адаптовану до ринкових відносин структуру. Проте хаотичність та заполітизованість економічних процесів у Румунії призвели до ускладнення модернізації, втрату ресурсів та старіння наявних інфраструктурних мереж. Тому радикальна системна перебудова в подальшому торкнулась усіх сфер інституційного регулювання, а пріоритетом реформ стало входження до економічного простору ЄС. Державна підтримка при створенні передумов інтеграціє Румунії до європейського ринку спрямувалась на відбір найбільш конкурентних галузей та регіонів при масовій санації збиткових підприємств. Радикальні зміни супроводжувались локальною підтримкою місцевих інституцій та технологічною, ресурсною, управлінсько-адміністративною продуктовою модернізацією структури національної економіки. Державні інвестицій були реалізовані на високотехнологічні, конкурентні сфери, що мали ринкові переваги на міжнародних ринках. При цьому зберігались внутрішні виробники товарів першої необхідності та трудомісткі галузі, що гарантувало уникнення дефіциту та безробіття. Така політика, при вступі країни до ЄС, дозволили депресивній економічній системі Румунії зберегти ринкові позиції у загальноєвропейському економічному просторі та залучити донорські інвестиції на ліквідацію внутрішніх диспропорцій між галузевими секторами національної економіки. В описаних процесах модернізація інфраструктурної сфери мала технологічний, екстенсивний характер, але її непріоритетність стала частиною загальної стратегії розвитку національної економіки.

Досліджуючи словацький досвід залучення інвестицій до модернізації інфраструктурної сфери під впливом входження у європейський простір, можемо відмітити роль транзитного характеру та розвиненості як мережі автомобільних доріг так і водного та трубо-

провідного транспорту країни. Так, через Словаччину проходить річка Дунай, яка є основною водною артерією ЄС та дозволяє використовувати найдешевший вид транспорту вантажів. Також в Словаччині знаходиться 35 міжнародних аеропорти, що не є повністю комерційно завантаженими, але сформували щільну мережу. Описані характеристики накопиченого транзитного потенціалу дуже схожі з умовами функціонування української інфраструктурної сфери. Проте інтеграція Словаччини в ринковий простір ЄС дозволила не лише залучити інвестиції для модернізації інфраструктурної сфери, а й увійти на ринки інфраструктурних послуг як повноцінний партнер. Імплементація стандартів та норм ЄС щодо безпеки і якості, технічних параметрів інфраструктурної сфери дозволили збільшити обсяги надання послуг, а також дохідності від їх реалізації.

Описані тенденції модернізації інфраструктурної сфери наочно демонструють різні сценарії імплементації стандартів та характер підтримки інституціями ЄС національних економік. Крім зазначених країн нами було узагальнено практику інших держав європейського простору щодо модернізації інфраструктурної сфери та її суб'єктів (рис. 1).

Узгодженість інституційних та галузевих нормативів з ринковими тенденціями, динамікою технологічної модернізації створює нові інвестиційні можливості для підприємств, що прагнуть запроваджувати інноваційній технології: державні цільові фонди, грандове фінансування, податкове стимулювання та ін. форми інвестиційного стимулювання. Як правило, інституційні мотиватори інвестиційної діяльності є інструментами розвитку окремих технологій, спрямовують на запровадження передових технічних та економічних рішень. Наприклад, проєкти з впровадження технологій цифровізації персональних даних громадян, «зелена енергетика», інформаційні кампанії щодо підтримки національної ідеї країн, екологічні та енергозберігаючі технології, медичні, освітні, культурні, соціальні проєкти на сьогодні формуються інституціями із залученням підрядних підприємств. Такі підприємства-виконавці отримують повне фінансування і працюють над створенням соціально-орієнтованої економіки.

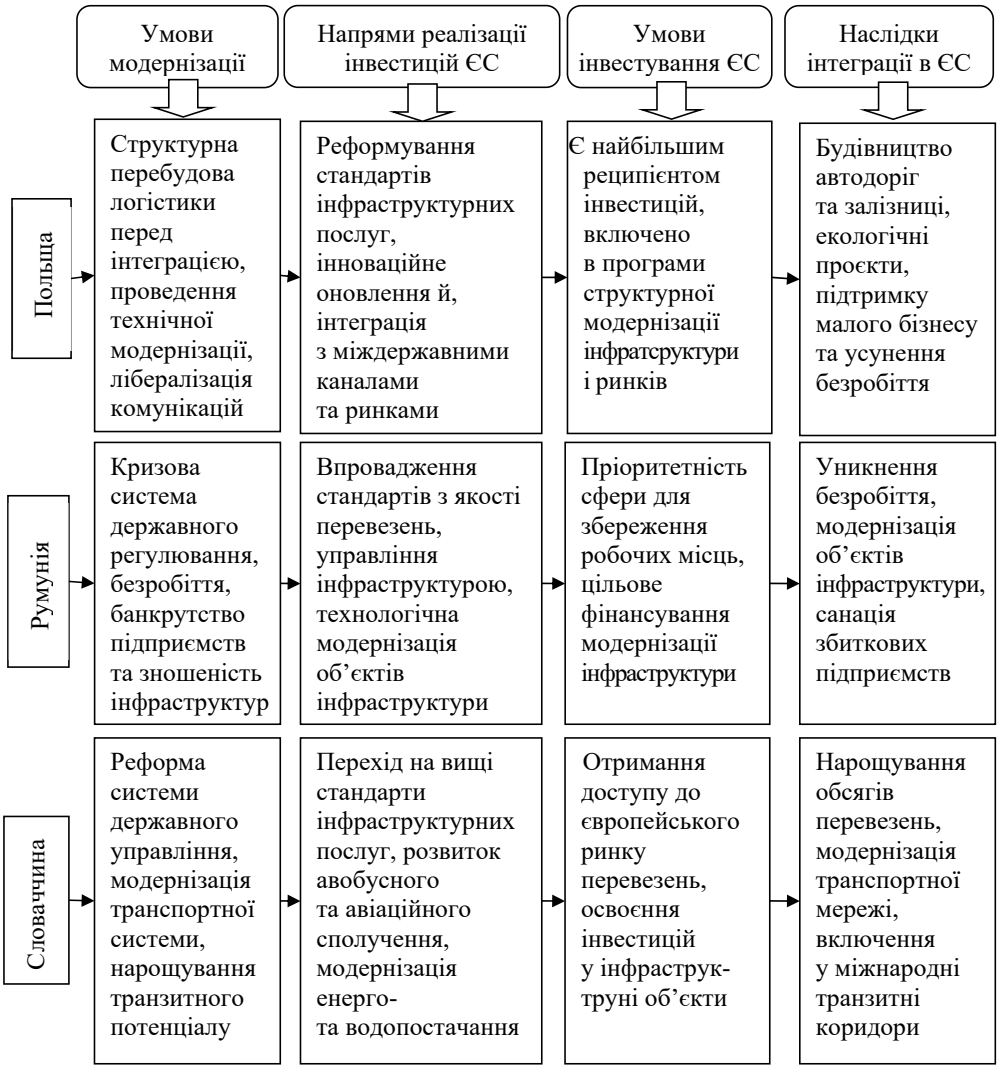

Рис. 1. Досвід країн Східної Європи в інвестиційному забезпеченні модернізації інфраструктурної сфери

Джерело: описано авторами

Сектор державно-приватного партнерства в процесах інвестиційного забезпечення модернізаційного розвитку став модератором соціальних процесів і реалізації теорій людиноцентричності економічних систем, соціалізації та комунікації суспільства. Такі впливи і формують базис для модернізації в напрямі формування шостого технологічного укладу – неоіндустріального та інформаційного, в якому основними засобом виробництва є інтелект людини, а комунікації й інформація – інструментарій забезпечення стійкості розвитку. Отже, інвестиційне забезпечення модернізації економічних систем провокується існуючими запитами щодо цифровізації та інформатизації соціально-економічних відносин і потребує обов'язкової присутності інституційного стимулювання.

Висновки. Сучасний міжнародний досвід інвестиційного забезпечення модернізації економічних систем довів необхідність інституційної підтримки зі сторони як міжнародних організацій, так і внутрішніх регуляторів. На прикладі модернізації інфраструктурної сфери країн Східної Європи показано стратегічноорієнтовані моделі та ефективність їх реалізації, що дозволило в окремих країнах вирішити завдання розвитку економічного в умовах інтеграції національної економіки та єдиного європейського простору. Досвід Польщі, Словачини та Румунії є унікальним та має географічні, технологічні та етнічні особливості, проте системність, послідовність та стратегічність структурної модернізації їхньої інфраструктурної сфер дозволить визначити пріоритети інвестування у модернізацію та післявоєнну відбудову економіки України. Методологічне забезпечення в сферах формалізації ключових детермінант, принципів та гіпотез щодо модернізаційного розвитку української економіки із застосуванням досвіду євроінтеграції країн Східної Європи потребує подальших наукових пошуків й розробки інструментарію проєктування та прогнозування динамічних змін.

Список використаних джерел:

1. Arefieva O., Korytko T., Piletska S, Pidhora Ye, Pryimakova Yu. Formation of organizational and economic mechanism of motivation of increase of investment activity of the enterprise. *Financial and credit activity: problems of theory and practice.* № 4 (35). 2020. P. 418–425.

2. Ільчук В., Шпомер Т. Інвестиційна взаємодія учасників інноваційного процесу у формуванні системних утворень машинобудівної галузі. *Науковий вісник Полісся*, 2021. № 2(21). С. 89–101.

3. Коваленко Ю.М., Лещенко М.А. Особливості діяльності інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку України. *Економіка, облік, фінанси, менеджмент і право: глобальні виклики:* зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. м. Полтава, 11 жовтня 2021 р. Полтава : ЦФЕНД, 2021. С. 43–46.

4. Кучерук Г.Ю., Тимощук О.М., Вовк О.М., Мельник О.В. Якість логістизації транспортних послуг: інвестиційний аспект. Київ, ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2020. 214 с.

5. O. Popelo, S. Tulchynska at al. Innovation and investment strategies to intensify the potential modernization and to increase the competitiveness of microeconomic systems. International *Journal of Computer Science and Network Security*/ 2021. Vol. 21. No. 6. P. 161–168.

6. Геєць В.М. Модернізація в системі «суспільство-держава-економіка». *Європейська економіка України*. 2014. № 2. С. 111–124.

7. Дергалюк Б.В. Сутність модернізації економіки як передумови структурних змін у державі *Вісник приазовського державного технологічного університету.* 2018. Вип. 36. С. 133–138.

8. Касич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду. *Економіка України.* 2017. № 9 (670). С. 38–58.

9. Reshetnikova, I., Smerichevskyi, S., Vovk, O., & Astakhov, K. Assessment of Effectiveness of Modernization of Transport Enterprises in the Context of Analysis of Innovation Determinant. *Marketing and Management of Innovations*, 2021. No. 4, pp. 237–252.

10. Тульчинська С.О., Вовк О.М. Модернізація підприємств інфраструктурної сфери в умовах інноваційного розвитку. *East european scientific journal*. 2020. No. 7 (59), pp. 8–13.

11. Сайт законодавство Європейського союзу. URL: https://eur-lex.europa.eu (дата звернення: 10.10.2022).

12. OECD Futures Project on Transcontinental Infrastructure Needs to 2030/50. OECD. 2011, 52 p.

13. Транспорт в Польщі. URL: http://www.geograf.com.ua/poland/695-poland-transport/. (дата звернення: 10.10.2022).

14. Сайт Міністерства інфраструктури України. URL: https://mtu.gov.ua/(дата звернення: 10.10.2022)

References:

1. Arefieva O. & Korytko T at. al (2020). Formation of organizational and economic mechanism of motivation of increase of investment activity of the enterprise. *Financial and credit activity: problems of theory and practice.* no. 4 (35), pp. 418–425.

2. Ilchuk V., Shpomer T. (2021) Investytsiina vzaiemodiia uchasnykiv innovatsiinoho protsesu u formuvanni systemnykh utvoren mashynobudivnoi haluzi [Investment interaction of participants of the innovation process in the formation of system formations of the machine-building industry]. *Naukovyi visnyk Polissia* [Scientific Bulletin of Polissya], no. 2 (21), pp. 89–101.

3. Kovalenko Yu.M., Leshchenko M.A. (2021) Osoblyvosti diialnosti instytutiv spilnoho investuvannia na finansovomu rynku Ukrainy. [Features of the activity of collective investment institutions in the financial market of Ukraine]. Proceedings of the *Ekonomika, oblik, finansy, menedzhment i pravo: hlobalni vyklyky: mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsii*. (Poltava, 11 zhovtnia 2021). Poltava: TsFEND, pp. 43–46.

4. Kucheruk H.Yu. & Tymoshchuk O.M. at. al (2020). *Yakist lohistyzatsii transportnykh posluh: investytsiinyi aspekt* [Quality of logistics of transport services: investment aspect]. Kyiv, LLC "CIC GROUP UKRAINE". 214 p.

5. O. Popelo, S. Tulchynska at al. (2021) Innovation and investment strategies to intensify the potential modernization and to increase the competitiveness of microeconomic systems. International *Journal of Computer Science and Network Security*, vol. 21, no. 6, pp. 161–168.

6. Heiets V.M. (2014). Modernizatsiia v systemi «suspilstvo-derzhava-ekonomika» [Modernization in the system "society-state-economy"]. *Yevropeiska ekonomika Ukrainy* [European economy of Ukraine], no. 2, pp. 111–124.

7. Derhaliuk B.V. (2018). Sutnist modernizatsii ekonomiky yak peredumovy strukturnykh zmin u derzhavi [The essence of economic modernization as a prerequisite for structural changes in the state]. *Visnyk pryazovskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu* [Bulletin of the Azov State Technological University], vol. 36, pp. 133–138.

8. Kasych A.O. (2017). Modernizatsiini protsesy v Ukraini v konteksti svitovoho dosvidu [Modernization processes in Ukraine in the context of world experience]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine]. no. 9 (670), pp. 38–58.

9. Reshetnikova, I., Smerichevskyi, S., Vovk, O., & Astakhov, K. (2021). Assessment of Effectiveness of Modernization of Transport Enterprises in the Context of Analysis of Innovation Determinant. *Marketing and Management of Innovations*, no. 4, pp. 237–252.

10. Tulchynska S.O., Vovk O.M. (2020). Modernizatsiia pidpryiemstv infrastrukturnoi sfery v umovakh innovatsiinoho rozvytku [Modernization of infrastructure enterprises in the conditions of innovative development]. *East european scientific journal*, no. 7 (59), pp. 8–13.

11. Sait zakonodavstvo Yevropeiskoho soiuzu [Website legislation of the European Union]. Available at: https://eur-lex.europa.eu (accessed 10 October 2022).

12. OECD. Futures Project on Transcontinental Infrastructure Needs to 2030/50 (2021). OECD, 52 p.

13. Transport v Polshchi [Transport in Poland]. Available at: http://www.geograf.com.ua/poland/695-poland-transport/. (accessed 10 October 2022).

14. Sait Ministerstva infrastruktury Ukrainy [Website of the Ministry of Infrastructure of Ukraine]. Available at: https://mtu.gov.ua (accessed 10 October 2022).

УДК 339
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-6

Луньова Т.С.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту
ORCID: https://orcid.org/0000-0-001-5360-6688

Lunova Tetiana
National Academy of Statistics, Accounting and Audit

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: РЕЙТИНГОВИЙ ПІДХІД

Розглянуто сутність терміну «конкурентоспроможність національної економіки». Зроблено огляд чинних рейтингів оцінки конкуренто-спроможності національних економік, серед яких Індекс глобальної конкурентоспроможності, Глобальний індекс інновацій, Індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg, Індекс економічної свободи, Рейтинг глобальної цифрової конкурентоспроможності та інші індекси. Визначено позиції України в Індексі глобальної конкурентоспроможності за період 2012–2019 рр., проаналізовано причини низьких оцінок рівня конкурентоспроможності. Охарактеризовано сильні та слабкі сторони інноваційної системи України за Глобальним індексом інновацій. Розглянуто позиції України в рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності за період 2017–2021 рр. Досліджено динаміку оцінки України в рейтингу економічної свободи та позицію країни за Індексом людського розвитку.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, національна економіка, рейтинг, інноваційний розвиток, інфраструктура, людський капітал, економічна свобода.*

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE: A RATING APPROACH

The purpose of the article is to review existing ratings of international competitiveness and assess the level of competitiveness of the national economy of Ukraine. The essence of the term "competitiveness of the national economy" is considered, the author's definition of this concept is given. An overview of the current ratings for assessing the competitiveness of national economies was made, including the Global Competitive Index, Global Innovation Index, Bloomberg Innovation Index, Economic Freedom Index, World Competitiveness Ranking, and other indices characterizing the level of digital transformation of the economy. The method of their calculation and a set of indicators are described. The position of Ukraine in the Global Competitive Index for the period 2012–2019 was determined, the reasons for low competitiveness ratings were analyzed, and the biggest factor inhibiting the growth of the competitiveness of the Ukrainian economy was identified. The strong and weak links of the innovative system of Ukraine are characterized according to the Global Innovation Index. Infrastructure, state institutions, and the development of the domestic market are among the weaknesses. The strengths of the innovative system of Ukraine are related to the results of the use of knowledge and technologies; with the results of creative activity; business development and the quality of human capital and science. The position of Ukraine in the rating of global digital competitiveness for the period 2017–2021 was considered. The protection of intellectual property rights and high investment risks are among the weaknesses of Ukraine in this rating. The dynamics of Ukraine's assessment of economic freedom and the country's position according to the Human Development Index were studied. The article draws attention to the reduction of the gross domestic product, the increase in the level of unemployment and inflation in Ukraine as a result of the long-term armed aggression of the Russian Federation, which will become a key factor in reducing the level of competitiveness of the national economy in the future.

Keywords: *competitiveness, national economy, rating, innovative development, infrastructure, human capital, economic freedom.*

JEL classification: *E69, F20, P51*

Постановка проблеми. Дослідження конкурентоспроможності національної економіки на сучасному етапі розвитку економіки світу є найактуальнішим завданням, що обумовлено низкою факторів: посиленням впливу глобалізаційних процесів, загостренням боротьби за ринки збуту, прикореним розвитком інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій. Особливу актуальність зазначені питання мають для України, економіка якої за період російсько-української війни зазнала значних втрат. Для розуміння місця країни в міжнародній економічній системі до 2022 року важливим є огляд рейтингових досліджень конкурентоспроможності економік країн, проведених міжнародними організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження конкурентних позицій країн світу та України проводяться багатьма вітчизняними вченими, серед яких Т.К. Куранда, І.С. Марченко, О.М. Панкратова, Т.В. Писаренко, О.І. Піжук, О.В. Побережець, Т.В. Хворост, Н.В. Чеснокова. Враховуючи те, що в умовах глобалізації відбувається постійна трансформація факторів конкурентоспроможності національної економіки, висока актуальність даної теми залишається незмінною. Потребують подальшого дослідження розвиток інноваційних технологій в Україні та рівень її цифрової конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Метою статті є огляд існуючих рейтингів міжнародної конкурентоспроможності

© Луньова Т.С., 2022

та оцінка рівня конкурентоспроможності національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Термін «конкурентоспроможність національної економіки» вітчизняні дослідники трактують як:

– здатність її підприємств, організацій і галузей випереджати суперника в завоюванні і зміцненні позицій на зарубіжних ринках, що зумовлена економічними соціальними, політичними та іншими факторами в самій країні [1, с. 38];

– здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка проявляється у високому суспільному ефекті [2];

– здатність країни до створення умов, у яких підприємства можуть генерувати стійке зростання економіки, забезпечувати довгострокову прибутковість та створення робочих місць [3, с. 146];

– здібність національних суб'єктів господарювання виробляти товари чи надавати послуги, які здатні проникати на зовнішні ринки та захоплювати їх частки; загальна здібність окремих галузей та секторів національної економіки реалізовувати свою продукцію на зовнішніх та міжнародних ринках, ефективно конкурувати з аналогічними галузями та секторами інших країн; конкурентостійкість національної економіки до актуальних викликів з боку світової економічної системи та її трансформацій [4, с. 6].

Аналіз наведених визначень, узагальнення поглядів сучасних науковців дають підстави зробити висновки, що під конкурентоспроможністю національної економіки слід розуміти її здатність успішно конкурувати з економіками інших країн на міжнародних ринках, реалізуючи товари та послуги високої якості і забезпечуючи цим сталий розвиток суспільства.

Формуючись на різних рівнях (на рівні товару, підприємства, регіону, країни) конкурентоспроможність національної економіки оцінюється на мегарівні, при цьому застосовується декілька підходів. Одним із основних серед них є рейтинговий, який полягає в якісному аналізі таких внутрішніх складових національної економіки, як інфраструктура, ринки, інституції, технологічний розвиток та інші.

До 2020 р. найбільш використовуваним був Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitive Index, GCI). Цей індекс обчислювався щорічно (з 2004 р.) за методикою Всесвітнього економічного форуму (WEF). Зведений індекс, як інтегральний показник, розраховувався на основі 98 індикаторів, об'єднаних у 12 груп [5]: інститути; інфраструктура; впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ); макроекономічна стабільність; здоров'я; навички; ринок товарів; ринок праці; фінансова система; розмір ринку; динамічність бізнесу; інноваційний потенціал. Визначались також рейтинги країни за кожною складовою індексу та кожним індикатором (їх 98). У 2020 р. WEF припинив складання рейтингів глобального Індексу конкурентоспроможності.

За період 2012–2019 рр. Україна займала різні позиції в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності, не піднімаючись вище 73-го місця, яке країна посіла у 2012 р. (рис. 1). У 2019 р. в цьому рейтингу вона зайняла 85 місце серед 141 країни. Серед усіх 12 субіндексів конкурентоспроможності найкращі результати було досягнуто за складовими «Навички» (44 місце) та «Розмір ринку» (47 місце). Найгірші результати отримано за складовими «Фінансова система» (136 місце) та «Макроекономічна стабільність» (133 місце). Низька оцінка макроекономічної стабільності спричинена отриманими результатами за індикаторами «Інфляція» (131 позиція) та «Державний борг» (114 позиція) [5]. Найбільшим чинником гальмування росту конкурентоспроможності України аналітики ВЕФ назвали слабкість фінансової системи країни.

Вітчизняні науковці причини цього вбачають у наступному: слабкій функціональності податкової системи; низькому рівні капіталізації банківської системи; збереженні вагомої частки готівкових розрахунків в економіці країни [7].

Важливість та значення розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності полягали в тому, що аналізуючи його складові, кожна країна отримувала інформацію щодо проблемних моментів своєї економічної політики, визначала суттєві перепони на шляху свого економічного розвитку.

На додаток до Індексу глобальної конкурентоспроможності застосовується комплекс різноманітних рейтингів, які дозволяють оцінити конкурентоспроможність національних економік за різними напрямами їх розвитку.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) щорічно з 2007 року оприлюднює звіт Global Innovation Index, в якому порівнюється інноваційна діяльність країн світу. Глобальний індекс інновацій складений із 82 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу і об'єднуються у 7 ключових елементів дослідження: державні інституції, людський капітал і наука, інфраструктура, ринковий досвід, досвід з ведення бізнесу, результати використання отриманих знань та технологій результати творчої діяльності.

У рейтингу за Глобальним індексом інновацій Україна у 2021 р. посіла 49 місце серед 132 країн [8]. Перше місце в цьому рейтингу займає Швейцарія, останнє місце належить Анголі. Найслабшими ланками національної інноваційної системи є інфраструктура (94 місце), державні інституції (91 місце) та розвиток внутрішнього ринку (88 місце). Відносно сильні сторони інноваційної системи України пов'язані з результатами використання знань і технологій (33 місце), з результатами креативної діяльності (48 місце), розвитком бізнесу (53 місце) та якістю людського капіталу і науки (44 місце) [8].

Рівень інноваційної діяльності в країні оцінюється також Індексом інноваційного розвитку агентства Bloomberg (Bloomberg Innovation Index). Методологія, яку використовує Bloomberg, передбачає аналіз семи факторів: витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) у співвідношенні до ВВП; технологічні можливості; продуктивність праці; кількість високотехнологічних підприємств; ефективність вищої освіти та відсоток дипломованих спеціалістів; концентрація дослідників; патентна активність [9]. У рейтингу інноваційних економік-2021, який склав Bloomberg, Україна зайняла 58 позицію, увійшовши до 60 найбільш інноваційних економік світу та опустившись на 2 позиції, порівняно з 2020 роком [9].

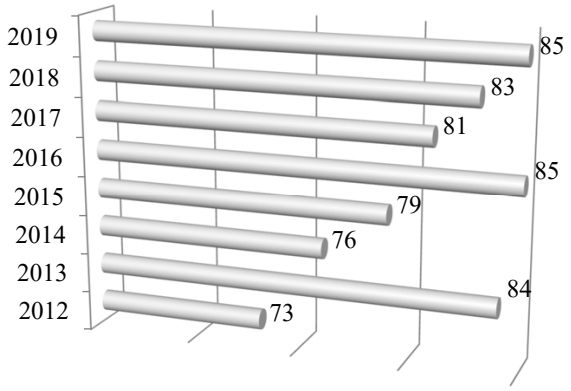

Рис. 1. Позиції України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2012-2019 рр.

Джерело: [5; 6]

Інститут розвитку менеджменту (Institute of Management Development) з 2017 року проводить рейтинг глобальної цифрової конкурентоспроможності. Метою цього рейтингу є оцінка рівня сприйняття країною цифрових технологій, що ведуть до трансформації в урядовій практиці, бізнес-моделях і суспільстві в цілому [10, с. 5]. У 2021 році дослідження охоплювало 64 країни, кожна з яких в рейтингу оцінювалась на основі аналізу 50 індикаторів за трьома основними показниками:

– «Знання» – показники, які відносяться до нематеріальної інфраструктури, і характеризують процес цифрової трансформації через відкриття, розуміння та вивчення нових технологій;

– «Технології» – показники, що оцінюють загальний контекст, завдяки якому забезпечується впровадження та розвиток цифрових технологій (технологічне регулювання, наявність капіталу для інвестування в технологічну інфраструктуру тощо);

– «Майбутня готовність» – показники, які оцінюють рівень прийняття технологій урядом, бізнесом та суспільством в цілому [10, с. 15].

Світовий рейтинг цифрової конкурентоспроможності у 2021 р. очолив Сінгапур, останнє місце в рейтингу належить Венесуелі. Позиції України за складовими рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності наведені в табл. 1.

Україна у 2021 р. зайняла в цьому рейтингу 54-е місце (у 2017 р. – 60 місце). Як бачимо, за 5 років досягнуто певних успіхів, зокрема країна вийшла з переліку 10-ти найгірших країн рейтингу. За рівнем якості освіти, знань та навичок Україна посіла 37 місце проти 45 місця у 2017 р.; за розвитком цифрових технологій – 58 місце проти 62 місця в 2017 р.; за рівнем готовності до майбутнього використання цифрових технологій урядом, бізнесом та суспільства в цілому – 58 місце проти 61 місця у 2017 р.

До слабких сторін України автори дослідження відносять захист прав на інтелектуальну власність, насамперед існування піратства, банківські і фінансові сервіси, високі інвестиційні ризики, а також рівень кібербезпеки. До сильних сторін країни віднесені можливості розпочати бізнес, швидкість Інтернет-підключень, е-демократія, використання великих даних та якість навчання [10, с. 17].

Індекс економічної свободи, який розраховується The Heritage Foundation у співпраці з The Wall Street Journal, дає можливість оцінити рівень лібералізації взаємозв'язків держави з бізнесом. Він базується на десяти компонентах, що формуються у чотири групи: верховенство права (права власності, свобода від корупції), обмежений уряд (фіскальна свобода, державні витрати), регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода) і відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Всі зазначені фактори, з нашої точки зору, напряму впливають на зміну міжнародної конкурентоспроможності країни. Країни з високим рівнем економічної свободи демонструють високий економічний потенціал, який впливає на рівень міжнародної конкурентоспроможності.

Україна у 2021 р. зайняла в цьому рейтингу 127 місце серед 177 країн, отримавши 56,2 бали зі 100 можливих. За п'ять років досягнуто певних успіхів, про що свідчить рис. 2.

Отже, порівняно із 2017 роком, оцінка України в цьому рейтингу підвищилась на 8,1 пункта. На думку експертів, значну роль в позитивній динаміці зіграли полегшення процедури реєстрації іноземних інвесторів та спрощення видачі дозволів у будівельній галузі.

За Індексом людського розвитку (ІЛР) у 2021 р. Україна посіла 77 позицію із 191 країни, значення індексу склало 0,773 [13]. Це відносить Україну до високої категорії людського розвитку.

У 2019 р. Україна займала 88 місце серед 189 країн зі значенням індеску 0,750. Отже, незважаючи на вплив пандемії, в цьому рейтингу країною теж отримано, хоч незначні, але успіхи. За цим індексом в Україні збільшилась тривалість життя та тривалість навчання, однак знизився рівень життя. Конкурентоспроможність України за ІЛР знижують такі процеси, як скорочення частки середнього класу, високий рівень неофіційної зайнятості, проблеми соціального захисту, еміграція молоді.

Слід зазначити, що Україна бере участь не у всіх рейтингах за зазначеними індексами, адже більшість із них розраховуються для країн-членів Європейського Союзу. Характеристика ще декількох міжнародних

Таблиця 1

Позиції України в рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності

Показники	Позиція України за роками				
	2017	2018	2019	2020	2021
Загальний ранг	60	58	60	58	54
Знання	45	39	40	38	37
Технології	62	61	61	59	58
Майбутня готовність	61	61	62	61	58

Джерело: складено за [11]

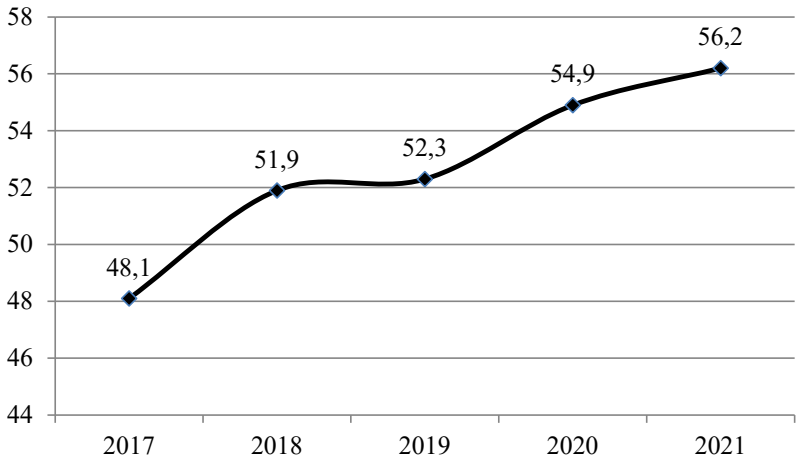

Рис. 2. Оцінка України в Рейтингу економічної свободи, балів

Джерело: [12]

рейтингів, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність країни (вже без визначення в них місця України), наведена нижче.

На макроекономічному рівні внесок цифрової економіки в економіку країни оцінюється через показник цифрового ВВП, який обчислюється як сума наступних складових:

– кінцевого споживання, що включає в себе: витрати онлайн (електронна комерція, медіа послуги та ін.); сукупність витрат споживачів на доступ у мережу Інтернет (послуги зв'язку і пристрої доступу);

– капітальних витрат: інвестиції в розвиток мобільного та фіксованого Інтернету як для операторів зв'язку, так і для приватного бізнесу;

– обсягу державних витрат на ІКТ: апаратне і програмне забезпечення, телекомунікації та інфраструктура «цифри»;

– чистого експорту, пов'язаного з ІКТ обладнання та послуг, і чистого експорту, пов'язаного з електронною транскордонної торгівлею [14, с. 450].

Для оцінки рівня цифрової трансформації економіки застосовують такі індекси [14; 15]:

– індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index – IDI) – обчислюється Міжнародним союзом електрозв'язку, включає 14 показників, характеризує ступінь розвитку ІКТ в країнах світу;

– індекс цифрової економіки і суспільства (Digital Economy and Society Index – DESI) – розраховується щорічно Європейською комісією шляхом аналізу 34 показників за 5 основними категоріями; відстежує еволюцію країн ЄС з точки зору їх цифрової конкурентоспроможності;

– індекс цифрової еволюції (Digital Evolution Index – DEI) – враховує два основні чинники: поточний рівень цифрового розвитку і темпи зростання оцифрування за останні дев'ять років, які визначаються на базі 170 показників, що характеризують темпи цифровізації;

– індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index – NRI) – вимірює рівень розвитку ІКТ в країні за трьома групами параметрів: наявність умов для розвитку ІКТ; готовність громадян, ділових кіл і державних органів до використання ІКТ; рівень використання ІКТ в громадському, комерційному та державному секторах.

Висновки. Таким чином, огляд методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності економіки країни показав, що одним із основних серед них є побудова рейтингів. Аналіз позицій України в різних міжнародних рейтингах засвідчив про відносно сильні сторони інноваційної системи країни, пов'язані з результатами використання знань і технологій та якістю людського капіталу і науки. Країною досягнуто певних успіхів у рейтингах глобальної цифрової конкурентоспроможності та економічної свободи. Підвищилось значення Індекса людського розвитку за рахунок збільшення тривалості життя та тривалості навчання.

Довготривала збройна агресія РФ, звичайно, є ключовим фактором зниження рівня конкурентоспроможності економіки України. Вже сьогодні міжнародні експерти прогнозують скорочення українського ВВП, підвищення рівня безробіття та інфляції. Це значить, що після закінчення війни доведеться докласти значних зусиль для відновлення економіки та підвищення її конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Панкратова О.М. Підвищення ролі конкурентоспроможності національної економіки як фактор економічного зростання в умовах глобалізації. *Інфраструктура ринку.* 2021. Випуск 52. С. 37–41.

2. Побережець О.В., Макаревич Г.В. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізації. *Ефективна економіка.* 2017. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

3. Хворост Т.В. Стан конкурентоспроможності національної економіки України. *Економіка і суспільство.* 2017. Випуск 10. С. 145–148.

4. Марченко І.С. Міжнародна конкурентоспроможність України в Європейському конкурентному просторі: автореф. … дис. канд. екон. наук: 08.00.02. Харків, 2018. 25 с.

5. The Global Competitiveness Report 2019. Geneva. 666 p. URL: http://www3.weforum.org/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
6. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. URL: https://dclub.com.ua/analityka.
7. Шемаєва Л.Г. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-05.
8. Global Innovation Index 2021. URL: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2021/GII_2021_results.pdf.
9. Bloomberg 2021 Innovation Index. URL: https://i.redd.it/uq5b0b0odgf61.jpg.
10. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2021 році: науково-аналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2022. 93 с.
11. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2021. URL: https://www.imd.org/news/updates/2021-world-competitiveness-ranking.
12. Україна піднялася у рейтингу економічних свобод. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3202198-ukraina-pidnalasa-u-rejtingu-ekonomicnih-svobod.html.
13. Доповідь про людський розвиток 2021/2022. URL: https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22overviewrupdf.pdf.
14. Піжук О.І. Сучасні методологічні підходи до оцінювання рівня цифрової трансформації економіки. *БізнесІнформ.* 2019. № 7. С. 39–47.
15. Чеснокова Н.В. Метологічні підходи до оцінки цифрової трансформації економіки. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2020. Том 19. Вип. 2(45). С. 413–427.

References:

1. Pankratova O.M. (2021). Pidvyshchennia roli konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky yak faktor ekonomichnoho zrostannia v umovakh hlobalizatsii [Increasing the role of the competitiveness of the national economy as a factor of economic growth in the conditions of globalization]. *Infrastruktura rynku*, no. 52, pp. 37–41 [in Ukrainian].
2. Poberezhets O.V., Makarevych H.V. (2017). Zabezpechennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Ensuring the competitiveness of the national economy of Ukraine in the conditions of globalization]. *Efektyvna ekonomika*, no. 6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/ [in Ukrainian].
3. Khvorost T.V. (2017). Stan konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky Ukrainy [State of competitiveness of the national economy of Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo,* no. 10, pp. 145–148 [in Ukrainian].
4. Marchenko I.S. (2018). Mizhnarodna konkurentospromozhnist Ukrainy v Yevropeiskomu konkurentnomu prostori [International competitiveness of Ukraine in the European competitive space]. Extended abstract of PhD thesis, Kharkiv [in Ukrainian].
5. The Global Competitiveness Report 2019. Geneva, pp. 666. Available at: http://www3.weforum.org/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
6. Pozytsiia Ukrainy v reitynhu krain svitu za Indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2017–2018 [The position of Ukraine in the ranking of the countries of the world according to the Global Competitiveness Index 2017–2018]. Available at: https://dclub.com.ua/analityka/ [in Ukrainian].
7. Shemaieva L.H. (2020). Problemy ta perspektyvy zmitsnennia stiikosti finansovoi systemy Ukrainy [Problems and prospects of strengthening the stability of the financial system of Ukraine]. Available at: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-05 [in Ukrainian].
8. Global Innovation Index 2021. Available at: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2021/GII_2021_results.pdf.
9. Bloomberg 2021 Innovation Index. Available at: https://i.redd.it/uq5b0b0odgf61.jpg.
10. Pysarenko T.V., Kuranda T. K. ta in. (2022). Naukova ta naukovo-tekhnichna diialnist v Ukraini u 2021 rotsi: naukovo-analitychna dopovid[Scientific and scientific and technical activity in Ukraine in 2021: scientific and analytical report], Kyiv: UkrINTEI, pp. 93 [in Ukrainian].
11. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2021. Available at: https://www.imd.org/news/updates/2021-world-competitiveness-ranking.
12. Ukraina pidnialasia u reitynhu ekonomichnykh svobod [Ukraine rose in the ranking of economic freedoms]. Available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3202198-ukraina-pidnalasa-u-rejtingu-ekonomicnih-svobod.html [in Ukrainian].
13. Dopovid pro liudskyi rozvytok 2021/2022 [Report on human development 2021/2022]. Available at: https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22overviewrupdf.pdf [in Ukrainian].
14. Pizhuk O.I. (2019). Suchasni metodolohichni pidkhody do otsiniuvannia rivnia tsyfrovoi transformatsii ekonomiky [Modern methodological approaches to assessing the level of digital transformation of the economy]. *BiznesInform*, no. 7, pp. 39–47 [in Ukrainian].
15. Chesnokova N.V. (2020). Metolohichni pidkhody do otsinky tsyfrovoi transformatsii ekonomiky [Methodological approaches to the assessment of the digital transformation of the economy]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia*, no. 2(45), pp. 413–427 [in Ukrainian].

УДК 339.92
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-7

Поворозник М.Ю.
доктор філософії, докторант кафедри міжнародного обліку та аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Povoroznyk Mykola
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНОГО ТЕХНІЧНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ У СЕРЕДОВИЩІ ТРАНСКОРДОННОГО РУХУ ПАТЕНТІВ І ЛІЦЕНЗІЙ

Фундаментальні процеси техноглобалізму відкрили широкі можливості для включення держав і регіонів у міжнародний технологічний поділ праці та транскордонний рух патентів і ліцензій. У комплексній характеристиці міжнародного ліцензійного обміну важливо також зазначити, що нарощування інноваційного лідерства держав з активним сальдо технологічного балансу окрім експортних каналів відбувається також й шляхом масштабного імпорту науково-технічних знань, згенерованих іншими державами і регіонами. Відтак – ключові векторні мегатренди подальшого розвитку міжнародного трансферу технологій набудуть чітко виражених дуалістичних властивостей, коли на тлі певного вирівнювання кількісно-якісних параметрів інноваційного розвитку держав і регіонів відбуватиметься одночасне поглиблення технологічної асиметрії між лідерами глобального інноваційного прогресу та рештою країн світу.

Ключові слова: *патенти, ліцензії, інтелектуальний капітал, техноглобалізм, індустрія 4.0.*

TRANSNATIONALIZATION AS A REGULATOR OF THE INTERNATIONAL TECHNICAL DIVISION OF LABOR IN AN ENVIRONMENT OF TRANSBORDER MOVEMENT OF PATENTS AND LICENSES

The fundamental processes of technoglobalism have opened wide opportunities for the inclusion of states and regions in the international technological division of labor and cross-border movement of patents and licenses. It is well known that an important indicator of its intensity is the valuable volume of royalties and other license deductions received by economic entities of various countries for the use of their intellectual property objects under license agreements in the field of industrial property, copyright and related rights, the use of databases, programs for electronic computing machines, etc. In the complex characteristics of the international license exchange, it is also important to note that the expansion of the innovative leadership of states with an active balance of technological balance, in addition to export channels, also occurs through the large-scale import of scientific and technical knowledge generated by other states and regions. The acquisition by developing countries and states with newly created markets of the status of active participants in the cross-border movement of patents and licenses in the near future will significantly transform its currently prevailing center-periphery model towards the development of a polycentric model. It will be characterized by a dynamic redistribution of quantitative and structural parameters of international scientific and technological exchange in favor of new centers of global technological rivalry, an increase in the level of systematicity in their mastery of Industry 4.0 technologies, and the formation of new local points of accumulation of global intellectual capital. Therefore, the key vector megatrends of the further development of international technology transfer will acquire clearly expressed dualistic properties, when against the background of a certain leveling of the quantitative and qualitative parameters of innovative development of states and regions, there will be a simultaneous deepening of the technological asymmetry between the leaders of global innovative progress and the rest of the world.

Keywords: *patents, licenses, intellectual capital, technoglobalism, industry 4.0.*

JEL classification: *F50, F52, F60.*

Постановка проблеми. Фундаментальні процеси техноглобалізму відкрили широкі можливості для включення держав і регіонів у міжнародний технологічний поділ праці та транскордонний рух патентів і ліцензій. Загальновідомо, що важливим показником його інтенсивності є вартісний обсяг роялті та інших ліцензійних відрахувань, отриманих економічними суб'єктами різних країн за користування їх об'єктами інтелектуальної власності за ліцензійними угодами у сфері промислової власності, авторських і суміжних прав, використання баз даних, програм для електронно-обчислювальних машин тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці впливу процесів глобалізації на сферу інтелектуалізації, а також дослідженням інноваційної діяльності на різних рівнях та у кількох концептуальних площинах, приділено увагу бататьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед яких можемо відзначити А. Сміт, Д. Рікардо, К. Каутський, С. Кузнець, А. Маршалл, Й. Шумпетер, І. Тарасов, К. Павлов, С. Іванов, В. Карасюк, Д. Лукяненко, А. Поручник, Я. Столярчук та ін. Проте поза їх увагою залишилось питання комплексної характеристики міжнародного ліцензійного обміну, шляхом масштабного імпорту науково-технічних знань, згенерованих іншими державами і регіонами.

Мета статті полягає в аналізі транскордонного руху патентів та ліцензій.

Виклад основного матеріалу. Звернімось до цифр: тільки упродовж 2000–2020 рр. світовий показник

© Паровозник М.Ю., 2022

щорічного обсягу надходжень держав від експорту ліцензійних послуг збільшився з 80,9 до 393,4 млрд дол. США, у тому числі країн ОЕСР з 80,1 до 369,2 млрд, а держав Європейського Союзу – з 12,8 до 147,9 млрд (табл. 1). Особливо масштабними є надходження від ліцензійного експорту Сполучених Штатів Америки (43,5 млрд дол. США у 2000 р. та 113,8 млрд у 2020 р.), Нідерландів (2,2 та 45 млрд), Японії (10,2 та 43,3 млрд), Німеччини (2,5 та 36,9 млрд) та Швейцарії (2,7 та 23,2 млрд відповідно). Зазначені суми є, на нашу думку, відображенням не тільки досягнутого державами рівня інноваційної конкуренто-спроможності національного виробництва, але й ступеня міжнародної патентоспроможності та масштабів глобальної комерціалізації їх науково-технічних розробок.

Разом з тим, при аналізі надходжень і платежів у глобальній торгівлі ліцензійними послугами слід враховувати одну обставину: їх вартісний обсяг є значною, однак не завжди найбільшою статтею у міжнародних технологічних операціях різних держав і регіонів. Економічні суб'єкти цілої низки держав на кшталт Німеччини, Японії, Бельгії чи Ірландії здійснюють доволі масштабний експорт різного роду технічних, технологічних, інжинірингових та інших, пов'язаних з технологіями, ділових послуг (англ. – technology-related services), що реалізується каналами транскордонного руху промислових досліджень і розробок. Відтак – усі вказані вище статті є невід'ємним складником міжнародного науково-технологічного обміну і включаються у технологічний платіжний баланс (англ. – technology balance of payments) кожної держави, обліковуючи усі здійснені її економічними суб'єктами операції з нематеріальними технологічними активами та будучи унікальним звітом для оцінки реальної участі країн у міжнародному науково-технологічному обміні.

З даних, представлених табл. 1, випливає ще один важливий висновок: більшість досліджуваних держав (окрім Австрії, Канади, Швейцарії, Китаю, Італії, Респ. Корея та ін.) у зовнішній торгівлі ліцензійними послугами станом на 2020 р. мають позитивне сальдо, коли надходження за експорт ліцензій перевищують здійснені платежі за їх імпорт. У практичному плані це означає ніщо інше як володіння державами з активним сальдо технологічного балансу у ліцензійній торгівлі найпотужнішим науково-технічним й інноваційним ресурсами, а також закріплення за ними статусу найбільших світових експортерів науково-технічних знань, котрі визначають векторні мегатренди глобального інноваційного поступу та ставлять у технологічну залежність країн-імпортерів їх технологічних розробок.

Дане явище найбільшою мірою притаманне нині Німеччині, Японії, Великобританії та, особливо, Сполученим Штатам Америки, позитивне сальдо яких у зовнішній ліцензійній торгівлі зросло з 27,3 млрд дол. США у 2000 р. до майже 71 млрд у 2020 р. Подібна динаміка засвідчує безумовне домінування цієї держави у світовому експорті науково-технічних знань та її недосяжне конкурентне лідерство за найбільш прорівними технологіями глобального інноваційного прогресу. Будучи досягнутим за рахунок всебічного розвитку науково-технічного і венчурного підприємництва, колосальних витрат приватного капіталу на ДіР та високої якості їх ресурсного забезпечення, сформованих на регіональному рівні ефективних high-tech кластерів глобального значення та масштабного державного стимулювання інноваційних розробок, глобальне

Таблиця 1

Надходження і платежі у міжнародній торгівлі ліцензійними послугами окремих країн у 2000*-2020 р., млн дол. США

Країна	Надходження			Платежі			Баланс		
	2000	2010	2020	2000	2010	2020	2000	2010	2020
Австрія	390,6	925,9	1532,7	1333,2	1610,9	1582,5	-942,6	-685,0	-49,8
Бельгія	649,6	2480,2	4226,7	741,5	1905,0	3211,8	-91,9	575,2	1014,9
Канада	2323,9	2813,9	7217,7	3563,2	9731,3	13703,4	-1239,3	-6917,4	-6485,7
Швейцарія	2675,5	16216,0	23241,9	1674,6	15266,2	26418,3	1000,9	949,8	-3176,4
Китай	80,3	830,5	8582,9	1280,9	13039,5	37870,7	-1200,6	-12209,0	-29287,8
Німеччина	2535,8	8276,5	36882,7	4414,3	7115,3	16880,4	-1878,5	1161,2	20002,3
Данія	1262,0	2030,6	5148,9	887,5	1325,8	1654,8	374,5	704,8	3494,1
Фінляндія	886,4	2318,7	2974,9	565,1	1508,7	1180,8	321,3	810,0	1794,1
Франція	3973,9	13625,1	14667,8	4416,7	10014,9	12273,1	-442,8	3610,2	2394,7
Великобританія	6766,4	14454,6	23904,7	6231,4	10491,6	16043,1	535,0	3963,0	7861,6
Італія	1317,5	3641,2	4183,6	2621,9	6545,1	4205,3	-1304,4	-2903,9	-21,7
Японія	10227,4	26680,3	43315,5	11006,8	18768,6	28550,2	-779,4	7911,7	14765,3
Респ. Корея	701,5	3188,4	6895,2	3300,3	9182,9	9888,4	-2598,8	-5994,5	-2993,2
Люксембург	134,1	206,6	1949,2	121,8	188,0	5934,7	12,3	18,6	-3985,5
Нідерланди	2170,5	24971,6	45025,5	2504,6	32819,9	42767,7	-334,1	-7848,3	2257,8
Норвегія	160,6	338,6	354,6	439,2	633,9	737,3	-278,6	-295,3	-382,7
Нова Зеландія	49,2	255,3	835,4	312,8	699,9	833,8	-263,6	-444,6	1,6
США	43476,0	94968,0	113779,0	16139,0	31115,0	42984,0	27337	63853,0	70795,0
ОЕСР	**80012,5**	**230980,1**	**369200,8**	**62326,9**	**211680,4**	**360242,6**	**17685,6**	**19299,7**	**8958,2**
ЄС	12773,3	71704,0	147984,7	17283,5	111222,8	212599,2	-4510,2	-39518,8	-64614,5
Світовий показник	80965,6	237489,5	393403,6	75230,9	270171,4	452710,0	5734,7	-32681,9	-59306,4

* - 2000 р. чи найближчий доступний рік

Джерело: підраховано і побудовано автором за даними [1]

конкурентне лідерство США забезпечує державі підтримання величезного за масштабами військового потенціалу, а також економічної та техніко-технологічної безпеки.

У комплексній характеристиці міжнародного ліцензійного обміну важливо також зазначити, що нарощування інноваційного лідерства держав з активним сальдо технологічного балансу окрім експортних каналів відбувається також й шляхом масштабного імпорту науково-технічних знань, згенерованих іншими державами і регіонами. Так, вартісний обсяг щорічних платежів Німеччини у зовнішній торгівлі ліцензійними послугами у період 2000-2020 рр. збільшився з 4,4 до 16,9 млрд дол. США, Франції – з 4,4 до 12,3 млрд, Великобританії – з 6,2 до 16 млрд, Японії – з 11 до 28,6 млрд, а Сполучених Штатів Америки – з 16,1 до 43 млрд відповідно. Так, саме завдяки масштабній купівлі зарубіжних ліцензій після закінчення Другої світової війни ФРН змогла у максимально короткий час модернізувати національний промисловий сектор, насамперед, такі його галузеві підсистеми як: органічна хімія, радіоелектроніка, атомна промисловість, транспортне машинобудування. Переведення ж виробничих потужностей держави на якісно вищий щабель науково-технічного і технологічного озброєння, без здійснення при цьому масштабних витрат на ДіР, дало змогу ФРН вже на кінець 1960-х роках подолати своє технологічне відставання від Сполучених Штатів Америки як світового лідера інноваційного прогресу. Наголосимо, що у цей період у ФРН за американськими технологіями випускали продукцію близько 300 німецьких фірм та 1,4 тис дочірніх компаній американських багатонаціональних компаній.

Що ж стосується Японії, то вже у 1960-ті роки вона щорічно купувала від 500 до 650 ліцензій у рік; з 1950 р. до 1964 р. держава придбала за кордоном майже 2,6 тис ліцензій, налагодивши на їх базі виробництво 11% промислових і 17% експортних товарів [2]. Загалом же, у період 1950–1978 рр. Японія витратила 8,6 млрд дол. США на закупівлю біля 32 тис іноземних ліцензій і патентів у сфері електро- і транспортного машинобудування, хімічної і металургійної промисловості [3, с. 55]; при цьому з початку 1960-х років на закупівлю іноземної техніки і технологій на постійній основі спрямовувалось від 20 до 30% сукупних капіталовкладень в японську економіку [2].

Принагідно зазначимо, що найбільшим постачальником науково-технічних знань стали для Японії американські компанії (на які стабільно припадало понад 60% здійснених державою ліцензійних платежів), далі йдуть німецькі фірми (11%), швейцарські (7,1%), британські (6,2%) та французькі (4,1%). З-поміж найвизначніших придбань назвемо, зокрема, купівлю японською компанією Toyo Rayon у корпорації Dupont патенту на виробництво нейлону за 7,5 млн дол. США. Завдяки цій операції лише на експортних поставках нейлону на світовий ринок Японія заробила близько 90 млн дол., повністю розплатившись з Dupont упродовж 1951–1959 рр. [3, с. 54, 55].

З 1980-х років процес купівлі Японією іноземних ліцензій, патентів і високотехнологічної продукції набув ще більших масштабів, завдяки чому держава змогла не тільки економити колосальні ресурси на проведенні власних досліджень і розробок, але й активно використовувати ліцензії у копіюванні й імітації іноземних високих технологій, а також за доволі короткий період часу перейти до експорту власних технологічних розробок. Достатньо сказати, що завдяки купівлі ліцензій сукупні витрати цієї держави на ДіР були на два порядки меншими порівняно зі Сполученими Штатами Америки, а кожен долар, витрачений на закупівлю іноземних ліцензій, генерував японським компаніям від 3 до 15 доларів прибуткових надходжень від продажу на світовому ринку ліцензійної продукції.

Не слід скидати з рахунків і підтримання завдяки купівлі ліцензій доволі високої ділової активності у промисловому секторі Японії, його системної технологічної модернізації й інноватизації, масового оновлення основного капіталу, нарощування масштабів інвестиційних капіталовкладень в економіці, налагодження масового випуску більш досконалої за своїми споживчими характеристиками продукції. Окрім того, купівля Японією ліцензій сформувала і запустила в дію ефективні механізми комерціалізації зарубіжних інноваційних розробок, котрі оперативно адаптувались під локальні потреби, доводились до стадії масового виробництва і виводились на світовий ринок. В якості прикладу наведемо, зокрема, купівлю японською корпорацією Sony в американської компанії Bell Laboratories технології виробництва транзисторів, завдяки якій Sony невдовзі здобула лідерські позиції на глобальному ринку радіотранзисторів [4, с. 91].

Інакше кажучи, орієнтація держав на застосування у суспільному виробництві зарубіжних результатів ДіР дає змогу, з одного боку, економити колосальні фінансові ресурси на проведення фундаментальних наукових досліджень. Останні, потребуючи значно більших витрат порівняно з прикладними ДіР, є менш вигідними для приватних капіталовкладень з погляду їх рентабельності та терміну віддачі [5, с. 95]. Цілком природно, що подібний стан речей є потужним драйвером поглиблення міждержавних і міжрегіональних технологічних розривів, ще більшою мірою посилюючи глобальну економічну нестійкість. Остання, поширюючись каналами міжнародного трансферу технологій, справляє украй негативний вплив на економічну динаміку країн і регіонів, не залучених до процесів ДіР та масової комерціалізації їх результатів на національному й інтернаціональному рівнях.

З другого боку, купівля іноземних ліцензій дає змогу інноваційно відсталим країнам використовувати зарубіжні розробки як для технологічного переозброєння національного виробництва, так і нарощування ресурсного потенціалу власних науково-технічних розробок на основі доопрацювання й адаптації під локальні потреби зарубіжних результатів ДіР з подальшим нарощуванням експорту ліцензій. Це забезпечує певне вирівнювання глобальних науково-технологічних асиметрій та забезпечує доступ різних груп країн до інноваційних здобутків західної цивілізації, в чому власне й полягає своєрідний дуалізм міжнародного ліцензійно-патентного обміну.

Даний висновок повною мірою перегукується з висновками Б. Ван Арка, який наголошує на тому, що купівля готових інноваційних розробок, інформаційно-комунікативних технологій, технологічного обладнання і програмного забезпечення здатна підвищити загальну економічну ефективність виробничих

процесів у значно більших масштабах порівняно з інвестиційними капіталовкладеннями у нові компанії [6, с. 1–14]. Головні причини цього криються, на думку ученого, у багатовимірному впливові зазначених інновацій на макроекономічну динаміку держав-імпортерів, який виявляється у їх оперативному впровадженні в організацію й управління виробничими процесами, маркетингову діяльність компаній, а також методи й інструментарій конкурентної боротьби.

Транснаціоналізація як найвища форма розвитку інтернаціоналізації виробництва і капіталу, що втілюється у фінансово-господарській діяльності багатонаціональних підприємств, дедалі більшою мірою втягує у свою «орбіту» і міжнародний ліцензійно-патентний обмін. Здійснюючи масштабну товарну, інвестиційну, фінансову й інноваційну експансію на зарубіжні ринки, відкриваючи у різних країнах світу багаточисленні дочірні підрозділи та розвиваючи за кордоном розгалужені філіальні мережі, БНП вже з середини 1980-х років активно включаються у міжнародний трансфер технологій каналами внутрішньофірмової і міжкорпоративної передачі технологічних розробок й охоронних прав на об'єкти інтелектуальної власності; технологічного трансферу між БНП, науковими центрами та університетами; корпоративної торгівлі ліцензіями через компанії spin-off; делегування багатонаціональними підприємствами частини науково-технічних функцій своїм зарубіжним підрозділам; а також конкуперацийних взаємодій зі своїми партнерами у царині проведення спільних ДіР з подальшим міжфірмовим розподілом їх результатів.

Як бачимо, усі зазначені канали транснаціонального ліцензійно-патентного обміну умовно можуть бути об'єднані у дві групи: інтерналізаційні й екстерналізаційні (чи неакціонерні форми участі БНП) залежно від його суб'єктів. Тим не менше, закономірним результатом і інтерналізаційних, і екстерналізаційних ліцензійних обмінів багатонаціональних підприємств є становлення в останні десятиліття якісно нової – корпоративної – підсистеми міжнародного патентно-ліцензійного обміну, що характеризується колосальною концентрацією міжнародних ліцензійних угод у сегменті технологічного обміну між материнськими і дочірніми підрозділами багатонаціональних підприємств, а також між БНП і незалежними зовнішніми компаніями. Достатньо сказати, що ще на початку 1980-х років частка таких угод у загальному обсязі світової ліцензійної торгівлі досягла однієї третини, на сьогодні ж частка ліцензійної торгівлі у межах БНП становить понад 60% усіх операцій на глобальному ринку об'єктів інтелектуальної власності.

Наголосимо, що внутрішньокорпоративна торгівля ліцензіями регулюється тими ж самими національними і наднаціональними нормами, що і ліцензійна торгівлі між незалежними економічними суб'єктами з єдиною лише відмінністю щодо належності продавців і покупців ліцензій до організаційної структури одних і тих самих багатонаціональних підприємств. Окрім того, переважна відсутність у внутрішньокорпоративній ліцензійній торгівлі незалежних сторонніх організацій детермінує домінування у ній некомерційних каналів міжнародного трансферу технологій з їх передаванням за трансфертними цінами переважно зарубіжним власним філіалам та дочірнім структурним підрозділам БНП, що займаються виключно виробничою діяльністю. За таких умов передача їм найновіших технологічних досягнень на пільгових умовах дає змогу багатонаціональним підприємствам оперативно налагодити виробництво якісно нових товарів з поліпшеними споживчими характеристиками з подальшим їх збутом на ринках як приймаючих країн, так і сусідніх держав того чи іншого регіону. У такий спосіб багатонаціональні компанії досягають таких стратегічних цілей як мінімізація термінів і трансакційних витрат на освоєння нових технологічних винаходів за одночасного нівелювання негативного впливу митних бар'єрів й існуючих у різних країнах світу валютних обмежень. Як результат – нині на відкритих ринках об'єктів інтелектуальної власності практично відсутні ліцензії, що передаються внутрішньокорпоративними ліцензійними каналами, оскільки економічні вигоди БНП від продажу на глобальному ринку виготовлених на їх основі товарів багаторазово перевищують розміри ліцензійних винагород.

Таким чином, з огляду на можливі втрати власних конкурентних позицій на світовому високотехнологічному ринку, зменшення прибутків від довгострокового передавання прав на об'єкти інтелектуальної власності, втрати ліцензіарами контролю над якісними кондиціями вироблених за ліцензіями товарів, можливого погіршення іміджу і бізнес-репутації компаній, а також формування армії фірм-конкурентів з числа ліцензіатів доволі поширеною у міжнародній бізнес-практиці є відмова економічних суб'єктів від патентування власних інноваційних розробок. Інакше кажучи, останні зберігаються у формі незареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності, ноу-хау чи комерційних таємниць, відбиваючи орієнтацію корпоративних стратегій і бізнес-моделей на якомога більше масштабування власних непрямих доходів способом надання невиключних (а почасти і безоплатних) ліцензій у цілях інноваційної підтримки конкурентного розвитку окремих секторів глобального виробництва [7, с. 105].

Найбільшою мірою така ситуація характерна для так званих ключових корпоративних технологій (англ. – core technologies), від комерціалізації яких власне й залежить конкурентний статус компаній на глобальних ринках та рівень їх доходів. Оскільки втрата багатонаціональними підприємствами монопольного права на ключові технології нівелює їх технологічні конкурентні переваги, то за таких умов продаж ліцензій зовнішнім компаніям має передбачати їх неможливість розкрити сутність винаходу, а отже – результативно імітувати виробничу технологію. Самі ж БНП з метою ефективної комерціалізації ключових корпоративних технологій в обов'язковому порядку повинні мати розгалужені закордонні філіальні мережі і багаточисленні дочірні підрозділи, через які власне й відбуватиметься їх експлуатація та досягнення ефекту економії на масштабах. Тож у разі реалізації бізнес-структурами подібних підходів до участі у міжнародному ліцензійно-патентному обміні його економічна результативність полягає не стільки в отриманні роялті від продажу ліцензій, скільки у здобутті непрямих ринкових конкурентних переваг на основі підвищення власного ділового іміджу чи розроблення і впровадження галузевих стандартів функціонування того чи іншого сектору глобального виробництва [7, с. 105].

Тож уже ні для кого не секрет, що у більшості випадків транснаціональний ліцензійно-патентний обмін реалізується все таки в інтерналізаційному форматі, а екстерналізаційні його канали, з економічної точки зору, є виправданими лише у кількох випадках. Це, по-перше, реалізація багатонаціональними підприємствами механізмів перехресного ліцензування з метою доступу до об'єктів інтелектуальної власності незалежних фірм та зовнішніх знаннєвих партнерів, що особливо актуально для БНП, котрі працюють у секторах економіки зі складними технологіями (виробництво напівпровідників, інформаційно-комунікаційні технології, комп'ютерна промисловість, електроніка тощо). По-друге, застосування компаніями екстерналізаційних каналів патентно-ліцензійного обміну є виправданим за умови їх орієнтації на максимізацію прибутку, отриманого з належних їм корпоративних портфелів інноваційних розробок; а також, по-третє, використання ліцензійного обміну як інструмента виходу на зовнішні ринки та налагодження системи міжнародного виробництва. Водночас масштаби, характер, домінуючі форми і географічні потоки інтерналізаційного ліцензійно-патентного обміну БНП напряму залежать від того, чи делегована функція досліджень і розробок їх зарубіжним дочірнім підрозділам, чи ні.

Висновки. Безумовне домінування у міжнародному патентно-ліцензійному обміні багато десятиліть поспіль утримують розвинуті держави світу, котрі посідають лідерські позиції як за кількісними показниками і технологічною структурою патентування, так і ступенем його зарубіжної орієнтації, часткою глобально комерціалізованих патентів, надходженням ліцензійних платежів тощо. Водночас за умов збереження доволі глибоких міжкраїнових і міжрегіональних асиметрій у транскордонному трансфері технологій, а також високого рівня диспропорційності у процесах структуризації і сегментації світового високотехнологічного ринку, в останні роки дедалі активнішу роль у міжнародному патентно-ліцензійному обміні відіграють країни, що розвиваються, та держави з новостворюваними ринками. Набуття ними статусу активних учасників транскордонного руху патентів і ліцензій вже у найближчий період суттєво трансформує пануючу на сьогодні його центро-периферійну модель у бік розбудови поліцентричної моделі. Вона характеризуватиметься динамічним перерозподілом на користь нових центрів світового технологічного суперництва кількісних і структурних параметрів міжнародного науково-технологічного обміну, зростанням рівня системності в опануванні ними технологіями Індустрії 4.0, формуванням нових локальних точок нагромадження глобального інтелектуального капіталу. Відтак – ключові векторні мегатренди подальшого розвитку міжнародного трансферу технологій набудуть чітко виражених дуалістичних властивостей, коли на тлі певного вирівнювання кількісно-якісних параметрів інноваційного розвитку держав і регіонів відбуватиметься одночасне поглиблення технологічної асиметрії між лідерами глобального інноваційного прогресу та рештою країн світу.

Список використаних джерел:

1. World Development Indicators: Science and Technology. The World Bank, 2021. URL: http://wdi.worldbank.org.
2. Патентная статистика как показатель развития производственной сферы в Украине. URL: https://www.inventa.ua/images/pdf/patentnaja-statistika-kak-pokazatel-razvitija-proizvodstvennoj-sfery-v-ukraine.PDF.
3. Гаврилюк Р.П. Історичний контекст становлення та розбудови національної системи міжнародного трансферу технологій Японії. 2012. № 1. С. 52–61.
4. Кириченко Э. Контроль США над международными каналами трансферта технологий: вызовы, механизмы, тенденции. Мировая экономика и международные отношения. 2021. Том 65. № 7. С. 89–97.
5. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. Київ : КНЕУ, 2009.
6. Van Ark B. Measuring the New Economy: An International Comparative Perspective. Review of Income and Wealth. International Association for Research in Income and Wealth. March 2002. Vol. 48 (1). P. 1–14.
7. Глобальний ринок інтелектуальної власності: масштаби, структура, інститути: монографія / Я.М. Столярчук, О.М. Галенко, О.Ю. Біленький, В.М. Столярчук. Київ : КНЕУ, 2016.

References:

1. World Development Indicators: Science and Technology. The World Bank, 2021. URL: http://wdi.worldbank.org.
2. Patentnaia statystyka kak pokazatel razvytyia proyzvodstvennoi sferi v Ukrayne. [Patent statistics as an indicator of the development of the production sphere in Ukraine]. URL: https://www.inventa.ua/images/pdf/patentnaja-statistika-kak-pokazatel-razvitija-proizvodstvennoj-sfery-v-ukraine.PDF.
3. Gavrilyuk R.P. (2012) Istorychnyj kontekst stanovlennja ta rozbudovy nacionaljnoji systemy mizhnarodnogho transferu tekhnologhij Japoniji. [Historical context of formation and development of Japan's national system of international technology transfer]. Stratehiia rozvytku Ukrainy: Ekonomika, sotsiolohiia, pravo, no. 1, pp. 52–61.
4. Kirichenko E. (2021) Kontrolj SShA nad mezhdunarodnimy kanalamy transferta tekhnologhyj: vizovi, mekhanyzmi, tendencyy. [US control over international technology transfer channels: challenges, mechanisms, trends]. Myrovaia ekonomyka y mezhdunarodnie otnoshenyia, vol. 65, no. 7, pp. 89–97.
5. Stolyarchuk Ya.M. (2009) Ghlobaljni asymetriji ekonomichnogho rozvytku: monoghrafija. [Global asymmetries of economic development: monograph]. Kyiv. KNEU. (in Ukrainian)
6. Van Ark B. Measuring the New Economy: An International Comparative Perspective. Review of Income and Wealth. International Association for Research in Income and Wealth. March 2002. Vol. 48 (1). P. 1–14.
7. Stolyarchuk Ya., Galenko O., Bilenky O., Stolyarchuk V. (2016) Ghlobaljnyj rynok intelektualjnoji vlasnosti: masshtaby, struktura, instytuty: monoghrafija [Global market of intellectual property: scope, structure, institutions: monograph]. Kyiv. KNEU. (in Ukrainian)

УДК 338.242.4.025.12:005.334](594):[616.98:578.834.1]-036.21COVID-19
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-8

Яременко О.Л.
доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору інституційної економіки
Інституту економіки та прогнозування,
Національна академія наук України
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-7227-8106

Краснопьоров П.В.
аспірант кафедри економіки та права,
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4577-1565

Yaremenko Oleg, Krasnopyorov Peter
Kharkiv University of Humanities "Popular Ukrainian Academy"

АНТИКРИЗОВЕ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У ІНДОНЕЗІЇ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

У статті розглядається економіка Індонезії під час пандемії КОВІД-19, та спричиненою внаслідок її економічною кризою – надається статистичний матеріал та проводиться дослідження розвитку економічних труднощів у країні, та їх наслідки для економіки та суспільства Індонезії. Аналізується державне регулювання для подолання економічних труднощів у Індонезії та робляться висновки щодо ефективних заходів за допомогою яких уряд Індонезії зміг подолати багато негативних ефектів для економіки країни в умовах пандемії КОВІД-19, а також робиться висновок про те, що досвід Індонезії у подоланні економічних наслідків пандемії КОВІД-19 може бути корисний для України. На підставі великого статистичного матеріалу, у статті наведені таблиці і робиться аналіз успіхів і невдач державного регулювання економіки Індонезії під час пандемії. У висновках до статті автор дає характеристику моделі державного регулювання економіки в Індонезії та ролі державного регулювання у цій країні під час надзвичайного стану, викликаного пандемією КОВІД-19, і дає рекомендації для економіки України. Досвід Індонезії може бути корисний для багатьох країн світу, в тому числі і для України, у багатьох аспектах: у державній підтримці підприємств та державному регулюванні економіки під час кризи, викликаною пандемією, у мобілізації медичної сфери держави в умовах пандемії, тощо.

***Ключові слова*:** *економіка Індонезії, економічні кризи, пандемія КОВІД-19, світова економічна криза 2020 р, державне регулювання економіки під час економічної кризи.*

ANTI-CRISIS STATE REGULATION OF THE ECONOMY IN INDONESIA IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

The article is devoted to the analysis of models of state regulation of the economy, which have been implemented in Indonesia during the COVID-19 pandemics period. The statistics of economic development (GDP and GDP per capita and other major social and economic indicators) during the COVID-19 pandemics period of Indonesia are analyzed and several graphs and tables have been created for the scientific research purposes. The economy of Indonesia managed to overcome the COVID-19-elated world 2020 economic crisis with relatively good economic indicators – the fall of the Indonesian GDP was only 2,1% in 2020, which is quite a good economic indicator compared to many other countries in the region and in the world. Throughout the article the comparative analysis of successes and failures of different models of state regulation during the COVID-19 pandemics is given. The article provides comparative tables of the major social and economic indicators of Indonesia and other neighboring counties of South-East Asia. For the successful economic development of a country – political stability must be maintained in the country. In Indonesia, the leadership of the country decided to provide the economy and the society with the adequate support measures – both social and economic, in order to overcome the economic backwardness, poverty, and to solve social problems. In conclusions of the article, the author claims that the experience of economic policy in Indonesia during the COVID-19 pandemic proved its effectiveness at the present stage of civilization development. The author points out that: Indonesia, despite its still relatively weak economic basis appeared to be able to struggle very effectively with the COVID-19 pandemics; the economy of Indonesia was able to overcome the economic difficulties related to the pandemics slightly better than the economies of most of the other countries in the world; the authorities of Indonesia were able to react effectively on the challenges of the pandemics: the program of support of healthcare sector; the program of welfare protection of the population; the program of stimulation of development of business and tax benefits for business; benefits for micro, small and medium enterprises; support program for state enterprises and corporations. Indonesian's experience can be useful for many countries around the world, including Ukraine, in many respects: in state support of enterprises and state regulation of the economy during the crisis caused by the pandemic, in the mobilization of the medical sector in a pandemic, and so on. Summarizing the above written, we can point out that due to rather successful measures to combat the spread of COVID-19 and to support the economic growth in Indonesia, it is now possible to test the mechanisms of adaptation to the new post-pandemic era, which affects not only the economy but also the healthcare sphere. Minimizing the spread of the pandemic in the country is certainly a great success, but the final result of the struggle against the coronavirus will be largely determined by the state of the economy after the end of the pandemic in the world.

Key words: *the economy of Indonesia, economic crises, COVID-19 pandemic, 2020 world economic crisis, state regulation of economy during economic crisis.*

JEL classification: *F01, F20, F29, H10, H51, I18, L51, O10, 053, 057*

© Яременко О.Л., Краснопьоров П.В., 2022

Постановка проблеми. У 2020–2021 рр. уряди багатьох країн світу зіткнулися з проблемою ефективного керування та державного регулювання економіки в умовах світової економічної кризи, спричиненою пандемією КОВІД-19.

З економічними труднощами зіткнулися майже усі країни. Ситуація погіршувалась характерними властивостями пандемії КОВІД-19: новий вірус, який швидко розповсюджується и зовсім невідомий медичній науці. Уряди багатьох країн були вимушені вжити карантинних заходів з метою зупинити подальше швидке розповсюдження епідемії. Ці заходи дуже швидко почали сприяти негативний вплив на економіку, економічний розвиток багатьох країн по усьому світу. Майже зупинилась робота багатьох секторів сфери послуг: кафе, ресторани, індустрія туризму, авіаперевезення та багато інших галузей сфери послуг.

Проте, економічні показники різних країн світу та дії урядів в умовах світової пандемії біли досить різними. Аналіз, вивчення досвіду економічної політики у різних країнах світу, антикризового державного економічного регулювання, антикризових заходів та винесення наукових висновків з наданням конкретних економічних порад, – є важливим науковим та практичним питанням. У даній статті ми проаналізуємо як розвивалась економіка Індонезії під час пандемії КОВІД-19, та які заходи застосовував уряд Індонезії під час пандемії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З початком розвитку світової економічної кризи, викликаною епідемією КОВІД-19, багато економістів, фахівців з різних галузей економічної науки (економічна теорія, статистика, економічна історія, міжнародна економіка, тощо) почали проводити дослідження з приводу впливу світової пандемії КОВІД-19 на економічний розвиток різних країн світу, насамперед, досліджувались негативні економічні наслідки світової пандемії. Серед наукових публікацій на пост-радянському просторі слід відмітити наукову працю Найдьонова Миколи Дмитровича (Найдёнов Николай Дмитриевич) «Теоретические основы регулирования экономики в условиях пандемии COVID-19» [1, с. 12–17].

Серед публікацій та досліджень у західних країнах слід звернути увагу на публікацію Альберта Алеманно (Alberto Alemanno) – Taming COVID-19 by Regulation: An Opportunity for Self-Reflection (European Journal of Risk Regulation, 11 (2020)) [2, p. 187–194], публікацію Джоанни Вільсон (Joanna Wilson) "The economic impact of coronavirus: analysis from Imperial experts"[3], збірник публікацій "Economics in the time of COVID-19" під редакцією Ричарда Болдвіна (Richard Baldwin) та Беатрис Ведер ді Мауро (Beatrice Weder di Mauro)[4].

Вплив пандемії COVID-19 на економіку України детально досліджено у публікації «Вплив COVID-19 на економіку і суспільство» *Підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку* [5].

Безпосередньо економіка Індонезії в умовах пандемії COVID-19 досліджувалась у публікації В.А. Мельянцева та І.С. Адрової під назвою «Основные факторы экономического роста Индонезии – четвертой экономики Азии» [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Державне регулювання під час пандемії COVID-19 все ще уявляє собою велику наукову цінність та інтерес, оскільки, по-перше, проблема не дуже добре вивчена світовою економічною наукою, а по-друге, криза, спричинена пандемією все ще не подолана повністю, та її наслідки, як медичні, так й економічні, все ще відчуваються у багатьох країнах світу.

Дослідження шляхів та механізмів державного регулювання економіки у різних країнах світу, з метою зробити висновки – які шляхи, методи державного регулювання, в різних країнах світу, стали найбільш ефективними – є важливим питанням для економічної науки.

Слід відзначити, що досвід Індонезії не досить добре вивчений та проаналізований як у західній економічній літературі, так і на пост-радянському просторі. Аналіз, вивчення досвіду економічної політики у різних країнах світу, антикризового державного економічного регулювання, антикризових заходів та винесення наукових висновків з наданням конкретних економічних порад, COVID є важливим науковим та практичним питанням.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз заходів антикризового державного регулювання економіки у Індонезії в умовах пандемії COVID-19. Дослідження шляхів та механізмів державного регулювання економіки у Індонезії в умовах корона-вірусної кризи, з метою зробити висновки – які шляхи, методи державного регулювання у Індонезії стали найбільш ефективними – та надати практичні поради для економіки України та інших країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вплив COVID-19 на економіку Індонезії

У 2020–2021 рр. уряди багатьох країн світу зіткнулися з проблемою ефективного керування та державного регулювання економіки в умовах світової економічної кризи, спричиненою пандемією КОВІД-19.

З економічними труднощами зіткнулися майже усі країни. Ситуація погіршувалась характерними властивостями пандемії КОВІД-19: новий вірус, який швидко розповсюджується и зовсім невідомий медичній науці. Уряди багатьох країн були вимушені вжити карантинних заходів з метою зупинити подальше швидке розповсюдження епідемії. Ці заходи дуже швидко почали сприяти негативний вплив на економіку, економічний розвиток багатьох країн по усьому світу. Майже зупинилась робота багатьох секторів сфери послуг: кафе, ресторани, індустрія туризму, авіаперевезення та багато інших галузей сфери послуг.

Проте, економічні показники різних країн світу та дії урядів в умовах світової пандемії біли досить різними. В ході нашого дослідження ми розглянемо досвід Індонезії.

Як і в більшості країн світу, на тлі пандемії COVID-19 в Індонезії було оголошено карантин, який передбачав соціальне дистанціювання громадян. Одним з антикризових заходів стало переведення всіх організацій та бізнес-структур, за винятком тих, що забезпечують життєздатність держави і суспільства, на віддалений режим роботи. Але ці процеси ніхто особливо не контролював, штрафів за порушення обмежень не запроваджувалося, рух транспорту де-факто також не обмежувався [7].

Як і більшість країн світу, економіка Індонезії опинилася у кризовому стані, внаслідок економічних труднощів, викликаних пандемією КОВІД-19. У 2020 році падіння ВВП склало 2,1%, економічний спад спостерігався уперше з 1998 року. Наведемо дані по темпам зростання(падіння) ВВП Індонезії у період 2016–2021 рр. у таблиці 1.

Таблиця 1

Темпи зростання ВВП Індонезії у період 2016–2021 рр. [8]

РІК	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Темпи зростання (або падіння ВВП)	5,0%	5,1%	5,2%	5,0%	-2,1%	3.7%

Однак слід відмітити, що за кількістю захворювань COVID-19 та летальними випадками, а також пов'язаними з поширенням коронавірусу економічними наслідками, Індонезія постраждала менше від багатьох інших держав у Південно-Східній Азії. Так, наприклад, у 2020 році економіка Малайзії, згідно з оцінками, скоротилася на 5,6% [9], ВВП Філіппін – на 9,6% [10], Таїланду – на 6,2% [11].

Наведемо порівняльні дані по зростанню(спаду) ВВП для інших країн Південно-Східної Азії та у Китаї у 2020 році у таблиці 2.

Таблиця 2

Темпи зростання (спаду) ВВП у країнах Південно-Східної Азії та у Китаї у 2020 році

Країна	Зростання (спад) ВВП у 2020 році
Китай	+2,2%
В'єтнам	+2,9%
Тайланд	-6,2%
Камбоджа	-3,1%
Лаос	-0,4%
Малайзія	-5,6%
Сінгапур	-5,4%
Філіппіни	-9,6%
Індонезія	-2,1%

Джерело: [12]

Як можна побачити з цих даних, економіка Індонезії відносно непогано справилась з наслідками пандемії КОВІД-19: кращі економічні показники зростання ВВП у 2020 році у регіоні Південно-Східної Азії спостерігались лише у В'єтнамі та у Лаосі, а також у Китаї.

За даними Центрального статистичного агентства Індонезії (BPS), станом на серпень 2020 р. в результаті пандемії COVID-19, – 2,67 млн індонезійців втратили роботу, а рівень відкритого безробіття зріс з 5,2% у 2019 р. до 7,1% до кінця 2020 р., посилюється соціальна нерівність.

Тим часом після різкого спаду в першій половині 2020 р. економіка Індонезії почала відновлюватися. Це пов'язано, зокрема, з початком відновлення глобальної економіки та світової торгівлі, зростанням внутрішнього споживання, а також підтримкою національної економіки в рамках зусиль уряду щодо боротьби з пандемією COVID-19 та її наслідками [13, с. 99].

Офіційно пандемія досягла Індонезії 2 березня 2020 року, але економічні наслідки відчули на початку року, коли ціни на товари знизилися, міжнародний туризм впав, а фінансові ринки закрутилися. Запровадження заходів стримування пандемії призвело майже до зупинки діяльності: у квітні працювала лише одна третина виробничих підприємств, основні інвестиційні проекти призупинено, споживання домогосподарств та ринок праці також виявилися торкнуті. Повільне повернення до нормального стану в третьому кварталі призвело до слабкого відновлення промисловості та більш стійкого зростання в четвертому [14].

Заходи державного регулювання економіки в Індонезії з метою подолання наслідків COVID-19

У лютому 2020 р., ще до введення в Індонезії широкомасштабних заходів щодо обмеження соціальної активності, з метою пом'якшення можливих негативних економічних наслідків, уряд країни анонсував перший пакет стимулів для економіки до загальної суму 10,3 трлн. індонез. рупій (725 млн дол. США). Комплекс заходів був спрямований насамперед на підтримку туристичного сектору, який один з перших відчув на собі кризу, що насувається в галузі. У березні було представлено другий пакет стимулюючих заходів у сумі 120 трлн індонез. рупій (8 млрд дол. США), спрямований переважно на підтримку зовнішньої торгівлі.

Наприкінці березня Уряд Індонезії виділив ще 405,1 трлн. індонез. рупій (близько 25 млрд дол. США), з яких 150 трлн. індонез. рупій – на реалізацію програми з відновлення економіки, яка включає реструктуризацію кредитів та фінансування малого та середнього бізнесу, 75 трлн індонез. рупій – на підтримку охорони здоров'я, 110 трлн. індонез. рупій – на систему соціального захисту громадян та 70,1 трлн індонез. рупій – на податкові пільги та кредити для підприємств. Чергове фінансування програм відновлення національної економіки, розмір якого склав 534,98 трлн індонез. рупій (37 млрд дол. США), було здійснено у серпні 2020 р.

Таким чином, до початку 3-го кварталу загальна сума грошових коштів, виділених із бюджету Індонезії на боротьбу з COVID-19 і пом'якшення наслідків економічної рецесії, що насувається (з урахуванням двох пакетів стимулюючих заходів та додатково виділених коштів) склала близько 50 млрд дол. США – приблизно 3,2% річного ВВП Індонезії.

Протягом 2020 р. уряд Індонезії Уряд Індонезії вживав зусиль з диверсифікації міжнародних ланцюжків поставок, пошуку нових торгових партнерів, а також лібералізації торгівлі шляхом укладання двосторонніх та багатосторонніх торгових угод. В умовах пандемії велика увага урядом приділяється також підтримці мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), як основного драйверу економічного зростання країни. В Індонезії нараховується більш ніж 60 мільйонів ММСП, на долю яких припадає 60% ВВП країни. Прийнято рішення щодо зниження ставки податку на прибуток з 25 до 22% у 2020–2021 рр. та до 20% починаючи з 2022 р., а також надання підприємствам ММСП субсидій на часткове покриття виплат за кредитами. За рахунок державного фінансування відсоткову ставку за кредитами підприємств ММСП буде скорочено на 2–6 процентних пункти. Крім того, їм надано відстрочку щодо погашення заборгованості на шість місяців.[15, с. 100–101].

Уряд Індонезії виділив 35,1 трлн. індонез. рупій (2,5 млрд доларів США) на закупівлю вакцини проти COVID-19 та програму вакцинації. 16 червня 2020 року уряд Індонезії збільшив державний бюджет на боротьбу з COVID-19 і Програму відновлення

національної економіки (PEN у скороченні індонезійською мовою), оголосивши про найбільший пакет економічних стимулів у розмірі 695,20 трильйона рупій. Однак після кількох переглядів пакету в листопаді 2020 року сума сягнула 744,28 трильйона рупій для боротьби зі спалахом COVID-19. У той же час уряд Індонезії видав урядову постанову та постанови Мінфіну для регулювання широкомасштабних соціальних обмежень і протоколу для ізоляції певних територій/регіонів.

Ключові напрямки програми відновлення національної економіки:

– охорона здоров'я (87,55 трлн. індонезійських рупій), в том числі передбачено витрати 18,45 трильйона рупій на закупівлю вакцин, на медичні заклади та інфраструктуру, лабораторії, дослідження і розробки;

– програма соціального захисту (203,90 трильйона рупій) – в тому числі 134,45 трильйона рупій було виділено для середнього та нижчого класу через програму для підтримки сімей, картки на основні продукти харчування, картки попереднього прийому на роботу та грошову соціальну допомогу;

– стимулювання для розвитку бізнесу та податкові пільги (120,61 трильйона рупій) – в тому числі 22,23 трильйона рупій було виділено через пільги, які сплачує уряд, такі як скорочення статті 25 (податок на прибуток підприємств), звільнення від податку на прибуток, стаття 21 (податок на доходи працівників), стаття 22 про податок на імпорт та попереднє відшкодування ПДВ;

– пільги для мікро, малих та середніх підприємств (123,46 трлн. рупій). В тому числі 58,74 трлн. рупій було відшкодовано на підтримку мікро, малих та середніх підприємств через процентні субсидії на мікрокредит (KUR), фінансування малих та середніх підприємств, гарантії, та розміщення коштів у банках;

– підтримка державних підприємств та корпорацій (53,57 трлн. індонезійських рупій). 4,5 трлн. рупій було виділено на підтримку державних підприємств та корпорацій. Але на даний час лише тільки два державних підприємства отримали реальну допомогу, – PT Permodalan Nasional Madani (PNM) та PT Hutama Karya.

– міністерства та регіональні уряди (106,05 трлн. індонезійських рупій). 36,06 трильйона рупій було виділено на стимулювання туристичного сектору, продовольчої безпеки та рибальства, промислових зон, розвитку ІКТ, позики центрального уряду регіональним урядам та очікування економічного відновлення.

Станом на листопад 2020 року уряд Індонезії оголосив, що загальні державні витрати державного бюджету на 2020 рік на боротьбу зі спалахом COVID-19 становлять 744,28 трлн рупій (спочатку було запропоновано 405,1 трлн рупій). Бюджетний дефіцит у третьому кварталі скоротився до 3,49% (у річному обчисленні). Очікується, що в четвертому кварталі бюджетний дефіцит сягне 1,6% (р/р). Пом'якшення політики дефіциту державного бюджету вище 3 відсотків ВВП діятиме лише протягом 3 фінансових років (2020, 2021 та 2022). Уряд Індонезії планує запровадити фіскальну дисципліну на рівні нижче 3 відсотків дефіциту, починаючи з 2023 року [16].

Якщо проаналізувати соціальні показники COVID-19 в Індонезії, то можна зробити висновки, що, незважаючи на все ще відносно низький економічний, технологічний, медичний рівень країни (хоча й Індонезія досить швидко й ефективно розвивалась протягом останніх 40 років, за винятком економічної кризи 1998–1999 рр.), країні вдалось відносно непогано подолати розповсюдження пандемії COVID-19. Наведемо статистичні дані у таблиці 4.

Наведемо порівняння соціальних показників COVID-19 з іншими країнами-сусідами В'єтнаму по Південно-Східній Азії. Дані наведемо у таблиці 5.

Після спаду 2020 року відновлення економіки Індонезії йде, але, можливо, не досить високими темпами. У 2021 році зростання ВВП країни склало 3,7% [21], – на економічне зростання все ще впливають заходи уряду щодо обмеження соціальної активності.

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку:

1) Індонезія, незважаючи на те, що все ще залишається «економікою с доходом нижче середнього» (lower middle-income economy) – виявилась спроможною досить ефективно боротися з короно-вірусною пандемією.

Економіка Індонезії змогла краще інших подолати економічні труднощі, пов'язані з пандемією – сильне державне регулювання, ефективні заходи уряду, тощо – допомогли економіці Індонезії мінімізувати економічний спад у 2020 році (на відміну від більшості країн

Таблиця 3

Податкові та пільгові заходи підтримки економіки урядом Індонезії

Податкові та пільгові заходи підтримки економіки урядом Індонезії	**Сектори індонезійської економіки найбільш вражені економічними наслідками пандемії КОВІД-19**
Звільнення від податку на прибуток, податку на імпорт і закупівлю медичних товарів приватними та державними установами, лікарнями та іншими сторонами, призначеними для надання допомоги в боротьбі зі спалахом COVID-19.	– виробництво продуктів харчування, – роздрібна та (частково) оптова торгівля, – електроенергія, – туризм і рекреаційна економіка, – логістика, – транспорт, – будівництво
Попереднє відшкодування ПДВ для підприємця-платника податку з низьким рівнем ризику, який подає переплату в податковій декларації з ПДВ за податковий період з квітня по грудень 2020 року до 5 мільярдів індонезійських рупій на місяць.	
Звільнення від податку на прибуток для працівників із річним валовим доходом до 200 мільйонів рупій. Платник податків повинен підготувати електронний рахунок із примітками «Податок на доходи працівників сплачує держава».	

Джерело: власні дослідження

Таблиця 4

Соціальні Показники COVID-19 в Індонезії (станом на* 18.09.2022*)

Показник	Кількість
Смерті від COVID-19	157,892
Підтверджені захворювання на COVID-19	6,408,806
Повністю вакціновані	170 603 677
Відсоток повністю вакцінованих від загальної кількості населення	60,94%
Смерті від COVID-19 на мільйон населення	579.95

Джерело: [17; 18]

Таблиця 5

Соціальні показники COVID-19 в Індонезії у порівнянні з Китаєм та країнами Південно-Східної Азії

Країна	Смерті від COVID-19 [19]	Підтверджені захворювання на COVID-19 [19]	Відсоток повністю вакцинованих від загальної кількості населення [20]	Смерті від COVID-19 на мільйон населення [19]
В'єтнам (на 20.09.2022)	43 142	11 463404	84,46 % (на 8.09.2022)	439,47
Китай (на 20.09.2022)	15 140	2 702 866	88,28 % (на 21.09.2022)	10,72
Тайланд (на 20.09.2022)	32 668	4 675 53	76,16 % (на 21.09.2022)	467,01
Малайзія (на 20.09.2022)	36 324	4 821864	82,63 % (на 21.09.2022)	1108
Лаос (21.09.2022)	758	215 555	69,54 % (на 11.08.2022)	102,72
Камбоджа (21.09.2022)	3 056	137 813	84,29 % (на 9.09.2022)	182,79
Індонезія (21.09.2022)	***157948***	***6 415328***	***60,94% (на 18.09.2022)***	580,16

Джерело: [19; 20]

світу). Спад ВВП Індонезії у 2020 році був відносно невеликий (у порівнянні з деякими іншими країнам регіону та світу), тим не менш, спад ВВП Індонезії склав 2,1%.

2) Те, що Індонезія відносно малими силами та засобами зміг швидко зупинити у себе розповсюдження COVID-19, є позитивним фактором для відновлення економіки. Індонезія раніше інших змогла почати налагоджувати економічне життя, яке, звичайно, виявилася розбалансованою. Влада Індонезії своєчасно реагувала на виклики пандемії. Було запропоновані такі програми боротьби з соціально-економічними наслідками пандемії КОВІД-19 як:

– Програма підтримки галузі охорони здоров'я;

– Програма соціального захисту населення;

– Програма стимулювання розвитку бізнесу та податкові пільги для бізнесу;

– Пільги для мікро, малих та середніх підприємств;

– Програма підтримки державних підприємств та корпорацій;

3) Досвід Індонезії може бути корисний для багатьох країн світу, в тому числі і для України, у багатьох аспектах: у державній підтримці підприємств та державному регулюванні економіки під час кризи, викликаною пандемією, у мобілізації медичної сфери держави в умовах пандемії, тощо.

Узагальнюючи вищевикладене, можна сказати, що завдяки досить успішним заходам щодо протидії поширенню COVID-19 та підтримці економічного зростання у Індонезії є можливість вже зараз пробувати механізми адаптації до нової пост-пандемічної епохи, що стосується не лише економіки, а й галузі охорони здоров'я. Мінімізація масштабів поширення інфекції у країні – це, безумовно, великий успіх, але кінцевий результат боротьби з коронавірусом багато в чому визначатимуться станом економіки після завершення пандемії у світі. Ще належить оцінити, наскільки серйозними виявляться наслідки від вжитих обмежувальних заходів для економічного розвитку тієї чи іншої країни.

Список використаних джерел:

1. Найденов Н.В. Теоретические основы регулирования экономики в условиях пандемии COVID-19. *Журнал об экономических науках "Бенефициар"*. 2000. № 70. С. 12–17.

2. Alemanno A. Taming COVID-19 by Regulation: An Opportunity for Self-Reflection. *European Journal of Risk Regulation.* 2020. № 11. P. 187–194.

3. Wilson J. The economic impact of coronavirus: analysis from Imperial experts. *Imperial Colledge London.* 2020. URL: https://www.imperial.ac.uk/news/196514/the-economic-impact-coronavirus-analysis-from/ (дата звернення: 20.08.2022).

4. Economics in the time of COVID-19. *VoxEU.* 2020. URL: https://voxeu.org/content/economics-time-covid-19 (дата звернення: 22.08.2022).

5. Консенсус-прогноз: «Вплив COVID-19 на економіку і суспільство». Підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку». *Unicef-Ukraine* : веб-сайт. URL: https://www.unicef.org/ukraine/documents/consensus-forecast (дата звернення: 23.08.2022)

6. Мельянцев В.А., Адрова И.С. Основные факторы экономического роста Индонезии – четвертой экономики Азии. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2021. № 1. С. 86–106.

7. Индонезия в эпоху COVID-19. Массаж и бальзам – панацея от всех недугов? *Журнал ПЛАС* : веб-сайт. URL: https://plusworld.ru/koronavirus/indoneziya-v-epohu-covid-19-massazh-i-balzam-panatseya-ot-vseh-nedugov/ (дата звернення: 29.08.2022).

8. Indonesia: Growth rate of the real gross domestic product (GDP) from 2017 to 2027. Statista.com URL: https://www.statista.com/statistics/320068/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-indonesia/ (дата звернення: 30.08.2022).

9. Malaysia GDP – Gross Domestic Product. URL: https://countryeconomy.com/gdp/malaysia (дата звернення: 02.09.2022).

10. Philippines GDP – Gross Domestic Product. countryeconomy.com URL: https://countryeconomy.com/gdp/philippines (дата звернення: 02.09.2022).

11. Thailand GDP – Gross Domestic Product. URL: https://countryeconomy.com/gdp/thailand (дата звернення: 02.09.2022).

12. Countryeconomy URL: https://countryeconomy.com (дата звернення: 03.09.2022).

13. Мельянцев В.А., Адрова И.С. Основные факторы экономического роста Индонезии – четвертой экономики Азии. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2021. № 1. С. 86–106.

14. OECD Economic Surveys: Indonesia 2021 URL: https://www.oecd-ilibrary.org/sites/5b8db79c-en/index.html?itemId=/content/component/5b8db79c-en (дата звернення: 04.09.2022).

15. Мельянцев В.А., Адрова И.С. Основные факторы экономического роста Индонезии – четвертой экономики Азии. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2021. № 1. С. 86–106.

16. Indonesia Government and institution measures in response to COVID-19. *KPMG* : web-site URL:https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/indonesia-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html (дата звернення: 14.09.2022).

17. Indonesia – COVID-19 – Coronavirus crisis. URL: https://countryeconomy.com/others/coronavirus/indonesia (дата звернення 20.09.2022).

18. Статистика вакцинации от коронавируса (COVID-19) в Индонезии. *Мінфін України :* веб-сайт URL: https://index.minfin.com.ua/reference/coronavirus/vaccination/indonesia/ (дата звернення: 21.09.2022).

19. Countryeconomy. URL: countryeconomy.com (дата звернення: 21.09.2022).

20. Статистика вакцинирования от коронавируса (COVID-19) по странам. *Мінфін України :* веб-сайт URL: https://index.minfin.com.ua/reference/coronavirus/vaccination/ (дата звернення: 22.09.2022).

21. Indonesia GDP – Gross Domestic Product. countryeconomy URL: https://countryeconomy.com/gdp/indonesia (дата звернення: 22.09.2022).

References:

1. Naydionov N.V. (2020). Teoreticheskiye osnovy regulirovania ekonokiki v usloviyah pandemii COVID-19 [Theoretical foundations of economic regulation in the context of the COVID-19 pandemic. Beneficiary]. *Zhurnal ob ekonomicheskih naukah "Benefitsiar" – Journal of Economic Sciences "Beneficiary",* no. 70, pp. 1–17.

2. Alemanno A. (2020) Taming COVID-19 by Regulation: An Opportunity for Self-Reflection. *European Journal of Risk Regulation.* № 1, pp. 187–194.

3. Wilson J. The economic impact of coronavirus: analysis from Imperial experts. *Imperial Colledge London.* 2020. Available at: https://www.imperial.ac.uk/news/196514/the-economic-impact-coronavirus-analysis-from/ (accessed 20 August 2022).

4. Economics in the time of COVID-19. *VoxEU.* 2020. Available at: https://voxeu.org/content/economics-time-covid-19 (accessed 22 August 2022).

5. Konsensus-prognoz: Vplyv COVID-19 na ekonomiku i suspilstvo. Pidsumky 2020 roku ta vyklyky i zagrozy postpandemichnogo rozvytku [Consensus forecast: "The impact of COVID-19 on the economy and society" 2020 results and challenges and threats of post-pandemic development] Unicef-Ukrainevn (2020). Available at: https://www.unicef.org/ukraine/documents/consensus-forecast (accessed 23 August 2022).

6. Meliantsev V.A., Adrova I.S. (2021) Osnovnyye factory ekonomicheskogo rosta Indonezii – chetvyortoy ekonomiki Azii [Key drivers of economic growth in Indonesia – Asia's fourth economy]. *Vestnyk Ynstytuta ekonomyky Rossyiskoi akademyy nauk,* no. 1, pp. 86–106.

7. Indonezia v epokhu COVID-19. Massazh I balsam – panatseia ot vsekh nedugov? [Indonesia in the era of COVID-19. Massage and balm – a panacea for all ailments]. *Zhurnal PLAS (electronic journal)*. Available at: https://plusworld.ru/koronavirus/indoneziya-v-epohu-covid-19-massazh-i-balzam-panatseya-ot-vseh-nedugov/ (accessed 29 August 2022).

8. Indonesia: Growth rate of the real gross domestic product (GDP) from 2017 to 2027. Statista.com. Available at: https://www.statista.com/statistics/320068/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-indonesia/ (accessed 30 August2022).

9. Malaysia GDP – Gross Domestic Product. Available at: https://countryeconomy.com/gdp/malaysia (accessed 02 September 2022).

10. Philippines GDP – Gross Domestic Product. Available at: https://countryeconomy.com/gdp/philippines (accessed 02 September 2022).

11. Thailand GDP – Gross Domestic Product. Available at: https://countryeconomy.com/gdp/thailand (accessed 03 September 2022).

12. Countryeconomy. Available at: https://countryeconomy.com (accessed 03 September 2022).

13. Meliantsev V.A., Adrova I.S. (2021) Osnovnyye factory ekonomicheskogo rosta Indonezii – chetvyortoy ekonomiki Azii [Key drivers of economic growth in Indonesia – Asia's fourth economy]. *Vestnyk Ynstytuta ekonomyky Rossyiskoi akademyy nauk,* no. 1, pp. 86–106.

14. OECD Economic Surveys: Indonesia 2021. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/sites/5b8db79c-en/index.html?itemId=/content/component/5b8db79c-en (accessed 04 September 2022).

15. Meliantsev V.A., Adrova I.S. (2021) Osnovnyye factory ekonomicheskogo rosta Indonezii – chetvyortoy ekonomiki Azii [Key drivers of economic growth in Indonesia – Asia's fourth economy]. *Vestnyk Ynstytuta ekonomyky Rossyiskoi akademyy nauk,* no. 1, pp. 86–106.

16. Indonesia Government and institution measures in response to COVID-19. Available at: https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/indonesia-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html (accessed 14 September 2022).

17. Indonesia – COVID-19 – Coronavirus crisis. Available at: https://countryeconomy.com/others/coronavirus/indonesia (accessed 20 September 2022).

18. Statistika vaksinatsii ot koronavisrusa (COVID-19) v Indonezii [Statistics of vaccination against coronavirus (COVID-19) in Indonesia]. *Minfin Ukrajiny.* Available at: https://index.minfin.com.ua/reference/coronavirus/vaccination/indonesia/ (accessed 21 September 2022).
19. Countryeconomy. Available at: https://countryeconomy.com (accessed 21 September 2022).
20. Statistika vaktsinirovaniya ot coronavirusa (COVID-19) po stranam [Statistics of vaccination against coronavirus (COVID-19) in countries]. *Minfin Ukrayiny.* Available at: https://index.minfin.com.ua/reference/coronavirus/vaccination/ (accessed 22 September 2022).
21. Indonesia GDP – Gross Domestic Product. Available at: https://countryeconomy.com/gdp/indonesia (accessed 22 September 2022).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.5:339.5
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-9

Даниленко В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-8676-0622
Дядик Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-8422-3775

Danylenko Viktoria, Diadyk Tetiana
Poltava State Agrarian University

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Проаналізовано динаміку обсягів експорту та імпорту товарами та послугами України за період 2011–2021 рр. Досліджено структурні особливості зовнішньої торгівлі України в 2022 році. Систематизовано фактори, що впливають на процес маркетингового ціноутворення при здійсненні ЗЕД. Виявлено, що однією з основних проблем, з якою стикаються підприємства-суб'єкти ЗЕД є відсутність ефективної системи стимулювання іноземних покупців. Запропоновано впровадження системи знижок для підвищення ефективності ЗЕД. Виявлено, що найпопулярнішим методом ціноутворення на практиці вітчизняних підприємств є витратний метод. Для подолання зазначених проблем, а також для підвищення ефективності ЗЕД, вітчизняним компаніям запропоновано використовувати комбінований метод ціноутворення, що дасть змогу врахувати більшість ціноутворюючих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ключові слова: *маркетингове ціноутворення, зовнішньоекономічна діяльність, ціни, експорт, імпорт.*

FEATURES OF MARKETING PRICING DURING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES IN THE CONDITIONS OF THE MILITARY STATE

The dynamics of export and import volumes of goods and services of Ukraine for the period 201–2021 were analyzed. The structural features of Ukraine's foreign trade in 2022 were studied. Ukraine imported the most goods from such countries as China, Poland and Germany. The main imported goods were: machines, equipment and transport; fuel and energy products; products of the chemical industry. Most Ukrainian exports went to such countries as Poland, Romania and Turkey. The top three most exported product categories include: food products; metals and their products; machines, equipment and transport. Factors affecting the process of marketing pricing in the implementation of foreign economic activity are systematized. It was found that one of the main problems faced by enterprises as subjects of foreign trade in their activities with foreign counterparties is the lack of an effective system of stimulating foreign buyers as an element of the price strategy of foreign economic activity. Another problem is the gradual loss of effectiveness of the strategic tools used to form export prices during foreign economic operations. It is proposed to introduce a system of discounts to improve the efficiency of foreign economic activity. Thanks to an effectively developed system of discounts, it is possible to achieve additional benefits for the enterprise; advantages over competitors; image enhancement; stimulation of product sales, i.e. support of demand. It is noted that modern business entities do not have sufficiently effective practical and methodical approaches to the process of creating prices in the long term. It was found that the most popular method of pricing in the practice of domestic enterprises is the cost method. However, such an approach to the implementation of strategic marketing tasks and an incorrectly applied price mechanism quite often causes the company to lose its share of the competitive market. In order to overcome the mentioned problems, as well as to increase the efficiency of foreign exchange, domestic companies are suggested to use a combined method of pricing, which will make it possible to take into account most of the price-forming factors of the internal and external environment.

Keywords: *marketing pricing, foreign economic activity, prices, export, import.*
JEL classification: *F40, E64, M31*

Постановка проблеми. Ефективною формою функціонування кожної держави є здійснення її зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність відіграє ключову роль у підвищенні економічного становища держави, покращення рівня життя населення і зміцненні конкурентоспроможності держави та її продукту на міжнародному рівні. З початку повномасштабної війни росії проти Украї-

© Даниленко В.І., Дядик Т.В., 2022

їни вітчизняна зовнішня торгівля та валютні операції зазнали змін. Кожен суб'єкт ЗЕД повинен був не лише оперативно переходити на нові правила в обслуговуванні діючих контрактів, але й уважно вивчити умови та ризики для укладання нових договорів. Серед них перехід від фіксованого курсу валют до ринкового; зменшення граничних строків розрахунків за контрактами; проведення платежів за товари та послуги, які належать до критичного імпорту. Також припинилася торгівля з росією та білоруссю, а можливості для диверсифікації ринків – обмежені.

Сучасні світові ринки характеризуються високим ступенем конкуренції та вимагають від компаній, які прагнуть бути конкурентоздатними прийняття активних та зважених маркетингових рішень, зокрема і в галузі цінової політики.

В нових умовах ведення бізнесу перед вітчизняними підприємствами гостро постає питання ціноутворення. Сьогодні у сфері ціноутворення існує багато проблем, які знижують як ефективність функціонування економіки, так і дієвість цінової політики підприємства.

Правильно проведена цінова політика дасть змогу підприємству-виробнику збільшити обсяг продажів, максимізувати прибуток, досягти ефективності всієї виробничо-збутової діяльності. Підприємство повинне не тільки виробити, а й збути товар з вигодою для себе, відшкодувати витрати й отримати прибуток. Це можливо лише за правильного вибору цінової політики та стратегії ціноутворення.

Ціни і цінова політика – найважливіші елементи зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Саме від рівня цін на товари залежать комерційні результати діяльності підприємства, а обрана ним цінова політика має тривалий і вирішальний вплив на ефективність його роботи на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В працях вітчизняних та іноземних науковців висвітлено певні аспекти маркетингового ціноутворення суб'єктів ЗЕД в Україні. Зокрема, особливості формування та напрями розвитку цінової стратегії суб'єктів ЗЕД в Україні досліджені у праці Ю.Л. Чиркової та В.М. Квасниці [1]. Є. Талавіра [2] досліджує сучасні тенденції регулювання ЗЕД підприємств в умовах глобалізації. У роботі О.С. Прокопишина та О.І. Харини [7] розглянуто ціноутворення у сфері зовнішньоекономічної діяльності. І.В. П'ятак [8], О.В. Безпалько, Т.В. Гаврилова, Н.П. Скригун [10] розглянули цілі ціноутворення, їх вплив на вибір методу встановлення ціни, фактори впливу на становлення цінової політики. Фактори і критерії маркетингового ціноутворення відображені у роботі Н.В. Білошкурської [9].

Хоча ця тема є доволі широко дослідженою, вона потребує більш ґрунтовного розгляду саме в контексті питання маркетингового ціноутворення в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності, зокрема в умовах військового стану.

Мета статті полягає в тому, щоби проаналізувати особливості маркетингового ціноутворення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в умовах військового стану та запропонувати найбільш оптимальні шляхи вирішення виявлених проблем.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасного розвитку підприємства задля збільшення обсягів реалізації продукції та отримання вищих прибутків розпочинають зовнішньоекономічну діяльність або розширюють її межі шляхом виходу на нові іноземні ринки [1, с. 48].

Зовнішньоекономічну діяльність підприємств ототожнюють, передусім, зі здійсненням експортних та імпортних торговельних операцій [2].

Це і зрозуміло, адже на такі операції припадає майже 80% усіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності операцій. Динаміка обсягів експорту та імпорту України представлені на рис. 1.

Аналізуючи дані рис. 1, можна зробити висновок, що обсяги експорту та імпорту товарів і послуг України поступово зменшуються починаючи з 2013 р. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг у 2021 р. у порівнянні з 2011 р. зменшився на 17,8% (на 30481,54 млн. дол.) і становив 140915,45 млн. дол. В тому числі експорт товарів і послуг зменшився на 17,6% (14502,21 млн. дол.), а імпорт – на 18,0% (15979,32 млн. дол.). Тим не менше, в період 2017-2019 рр. помітна тенденція до збільшення зовнішньоторговельного обороту країни. Однак, у 2020 р. знову відбулося незначне зниження даного показника. А в 2021 р. знов спостерігаємо збільшення. У порівнянні з показниками 2020 р., експорт товарів і послуг у 2021 р. зріс на 12,7% (на 7692,38 млн. дол.), а імпорт товарів і послуг збільшився на 22,8% (на 13542,7 млн. дол.).

У 2022 р., з початком повномасштабного вторгнення росії в Україну, зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств зазнала серйозних змін. У першу чергу від цього страждає торгівля, яка забезпечує країну енергоресурсами та іноземною валютою.

На карту поставлені не лише стабільна робота енергосистеми та обороноздатність країни. Від експорту агропродукції залежить продовольча безпека світу, адже Україна є житницею для 400 млн людей [4].

За більш ніж вісім місяців війни українська промисловість поступово адаптується до роботи у воєнних умовах. Доки російські окупанти блокували вітчизняні морські порти, Україна збільшила спроможності експорту товарів суходолом та залучила річкові порти, аби далі торгувати з міжнародними партнерами. Активна та постійна робота з європейськими партнерами дала свої результати. Деякі вітчизняні підприємства вже почали працювати за правилами ЄС.

У січні-вересні 2022 року Україна імпортувала товарів на 39,2 млрд доларів, а експортувала – на 33,1 млрд дол. Однак, порівняно з аналогічним періодом 2021 року, експорт товарів впав приблизно на 30%, а імпорт – на 20%. Про це свідчать дані Державної служби статистики.

Найбільше Україна імпортувала товарів із таких країн, як: Китай – на 5,8 млрд дол; Польща – на 3,8 млрд дол; Німеччина – 3,3 млрд дол. Головними імпортованими товарами стали: машини, обладнання і транспорт (10,9 млрд дол); паливно-енергетичні товари (9,7 млрд дол); продукція хімічної промисловості (7,1 млрд дол.).

Найбільше українського експорту припало на такі країни: Польща – 5,1 млрд дол; Румунія – 2,6 млрд дол; Туреччина – 2,2 млрд дол. До трійки найбільш експортованих категорій товарів увійшли: продовольчі товари (16 млрд дол); метали та вироби з них (5,1 млрд дол); машини, обладнання і транспорт (3,3 млрд дол) [5].

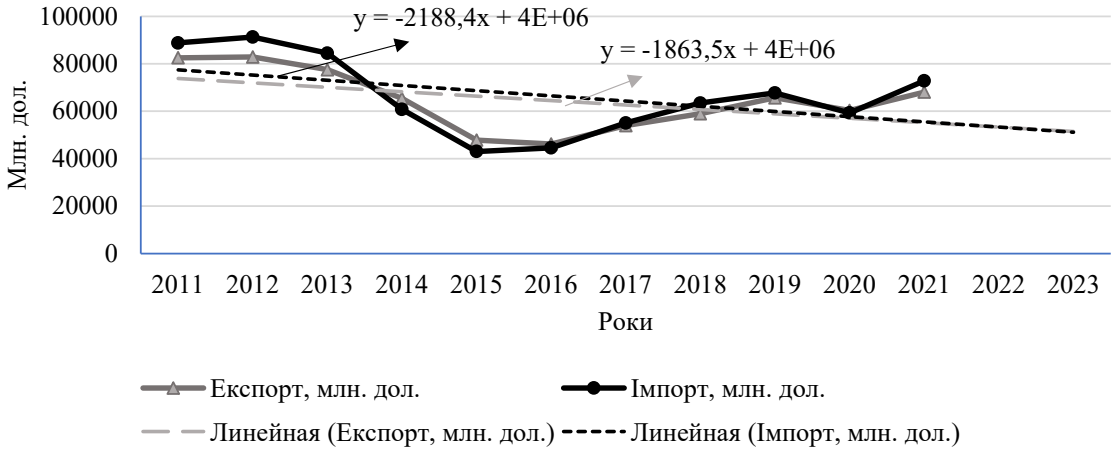

Рис. 1. Динаміка обсягів експорту та імпорту товарами та послугами України, млн. дол., 2011–2021 рр.

Джерело: побудовано за даними [3]

За підсумками серпня український експорт у країни ЄС майже досяг довоєнного рівня. А за результатами 1–3 кварталу навіть перевищить відповідні довоєнні показники. Торговельній активності українських експортерів сприяла ціла низка кроків, здійснених країнами ЄС та урядом України. Зокрема, скасування квот та мит Європейським Союзом спростило експорт аграрної продукції. Надзвичайно сприяли пожвавленню торгівлі «лінії солідарності», започатковані Єврокомісією для України, та посилення спроможності митної інфраструктури [6].

З іншого боку, значно скоротився експорт до держав Північної Африки та Азії. Зараз він відновлюється лише в контексті зернової ініціативи та відкриття портів. В рамках «зернової ініціативи» з 1 серпня Україна вже експортувала понад 9 млн тонн аграрної продукції.

В умовах війни знаходяться й такі підприємства, які використовують воєнну ситуацію у своїх інтересах, зокрема неправомірно підвищують ціни.

Вирішувати комплексно проблеми, що утворились, можна завдяки розробленню у системі маркетингу підприємства цінової політики, що передбачає не лише формування ціни, але й створення на ринку стратегічної поведінки по кожному типу товару залежно від співвідношення попиту та пропозиції, інтересів та платоспроможності покупців [1, с. 47].

Ціноутворення під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності має низку своїх особливостей: тісний зв'язок з предметом угоди (товар, послуги, інтелектуальна власність), особливості організаційної форми торгівлі на світовому ринку, характер взаємовідносин між зовнішньоторговельними партнерами [7, с. 355].

Ефективність маркетингової діяльності підприємства під час реалізації продукції на світовому ринку значною мірою зумовлена характером поведінки кінцевих споживачів, конкурентів та інших учасників ринкового процесу. Їхні потреби та вимоги визначаються особливостями кон'юнктури ринку, що завжди необхідно враховувати при формуванні та впровадженні на практиці цінової тактики підприємства [8, с. 133].

На процес маркетингового ціноутворення при здійсненні ЗЕД впливає велика кількість факторів, які можна поділити на дві основні групи: внутрішні та зовнішні (рис. 2).

Політика ціноутворення під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності – це послідовні дії виробника, завдяки яким забезпечується досягнення комерційного успіху на зарубіжних ринках. Ці дії стосуються формування взаємозв'язку цін на товари в межах номенклатури виробництва, використання системи знижок і частоти змін ціни, співвідношення цін підприємства з цінами конкурентів, методу встановлення цін на нові товари тощо [7, с. 357].

Головна мета маркетингового ціноутворення підприємства – забезпечити зростання обсягів збуту товару в умовах наявної ринкової кон'юнктури [9, с. 13].

Ціна товару повинна відповідати певним критеріям. По-перше, забезпечувати прибуток, по-друге, характеризувати якісні параметри товару, які задовольняють потреби споживача, тобто необхідно забезпечити оптимальне співвідношення споживчої цінності товару та його ціни [1, с. 48].

Однією з основних проблем, з якою стикаються підприємства як суб'єкти ЗЕД у діяльності з іноземними контрагентами, є відсутність ефективної системи стимулювання іноземних покупців як елементу цінової стратегії зовнішньоекономічної діяльності, а також поступова втрата дієвості стратегічного інструментарію, що застосовується для формування експортних цін під час здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Надання знижок стало важливою частиною практичної підприємницької діяльності підприємств. Знижки є інструментом додаткової вигоди як для покупця, так і для продавця. Надання та отримання знижок базуються на економічному обґрунтуванні управлінських рішень у сфері стратегічного ціноутворення та порівнянні втрат і вигод, тому потрібно розглянути, як можливість, впровадження системи знижок для підвищення ефективності діяльності підприємства, що є активним учасником експортно-імпортних операцій. Розмір знижок та характер ціни залежать від типу товару, стану ринку, характеру відносин покупця та продавця, способу платежу. Завдяки ефективно розробленій системі знижок можна досягнути додаткової

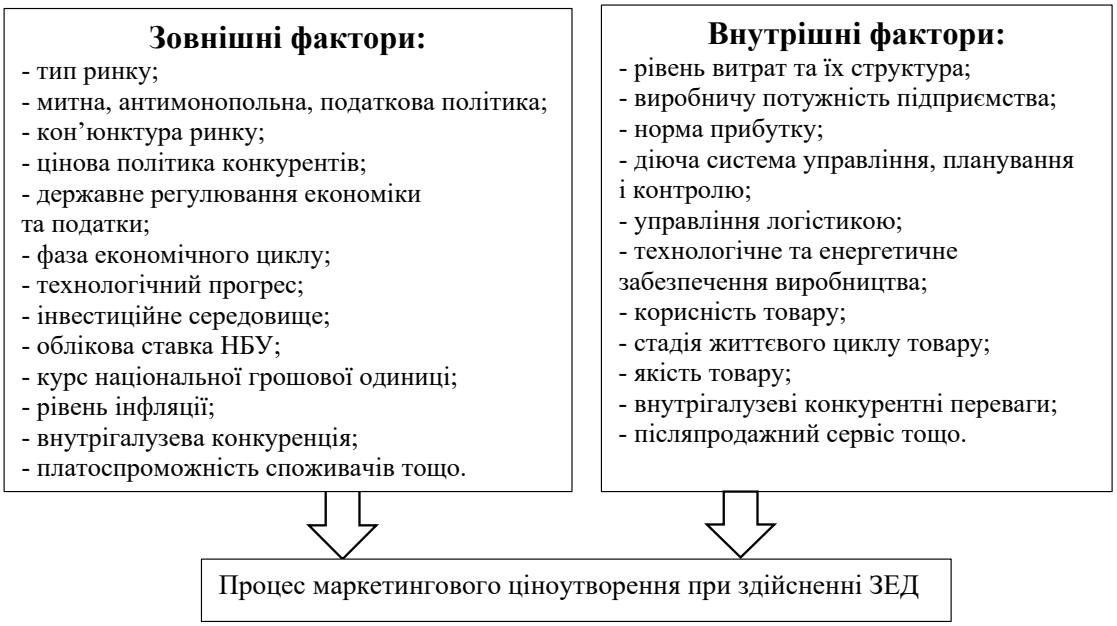

Рис. 2. Вплив факторів на процес маркетингового ціноутворення під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: авторська розробка

вигоди для підприємства; переваги над конкурентами, що сприяють переконанню потенційних клієнтів здійснити покупку товару в конкретного виробника, а не у конкурента; підвищення іміджу завдяки поширенню інформації про надання знижок підприємством окремим покупцям; стимулювання збуту продукції, тобто підтримки попиту.

Маркетинговий підхід передбачає розроблення ціни з урахуванням витрат щодо виробництва та реалізації товару, його цінності та реального ринкового стану.

Сучасні суб'єкти господарювання не мають досить ефективних практичних та методичних підходів до процесу створення цін у довгостроковій перспективі.

Безпалько О.В., Гаврилова Т.В., Скригун Н.П. поділяють всі методи ціноутворення на такі групи: «1) витратні методи формування ціни, що базуються на розрахунках видатків продавця на створення і реалізацію товару; 2) методи, орієнтовані на споживачів що спираються на корисність і цінність товару; 3) методи, орієнтовані на конкурентів; 4. параметричні (нормативно-параметричні) методи формування ціни, засновані на співвідношенні ціни до певного параметра, що характеризує цінність товару аналогічного ряду або інших складових частин, що входять у товар» [10, с. 149].

На практиці вітчизняних підприємств найпопулярнішим є витратний підхід до ціноутворення. Однак, суттєвим недоліком усіх витратних методів ціноутворення є неврахування можливих дій конкурентів на зовнішньому ринку, посередницької ланки та кінцевих споживачів. Такий підхід до виконання стратегічних маркетингових завдань та неправильно застосований ціновий механізм досить часто спричиняє втрату підприємством частки конкурентного ринку.

На нашу думку, вітчизняним підприємствам варто використовувати в своїй діяльності комбінований метод ціноутворення, що полягає в розрахунку ціни за витратним методом і коригується з урахуванням ринкових чинників, таких як попит, рівень конкуренції, сприйняття цінності товару тощо.

Висновки. З початком повномасштабного вторгнення росії в Україну, зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств зазнала серйозних змін. Експорт товарів впав приблизно на 30%, порівняно з аналогічним періодом 2021 року, а імпорт – на 20%. Ринок збуту товарів зазнав структурних змін. Однак, за більш ніж вісім місяців війни українська промисловість поступово адаптується до роботи у воєнних умовах.

Вирішальним чинником при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства є ціна. Ефективне маркетингове ціноутворення є запорукою успішної діяльності підприємства на іноземному ринку, що дає змогу досягнути поставлених цілей. Авторами систематизовано фактори, що впливають на процес маркетингового ціноутворення при здійсненні ЗЕД. Виявлено, що однією з основних проблем, з якою стикаються підприємства-суб'єкти ЗЕД у діяльності з іноземними контрагентами, є відсутність ефективної системи стимулювання іноземних покупців. Тому авторами пропонується впровадження системи знижок для підвищення ефективності їхньої діяльності. Зазначається, що сучасні суб'єкти господарювання не мають досить ефективних практичних та методичних підходів до процесу становлення цін у довгостроковій перспективі. Найпопулярнішим методом ціноутворення на практиці є витратний метод.

Для подолання зазначених проблем, а також для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, вітчизняним компаніям варто використовувати комбінований метод ціноутворення, що дасть змогу врахувати більшість ціноутворюючих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Представлені результати дослідження можуть бути використані для формування ефективної цінової стратегії підприємств при здійсненні ЗЕД.

Список використаних джерел:

1. Чиркова Ю.Л., Квасниця В.М. Цінова стратегія суб'єктів ЗЕД в Україні: особливості формування та напрями розвитку. *Економічний простір.* 2021. Вип. 171. С. 47–51. URL: https://doi.org/10.32782/2224-6282/171-8 (дата звернення: 01.11.2022).
2. Талавіра Є. Сучасні тенденції регулювання ЗЕД підприємств в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3355 (дата звернення: 01.11.2022).
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України. URL: https://ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 01.11.2022).
4. Мірошниченко Б., Гордійчук Д. А що в нас з експортом та імпортом? Як Україна торгує в умовах війни. *Економічна правда.* 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/25/684674 (дата звернення: 02.11.2022).
5. Імпорт та експорт по-українськи: що купувала та продавала Україна в 2022 році. *Фокус.* 2022. URL: https://focus.ua/uk/economics/532893-import-i-eksport-po-ukrainski-chto-pokupala-i-prodavala-ukraina-v-2022-godu (дата звернення: 02.11.2022).
6. Павлиш О. Експорт в ЄС перевищує довоєнний рівень. *Економічна правда.* 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/29/692003/ (дата звернення: 02.11.2022).
7. Прокопишин О.С., Харина О.І. Ціноутворення у сфері зовнішньоекономічної діяльності. *Обліково-аналітичне забезпечення інноваційого розвитку економіки:* матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 14–15 березня 2018 року. Львів : ЛНАУ, 2018. С. 354–357.
8. П'ятак І.В. Ціноутворення та фактори впливу на становлення цінової політики. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.* 2012. № 4 (20) С. 130–134. URL: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/29.pdf (дата звернення: 03.11.2022).
9. Білошкурська Н.В. Фактори і критерії маркетингового ціноутворення. Збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції у заочній формі «*Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України*», 26 лютого 2015 року. Умань. 2015. С. 13–14.
10. Безпалько О.В., Гаврилова Т.В., Скригун Н.П. Цілі ціноутворення та їх вплив на вибір методу встановлення ціни. *Економічний простір.* Дніпропетровськ : ДНУ. 2011. № 54. С. 145–150.

References:

1. Chyrkova Y.L., Kvasnytsia V.M. (2021) Cinova strategiya sub'yektiv ZED v Ukrayini: osoblyvosti formuvannya ta napryamy rozvy`tku [Price strategy of fea subjects in Ukraine: features of formation and development prospects]. *Ekonomichny`j prostir* [Economic space], vol. 171, pp. 47–51. Available at: https://doi.org/10.32782/2224-6282/171-8 (accessed 01 November 2022).
2. Talavira E.V. (2014) Suchasni tendenciyi regulyuvannya ZED pidpryyemstv v umovax globalizaciyi [Current trends regulation of foreign trade enterprises in the context of globalization]. *Efektyvna ekonomika* [Efficient economy], (electronic journal), no. 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3355 (accessed 01 November 2022).
3. Tovarna struktura zovnishnoyi torgivli Ukrayiny [Commodity structure of foreign trade of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 01 November 2022).
4. Miroshnychenko B., Gordiychuk D. (2022) A shho v nas z eksportom ta importom? Yak Ukrayina torguye v umovax vijny [And what about our export and import? How Ukraine trades in conditions of war]. *Ekonomichna pravda* [Economic truth] (electronic journal). Available at: https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/25/684674 (accessed 02 November 2022).
5. Import ta eksport po-ukrayinsky: shho kupuvala ta prodavala Ukrayina v 2022 roci [Import and export in Ukrainian: what Ukraine bought and sold in 2022]. *Fokus* [Focus] (electronic journal). Available at: https://focus.ua/uk/economics/532893-import-i-eksport-po-ukrainski-chto-pokupala-i-prodavala-ukraina-v-2022-godu (accessed 02 November 2022).
6. Pavlysh O. (2022) Eksport v YeS perevyshhuye dovoyennyj riven [Exports to the EU exceed the pre-war level] *Ekonomichna pravda* [Economic truth] (electronic journal). Available at: https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/29/692003/ (accessed 02 November 2022).
7. Prokopyshyn O.S., Kharyna O.I. (2018) Cinoutvorennya u sferi zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti [Pricing in the field of foreign economic activity]. Proceedings of the *Oblikovo-anality`chne zabezpechennya innovacijogo rozvy`tku ekonomiky* (Ukraine, Lviv, March 14–15, 2018), Lviv: LNAU, pp. 354–357.
8. Pyatak I.V. (2012) Cinoutvorennya ta faktory vplyvu na stanovlennya cinovoyi polityky [Pricing and influencing factors on pricing policy formation]. *Visnyk Berdyanskogo universytetu menedzhmentu i biznesu* [Bulletin of the Berdyan University of Management and Business], no. 4 (20), pp. 130–134. Available at: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/29.pdf (accessed 03 November 2022).
9. Biloshkurska N.V. (2015) Faktory i kryteriyi marketyngovogo cinoutvorennya [Factors and criteria of marketing pricing]. Proceedings of the *Priorytety rozvytku nacionalnoyi ekonomiky v umovax yevrointegraciyi Ukrayiny* (Ukraine, Uman, February 26, 2015), Uman, pp. 13–14.
10. Bezpalko O.V., Gavrilova T.V., Skrygun N.P. (2011) Cili cinoutvorennya ta yix vplyv na vybir metodu vstanovlennya ciny [Pricing objectives and their influence on the choice of pricing method]. *Ekonomichnyj prostir* [Economic space]. Dnipropetrovsk: DNU, no. 54, pp. 145–150.

УДК 336.2
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-10

Кувалдіна О.О.
аспірантка,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4133-9206

Kuvaldina Olha
Institute of Industrial Economics of National Academy of Sciences of Ukraine

ПОДАТКОВИЙ РОЗРИВ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ: ЧИННИКИ ТА ОЦІНКА

Контроль за дотриманням податкового законодавства головним чином покладений на уряди країн, які можуть використовувати різні інструменти для моніторингу за сплатою основних бюджетоутворюючих податків, серед яких податок на прибуток підприємств. Отримання надходжень з податку на прибуток підприємств має багато невизначеностей та загроз, враховуючи технологічний прогрес та можливості міжнародних компаній вести бізнес у всьому світі. Тому саме всередині країн є найбільше можливостей для мобілізації податкових ресурсів шляхом підвищення рівня дотримання податкового законодавства та усунення чи зменшення податкового розриву. У статті розглянуто передумови та причини виникнення податкового розриву, обгрунтовано важливість аналізу податкових прогалин, найбільш поширені підходи до оцінки податкового розриву, а також на прикладі таких країн, як США, Великобританія та Канада узагальнено міжнародний досвід з аналізу податкових розривів податку на прибуток підприємств.

Ключові слова: *податковий розрив, податок на прибуток підприємств, недотримання податкового законодавства, ухилення від сплати податків, контроль за оподаткуванням.*

CORPORATE INCOME TAX GAP: FACTORS AND ASSESSMENT

Control over compliance with tax legislation is mainly entrusted to the governments of countries, which can use various instruments to monitor payment of main budget-forming taxes, including corporate income tax. There are many uncertainties and threats to corporate tax revenue, given recent technological advances and current abilities of international companies to do business around the world.Therefore, it is within countries that there are the greatest opportunities for mobilizing tax resources by increasing the level of compliance with tax legislation and eliminating or reducing the tax gap. Based on the results of the analysis of tax gaps in the income tax, it is possible to develop new relevant directions for improving tax policy and tax administration within the country. The article examines the prerequisites and factors that lead to the emergence of a tax gap, substantiates the importance of control and assessment of tax gaps. The meaning and difference between gross and net tax gap is specified. The main approaches to assessing tax gaps are considered – bottom-up approach and top-down approach. The main approaches to assessing tax gaps are considered – bottom-up approach and top-down approach. The differences, features of application and shortcomings of these methods, necessary conditions and elements for applying the chosen approach and sources of information, such as requests, information about taxpayers, data comparison, data of tax audits, are analyzed. The two main goals of the tax gap assessment were considered, namely, the improvement of tax policy, which is related to the "top-down" method, and the improvement of administration of the corporate income tax. At the same time, the use of the results of the assessment of the tax gap depends on the approach used to calculate the corporate income tax. International experience in assessing the size and structure of the tax gap from the corporate income tax is summarized based on the examples of such countries as Great Britain, Canada and the USA, which conduct tax gap analysis to improve fiscal legislation and reduce the level of the tax gap.

***Keywords*:** *tax gap, corporate income tax, tax noncompliance, tax avoidance, tax control.*

***JEL classification*:** *H20, H26*

Постановка проблеми. Контроль за дотриманням податкового законодавства в сучасних умовах зіштовхується з рядом проблем, викликаних глобалізацією та цифровізацією. І якщо донедавнього часу проблема недоотримання податкових надходжень була предметом дискусій всередині країн, з розвитком цифровізації та посилення міжнародного обміну інформацією, вона вийшла на світовий рівень. Оскільки одним із індикаторів ефективності податкової системи є податковий розрив, його оцінка є важливою для прийняття рішень щодо податкового регулювання та реформування. На відміну від ПДВ, оцінка податку на прибуток підприємств є менш поширеною, проте податок на прибуток має значний фіскальний потенціал, а тому контроль за його вчасною і повною сплатою платниками має важливе значення для наповнення державних бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання податкового розриву у своїх працях висвітлювали вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як Мак-Манус Дж., Уоррен Н., Тодер Е., Уеда Ю., Фролова Н., Славкова О., Гордієнко М., Вишневський В., Вдовиченко А. та інші. Дж. Мак-Манус та Н. Уоррен розглядали теоретичну сутність податкового розриву як різниці між законодавчо визначеною теоретичною податковою відповідальністю платника та доходами, які фактично зібрані. Також науковці вивчали чинники, які призводять до податкових розривів [1, с. 61]. О. Славкова та М. Гордієнко здійснювали огляд міжнародної практики аналізу податкових розривів та огляд українського законодав-

© Кувалдіна О.О., 2022

ства на предмет відповідності законодавству ЄС щодо прозорості сплати податків [8]. Роботи Н. Фролової присвячуються питанню податкового розриву з податок на прибуток, методів, які застосовуються для його оцінки [5]. Ю. Уеда розробив методичний підхід для аналізу податкового розриву Revenue Administration – Gap Analysis Program (RA-GAP), який наразі використовується країнами для оцінки їх податкових розривів [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання наявності податкових розривів з податку на прибуток підприємств та впливу їх на державний бюджет потребує формування комплексного розуміння чинників, які спричиняють такі розриви, а також методів аналізу, які можуть бути застосовані. Незважаючи на те, що наразі існує багато наукових праць на цю тематику, теоретичні питання залишаються об'єктом дискусій та існує потреба в систематизації знань щодо податкових розривів з метою формування комплексного підходу щодо їх аналізу та зменшення.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних підходів щодо податкового розриву з податку на прибуток, методів його оцінки та узагальненні зарубіжного досвіду аналізу податкових розривів з податку на прибуток підприємств.

Виклад основного матеріалу. За своїм економічним змістом податковий розрив (англ. – tax gap) полягає в різниці між податками, які повинні бути стягнені відповідно до чинного законодавства, і фактично сплаченими податками. В широкому розумінні терміну, податковий розрив можна трактувати як різницю між потенційними доходами від основної економічної діяльності та фактично отриманими доходами. Виходячи з цього визначення, податковий розрив можна розкласти на два основні компоненти: вплив невиконання (прогалини, викликані недотриманням чинного податкового законодавства) та вплив вибору політики (прогалини в податковій політиці) [2, с. 7].

Податковий розрив може бути наслідком як умисних, так і неумисних дій платників податків. Чинниками, які призводять до виникнення податкового розриву, є основні компоненти недотримання податкового законодавства – тіньова економіка, штучне заниження доходів та завищення витрат, незнання зобов'язань щодо подання, звітності та оплати, банкрутство та інші форми неплатоспроможності тощо. Рівень податкового розриву не повністю підлягає контролю з боку урядів країн, оскільки на податковий розрив можуть впливати економічні події чи зміни податкового законодавства. Результатом збільшення податкового розриву є розмивання податкової бази та зменшення податкових надходжень, в тому числі й з податку на прибуток як одного з основних податків.

Протягом останніх п'яти-семи років зростає зацікавленість країн до аналізу податкових прогалин, зокрема щодо ПДВ та податку на прибуток. Низка країн, наприклад Швеція, Фінляндія, Польща, здійснивши такий аналіз, покращили податкове законодавство та знизили рівень податкового розриву. Разом з тим, більшість урядів досі не моніторять податковий розрив, з причин невпевненості щодо достовірності та надійності оцінок, відсутності вихідних даних і невизначеності методологічних питань, побоювань створити незручності для платників податків [3].

Аналіз розривів з податку на прибуток підприємств може проводитися з різних причин, зокрема [4, с. 17]:

– оцінка розміру збитків з податку на прибуток підприємств;

– ідентифікація складових дефіциту податку на прибуток підприємств та причин збитків у податковій системі;

– аналіз ефективності податкової системи, тобто її належної організації та функціонування;

– моніторинг податкової поведінки бізнесу, великих корпорацій та їх керівників;

– надання вхідних даних для оцінки продуктивності податкового адміністрування;

– порівняння продуктивності функціонування податкових адміністрацій з ефективністю фіскальних органів інших країнах (за умови, що результати аналізу розраховані відповідно до однакової методології);

– допомога в управлінні ризиками комплаєнсу в податковій системі.

Моніторинг та оцінка податкового розриву з податку на прибуток дозволяє виявити напрямки вдосконалення податкової політики та адміністрування податків. Слід зауважити, що використання результатів оцінки розриву залежить від методу, який був застосований для розрахунку податку на прибуток підприємств. При виборі методу оцінки податкового розриву потрібно враховувати, для яких цілей така оцінка проводиться, адже залежно від обраного методу аналізу розриву податку на прибуток, результати надаватимуть різну інформацію – наприклад, слугувати лише вказівкою на втрачений дохід від податку на прибуток або надавати інформацію про конкретні компоненти розриву податку на прибуток і причини таких втрат.

Оцінка розмірів податкових прогалин у розвинених країнах в більшості випадків базується на даних із декларацій доходів та звітності платників. Для вимірювання податкового розриву можуть використовуватися два підходи визначення потенційної суми доходів від податку на прибуток, а саме [5, с. 127]: «знизу-вгору» та «згори-донизу».

Прямий метод або метод «знизу-вгору» (англ. *bottom-up approach*), який поширений в Австралії, США та Великій Британії. Особливістю та водночас недоліком даного методу є те, що він дозволяє оцінити податковий розрив на мікрорівні чи для певної категорії або сектору підприємств, оскільки оцінка розриву проводиться з використанням вибіркових даних аудиту певної категорії платників податків, з подальшим перенесенням на більшу кількість компаній.

Для застосування підходу використовуються різні джерела інформації, такі як запити, інформація про платників податків, зіставлення даних, дані податкових перевірок (на випадково сформованих або за результатами діяльності податкових органів), контроль і перевірки відповідності, анкети та опитування. Отримані дані, які стосуються конкретного компонента податкового розриву або групи платників податків, можна використовувати для висновків щодо всієї сукупності. Репрезентативність вибірки залежить від її випадковості. Якщо вибірка репрезентативна, отримані висновки екстраполюються до всього сегменту, який така вибірка представляє. Якщо вибірка не є репрезентативною, отримані результати лише платників податків або компонентів податкового роз-

риву з такими ж характеристиками, що й аналізована група [4, с. 36].

Непрямий метод або метод «згори-донизу» (англ. *top-down approach*), який використовується для аналізу податкових розривів на макрорівні. В основі цього методу лежить використання даних статистичних даних на рівні держави – звітів, оглядів, статистики державних фінансів тощо. На противагу прямого методу, метод «згори-донизу» не дозволяє оцінити податковий розрив конкретної вибірки підприємств, не дає детальної інформації щодо розподілу податкового розриву між секторами, географічними районами чи категоріями підприємств за розміром, проте дає змогу отримати показники для певних видів економічної діяльності чи секторів економіки.

Для можливості застосування методу «згори-донизу» необхідним є два основних елементи: наявність відповідних вихідних даних (наприклад, даних національного рахунку), які не залежать від податкових органів та можливість трансформувати ці дані в теоретичні податкові зобов'язання.

Податковий розрив може бути представлений до та після контролю за результатами дотримання правил оподаткування платниками, у зв'язку з чим виділяють валовий і чистий податковий розрив. Валовий розрив являє оцінку податкового розриву, отриману до проведення податковими адміністраціями дій щодо дотримання законодавства та збору податків, тобто різниця між сумою теоретично можливих податків та сплаченими платниками добровільно. Чистий податковий розрив – оцінка податкового розриву після віднімання сум податків, стягнутих за результатами контрольної діяльності податкових органів. [6, ст. 18].

Як зазначалось вище, одною з основних цілей проведення оцінки податкового розриву є удосконалення податкової політики та пов'язано з методом «згори-донизу». Незважаючи на те, що аналіз податкового розриву з податку на прибуток не є достатньо точним чи своєчасним, він надає інформацію, яка допомагає зрозуміти довгострокову ефективність податкової системи; допомагає оцінити та моніторити вплив адміністративних чи законодавчих змін на розмір доху від податку на прибуток; виявити основні способи уникнення та/або ухилення від сплати податків; ідентифікувати стратегії податкової політики, які є найефективнішими для зменшення розриву з податку на прибуток тощо.

Розглядаючи мету покращення адміністрування податків, вона пов'язана переважно з методом «знизу-вгору» та забезпечує: подолання розриву з податку на прибуток між сегментами платників податків, секторами тощо; розуміння причин та сегментів втрат доходів з податку на прибуток; формування вхідних даних для аналізу ризиків, перегляду критеріїв відбору платників податків з вищим і меншим рівнем ризику з метою чіткішого розуміння поведінки платників податків; поштовх для розробки заходів для боротьби з тіньовою економікою.

Служба внутрішніх доходів США (англ. – the Internal Revenue Service (IRS)) оцінює розмір і структуру податкового розриву з 1979 року. До 1989 року для аналізу використовували дані щодо дотримання податкового законодавства, зібрані за допомогою Програми вимірювання відповідності платників податків (англ. – Taxpayer Compliance Measurement Program (TCMP)). Дані для аналізу збирались під час комплексних перевірок платників податків, під час яких платники повинні були надати підтверджуючі документи податкової декларації. У 2000 році на заміну цього методу була введена Національна дослідницька програма (англ. – the National Research Program (NRP)) [7].

Щодо досвіду Канади, уряд країни у 2016 році зобов'язався оцінити розрив федерального оподаткування, для чого було створено спеціальний підрозділ Агентства доходів Канади для вивчення та публікації серії звітів щодо компонентів розриву податків. Опублікований у 2022 році звіт про податковий розрив Агентства доходів Канади містить оцінки та ключові висновки за період включно до 2018 податкового року. Протягом 2014–2015 фінансових років до 2018–2019 рр. податкові надходження Канади зросли з 236,6 мільярда доларів до 271,8 мільярда доларів. При цьому разом зі збільшенням федеральних податкових надходжень країни зростав і потенційний федеральний податковий розрив. При цьому Агентство доходів Канади підтримує показник федерального чистого податкового розриву на рівні близько 9% податкових надходжень. Це стало можливим завдяки тому, що заходи, введені Агентством доходів щодо обов'язковості дотримання законодавства та стягнення податків призвели до зменшення валового податкового розриву в середньому на 39% до 45% протягом 2014–2018 податкових років. Ці заходи мали значний вплив на прогалини з податку на прибуток підприємств, зменшивши валовий податковий розрив у середньому на 48% до 59% протягом 2014–2018 рр. [9].

За даними уряду Великобританії за період з 2020 р. по 2021 р. розрив з податку на прибуток підприємств оцінюється в 9,0% від загальної суми теоретичних зобов'язань платників. Між податковими періодами з 2005 р. по 2006 р. та з 2020 р. по 2021 р. відбулося скорочення податкового розриву з податку на прибуток з 11,3% до 9,0%. У період 2014–2015 рр. податковий розрив був загалом стабільним. Якщо розглядати рівень податкового розриву в розрізі категорій підприємств відповідно до їх розміру (малі, середні, великі), найменший відсоток податкового розриву за період 2020–2021 рр. характерний для великих підприємств – 2%, найбільший відсоток – для малих підприємств – 19%, показник, характерний для середніх підприємств, становить 10% [10].

Висновки. Формування податкових розривів, в тому числі з податку на прибуток підприємств, виникає внаслідок недосконалостей фіскального законодавства, розвитку тіньової економіки, корупції, специфіки та складності податкової системи країни та інших чинників. Частина країн здійснює ряд ініціатив щодо подолання податкових розривів з податку на прибуток підприємств, моніторинг податкових прогалин і, вживаючи відповідних заходів у відповідь на отримані результати, досягає позитивного ефекту щодо зменшення таких недоотриманих надходжень.

Досвід країн, які здійснюють оцінку недоотриманих надходжень з податку на прибуток підприємств, показує, що регулярний контроль податкових розривів та оприлюднення їх результатів формують більш глибоке розуміння причин та компонентів податкового розриву. Відповідно, на основі отриманої інформації

уряди країн можуть спрямувати свої заходи на подолання чи зменшення таких прогалин. Оскільки дані про податкові розриви свідчать про ступінь результативності роботи фіскальних органів країни, рівномірності та справедливості застосування податкового законодавства для усіх категорій підприємств та бізнесів, це може бути дієвим інструментом для контролю за податковими надходженнями з одного боку, та формування ефективних податкових адміністрацій з іншого боку.

Список використаних джерел:

1. McManus Jacqui, Warren Neil. The Case for Measuring Tax Gap. eJournal of Tax Research. 2006. № 4 (1). URL: http://classic.austlii.edu.au/au/journals/eJlTaxR/2006/3.html (дата звернення: 28.09.2022).
2. Ueda J. Estimating the Corporate Income Tax Gap: The RA-GAP Methodology. *International Monetary Fund.* 2018. P. 32.
3. Evans C., Lang M., Pistone P. Rust A., Schuch J. Staringer C. Improving Tax Compliance in a Globalized World. WU Tax Law and Policy Series. 2018. P. 940. URL: https://www.ibfd.org/shop/book/improving-tax-compliance-globalized-world.
4. European Commission Directorate-General Taxation and Customs Union. The concept of tax gaps. Report II: Corporate Income Tax Gap Estimation Methodologies by Fiscalis Tax Gap Project Group (FPG/041). Brussels. 2018. P. 104. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2018-07/tgpg-report-on-cit-gap-methodology_en.pdf#page=18&zoom=100,90,392 (дата звернення: 18.10.2022).
5. Фролова Н. Оцінка податкового розриву по податку на прибуток у контексті розширення фіскального простору. *Економіка і прогнозування*. 2021. № 1. С. 125–141.
6. Вдовиченко А.М., Зубрицький А.І. Податкові розриви: теорія та можливості імплементації в Україні. *Економіка та держава*. 2013. № 8. С. 17–21.
7. Congressional Research Service. Federal Tax Gap: Size, Contributing Factors, and the Debate Over Reducing It. 2021. URL: https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11887 (дата звернення: 08.10.2022).
8. Славкова О., Гордієнко М. Корпоративні правовідносин та податкові розриви: теоретичний підхід. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2019. № 4 (82). С. 3–6.
9. Tax Gap: A brief overview. *Government of Canada.* URL: https://www.canada.ca/en/revenue-agency/programs/about-canada-revenue-agency-cra/corporate-reports-information/tax-gap-overview.html (дата звернення: 18.09.2022).
10. Tax gaps: Corporation Tax. *UK Government.* URL: https://www.gov.uk/government/statistics/measuring-tax-gaps/5-tax-gaps-corporation-tax (дата звернення: 30.09.2022).

References:

1. McManus Jacqui, Warren Neil. (2006) *The Case for Measuring Tax Gap*. eJournal of Tax Research. 2006. 4 (1). URL: http://classic.austlii.edu.au/au/journals/eJlTaxR/2006/3.html (accessed September 28, 2022)
2. Ueda J. (2018) *Estimating the Corporate Income Tax Gap: The RA-GAP Methodology*. International Monetary Fund. P. 32.
3. Evans C., Lang M., Pistone P. Rust A., Schuch J. Staringer C. (2018) *Improving Tax Compliance in a Globalized World*. WU Tax Law and Policy Series. P.940 URL: https://www.ibfd.org/shop/book/improving-tax-compliance-globalized-world.
4. European Commission Directorate-General Taxation and Customs Union (2018) The concept of tax gaps. Report II: Corporate Income Tax Gap Estimation Methodologies by Fiscalis Tax Gap Project Group (FPG/041). Brussels. P. 104. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2018-07/tgpg-report-on-cit-gap-methodology_en.pdf#page=18&zoom=100,90,392 (accessed October 18, 2022).
5. Frlova N. (2021) Otsinka podatkovoho rozryvu po podatku na prybutok u konteksti rozshyrennia fiskalnoho prostoru [Corporate income tax gap estimation in the context of development of fiscal space]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no 1, pp. 125–141.
6. Vdovychenko A.M., Zubrytskyi A.I. (2013) Podatkovi rozryvy: teoriia ta mozhlyvosti implementatsii v Ukraini [Tax gap; theory and opportunities for implementation in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava,* no. 8, pp. 17–21.
7. Congressional Research Service (2021) Federal Tax Gap: Size, Contributing Factors, and the Debate Over Reducing It. URL: https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11887 (accessed October 08, 2022).
8. Slavkova O., Hordiienko M. (2019) Korporatyvni pravovidnosyn ta podatkovi rozryvy: teoretychnyi pidkhid [Corporate legal relations and tax gaps: the theoretical approach]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu,* no. 4 (82), pp. 3–6.
9. Tax Gap: A brief overview. *Government of Canada.* URL: https://www.canada.ca/en/revenue-agency/programs/about-canada-revenue-agency-cra/corporate-reports-information/tax-gap-overview.html (accessed September 18, 2022).
10. Tax gaps: Corporation Tax. *UK Government.* URL: https://www.gov.uk/government/statistics/measuring-tax-gaps/5-tax-gaps-corporation-tax (accessed September 30, 2022).

УДК 336.273:51-7+338.27
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-11

Хома І.Б.
доктор економічних наук., професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3737-1601

Антощук І.А.
здобувач другого рівня вищої освіти,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2103-2162

Khoma Iryna, Antoshchuk Illia
Lviv Polytechnic National University

ОВДП ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА МОНЕТАРНЕ ТА ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню впливу облігацій внутрішньої державної позики на механізми монетарного та фіскального державного регулювання в Україні. Досліджено сучасний стан ринку ОВДП в Україні та визначено основні чинники, що впливають на формування попиту на ці цінні папери. Також проаналізовано динаміку середньозваженої дохідності гривневих ОВДП за останні п'ять років та виявлено головні чинники, що впливали на її динаміку. За допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона було розраховано його значення і визначено взаємозв'язок між дохідністю гривневих ОВДП та розміром облікової ставки НБУ. Наступним кроком було визначено роль дохідності ОВДП у механізмі монетарного регулювання, і на основі цього був змодельований цикл, який починається зі зміни облікової ставки і закінчується при зміні темпу інфляції під впливом проміжних факторів. Було проведено прогнозування дохідності гривневих ОВДП за допомогою однофакторного рівняння регресії, беручи за основу прогнозовані Національним банком дані облікової ставки. Останнім елементом дослідження стало визначення взаємозв'язку між динамікою дохідності ОВДП та курсу гривні/долара США. На основі проведеного аналізу розраховано значення коефіцієнта кореляції Пірсона між цими показниками для різних значень часових лагів, і визначено, що найбільшого свого значення коефіцієнт досягає при часовому лазі в 10 місяців.

Ключові слова: *облігації внутрішньої державної позики, облікова ставка НБУ, валютний курс, інфляція, монетарне регулювання, дохідність ОВДП, фіскальні інструменти.*

DGLB AS AN INSTRUMENT OF INFLUENCE ON MONETARY AND FISCAL REGULATION IN UKRAINE

The article is devoted to the study of the impact of domestic government loan bonds on the mechanisms of monetary and fiscal state regulation in Ukraine. The relevance of this study was to investigate how government bonds affect the instruments of fiscal and monetary policy, as well as to find out how promising the development of the government bond market in Ukraine is, especially in the current conditions of crisis and instability. The object of the study is the processes of influence of domestic government loan bonds on the mechanism of monetary regulation in Ukraine. The subject of the study is the theoretical and methodological provisions for determining the impact of domestic government loan bonds on monetary and fiscal policy in Ukraine. The current state of the DGLB market in Ukraine was investigated and the main factors affecting the formation of demand for these securities were determined. The dynamics of the weighted average yield of hryvnia government bonds over the past five years were also analyzed and the main factors affecting its dynamics were identified. Using Pearson correlation coefficient, the value was calculated and the correlation between the yield of government bonds and the value of the discount rate of the National Bank of Ukraine was determined, the value of the coefficient indicates the existence of a strong direct correlation between these indicators. The next step was to determine the role of the yield of DGLB in the mechanism of monetary regulation, and based on this a cycle was modelled which begins with a change in the discount rate, passes through a change in the demand for DGLB, and ends when the rate of inflation changes under the influence of previous factors. Thus, it was proven that with an unchanged supply of foreign currency, due to the increase in demand for hryvnia government bonds from non-residents, the rate of inflation slows down. Also, forecasting of the yield of government bonds was carried out using a one-factor regression equation, taking as a basis the data of the discount rate forecasted by the National Bank. The last element of the study was the determination of the correlation between the dynamics of DGLB yields and the hryvnia to US dollar exchange rate. Based on the analysis, the value of the Pearson correlation coefficient between these indicators was calculated for different values of time lags, and it was determined that the coefficient reaches its highest value with a time lag of 10 months.

Keywords: *domestic government loan bonds, NBU discount rate, exchange rate, inflation, monetary regulation, yield of DGLB, fiscal instruments.*

JEL classification**:** *E31, E58, E69, H60*

Постановка проблеми. Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) є державними цінними паперами, що емітуються Міністерством фінансів України та розміщуються на внутрішньому фондовому ринку України. Ці фінансові інструменти належать інвестору і підтверджують його право на отримання коштів, а саме номінальної вартості облігацій та нарахованих за ними відсотків у встановлений термін. ОВДП є основним фінансовим інструментом на фондовому ринку України і складає його левову частку. Їхню роль і

© Хома І.Б., Антощук І.А., 2022

вплив на різноманітні економічні та фінансові процеси в державі складно переоцінити, адже вони напряму впливають та залежать від основних монетарних та фіскальних інструментів, що діють в Україні. Спробуємо виявити вплив облігацій внутрішнього державної позики на монетарну та фіскальну політику України, використовуючи значення дохідності гривневих ОВДП, а також такі фінансові категорії, як облікова ставка та валютний курс.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу облігацій внутрішньої державної позики на економічний розвиток нашої держави порушувалося багатьма науковцями та спричиняло низку дискусій на цю тему. Зокрема Діденко Л.В. та Чорна І.О. [1] розкривають роль ОВДП як надійного фінансового інструмента інвестування в економіку України. Оскільки державні облігації складають левову частку усього фондового ринку України, дослідження рівня їх поширення та розвитку також є одним із пріоритетних завдань фахівців, таким чином Прилуцький А.М. [2], Окунева О.В. та Погребна А.С. [3] дослідили, які перспективи має ринок ОВДП в Україні, а Антонюк Н.А. [4] та Ватаманюк-Зелінська У. [5] проаналізували динаміку ринку ОВДП та їх функціонування на вітчизняному ринку фінансових послуг. ОВДП є одним із основних внутрішніх інструментів, за допомогою яких держава залучає додаткові фінансові ресурси до бюджету для покриття його видатків, тому Кудряшов В.П. [6], Житар М.О., Бєлін В.С. та Оліщук О.Г. [7] дослідили роль ОВДП у формуванні та управлінні державними запозиченнями. Аналізу та порівняльній характеристиці можливостей інвестування в ОВДП та у банківські депозити присвятили свою наукову працю Матвійчук Н., Теслюк С. та Боричевська І. [8]. Філімонова О.Б. та Тараненко Я.О. [9] провели аналіз змін у монетарній політиці держави внаслідок зміни дохідності ОВДП, а Пластун О.Л., Артеменко А.С та Бочкарьова Т.О. [10] дослідили роль такого інструмента фіскальної політики держави, як валютний курс, у забезпеченні функціонування ринку ОВДП в Україні. Незважаючи на те, що тематика розвитку ринку ОВДП в Україні, а також їх вплив на різні сектори економіки, вже достатньою мірою досліджена, однак поява нових зовнішніх факторів, одним із яких є криза, що спричинена повномасштабними військовими діями на території України, внесли свої корективи та зумовили появу нових напрямків досліджень ролі ОВДП у здійсненні державою фіскальних та монетарних функцій, особливо у період воєнного стану.

Метою статті є: виявлення взаємозв'язку між динамікою дохідності гривневих ОВДП та розміром облікової ставки НБУ; визначення взаємозв'язку між динамікою валютного курсу та дохідності гривневих ОВДП й обґрунтування впливу дохідності гривневих ОВДП на механізм монетарного регулювання НБУ.

Виклад основного матеріалу. Питання забезпечення фінансової стабільності та фінансування державного боргу останніми роками все частіше порушується науковцями та спричиняє дискусії на цю тему. Роль різних чинників, що впливають на стійкість економіки та фінансового сектору оцінюється по-різному. Одним із важливих інструментів як фіскальної, так і монетарної політики є облігації внутрішньої державної позики. Проблема забезпечення фінансової стійкості та стабільності у нашій державі особливо загострилася із початком повномасштабних військових дій на території України в кінці лютого 2022 року. Велика територія нашої держави опинилася під тимчасовою окупацією, що спричинило зупинку роботи багатьох, або ж фактично усіх секторів економіки у цих регіонах. Ще одним негативним чинником впливу на економічний спад стала масова міграція населення за кордон, а також відтік іноземного капіталу через високі ризики, які були наявні на початку повномасштабного вторгнення країни-агресора. Таким чином, всі ці фактори зумовили зокрема зменшення дохідної частини бюджету України.

Однією із функцій облігацій внутрішньої державної позики є покриття бюджетного дефіциту шляхом залучення коштів від інвесторів.

Після запровадження воєнного стану Міністерство фінансів України почало емітувати військові облігації, що є різновидом ОВДП. Головною метою випуску цього виду облігацій стало поповнення дохідної частини державного бюджету, у першу чергу, задля фінансування витрат на оборону.

Попит на державні цінні папери з боку інвесторів залежить не лише від фінансової стабільності в країні, а також більшою мірою від їхньої дохідності, адже при оптимальному співвідношення дохідності і ризику інвестори будуть збільшувати вкладення у той чи інший фінансовий інструмент.

Проаналізуємо динаміку середньозваженої дохідності гривневих ОВДП упродовж 2018–2022 років, результати наведемо у табл. 1.

За результатами аналізу даних, наведених у табл. 1, можемо зробити висновок, що динаміка середньозваженої дохідності гривневих ОВДП не була постійною, та активно змінювалася упродовж досліджуваного періоду. Як бачимо, своїх найбільших значень цей показник досягав у кінці 2018 – на початку 2019 років, а також починаючи із середини 2022 року. Натомість найнижчі значення спостерігались всередині 2020 року.

На динаміку дохідності облігацій внутрішньої державної позики має вплив низка факторів, зокрема розмір облікової ставки Національного банку України, яка встановлюється рішеннями НБУ та величина якої переглядається та змінюється упродовж кожного року кілька разів, залежно від загальної економічної та фінансової ситуації у країні. За допомогою свого найважливішого інструменту Національний банк регулює пропозицію грошей на ринку, а також, в межах політики інфляційного таргетування, намагається не допускати виходу річного рівня інфляції за її допустимі межі 5% (±1%). Тому, якщо інфляція перебуває вище свого цільового рівня, тоді НБУ змушений її стримувати і проводити політику «дорогих грошей» шляхом підняття рівня облікової ставки і навпаки. Дослідимо, якою ж мірою динаміка облікової ставки, як основного інструмента Національного банку, впливала на зміну динаміки дохідності гривневих ОВДП. Для цього розрахуємо коефіцієнт кореляції Пірсона між цими двома показниками за формулою 1. За основу візьмемо щомісячні значення показників від 2018 до вересня 2022 років. Тож, кількість місяців, взятих для проведення розрахунків, становить 57.

Таблиця 1

Динаміка щомісячної середньозваженої дохідності гривневих ОВДП упродовж 2018–2022 років, %

Період	2018	2019	2020	2021	2022
січень	16,11	18,96	9,97	11,29	12,06
лютий	16,34	19,20	9,79	11,52	11,62
березень	17,12	18,76	9,90	10,90	10,96
квітень	16,87	18,60	11,24	11,11	10,92
травень	16,94	17,94	11,15	11,22	10,75
червень	17,29	17,00	10,04	11,55	22,57
липень	17,48	16,67	8,10	11,66	23,06
серпень	17,99	16,04	8,67	11,32	22,84
вересень	18,48	15,12	8,99	12	24,69
жовтень	18,95	15,09	8,98	12,09	-
листопад	18,90	13,17	9,60	11,15	-
грудень	20,00	11,62	11,03	11,34	-
Всього за рік	**17,79**	**16,93**	**10,20**	**11,34**	17,09

Джерело: складено авторами за даними [11]

$$K_{кор.} = \frac{\sum_{i=1}^{57}(x_i - 13,06)(y_i - 14,29)}{\sqrt{\sum_{i=1}^{57}(x_i - 13,06)^2 \sum_{i=1}^{57}(y_i - 14,29)^2}} = 0,95, \quad (1)$$

де $K_{кор}$ – коефіцієнт кореляції;

x_i, y_i – значення параметрів (облікової ставки та дохідності ОВДП).

Таким чином, коефіцієнт кореляції Пірсона, розрахований на основі показників за останніх 57 місяців, становить 0,95. Таке високе значення свідчить про наявність дуже сильного прямого взаємозв'язку між динамікою облікової ставки НБУ та дохідності гривневих ОВДП. Для кращої візуалізації та порівняння динаміки цих показників побудуємо графік, результати якого зобразимо на рис. 1.

На основі аналізу даних, наведених на рис. 1, можемо зробити висновок, що динаміка обох показників дійсно рухалася в однаковому напрямку упродовж досліджуваного періоду. Загалом динаміку цих показників можна умовно поділити на три основні періоди. Перший – від початку 2018 року до середини 2020 року, коли після високих значень облікової ставки та дохідності ОВДП, їхня динаміка почала поступово знижуватися, що було зумовлено зниженням облікової ставки Національним банком України на тлі стабілізації рівня інфляції у цей період. Наступним етапом можна виділити період від середини 2020 року до першої половини 2022 року, коли значення обох показників суттєво не змінювалися лише з незначними коливаннями та загальним зростаючим трендом. І третій період від середини 2022 року, коли рішенням Національного банку від 03.06.2022 року облікова ставка була збільшена від 10 до 25%. Метою такого стрімкого підвищення основної процентної ставки стали такі фактори: прагнення захистити гривневі доходи та заощадження вкладників, підвищення конкурентоспроможності активів, що перебувають у національній валюті, а також стримування високого рівня інфляції, що був наявний станом на середину поточного року. Таким чином, як бачимо із результатів аналізу даних, наведених на рис. 1, разом зі збільшенням облікової ставки, зросла і величина середньозваженої дохідності гривневих ОВДП.

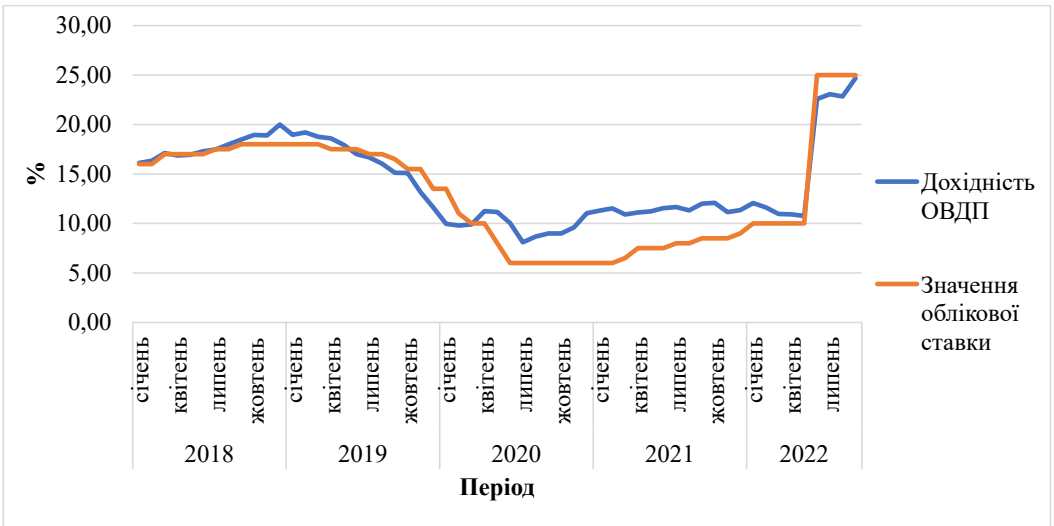

Рис. 1. Динаміка дохідності гривневих ОВДП та розміру облікової ставки НБУ від січня 2018 до вересня 2022 років

Джерело: складено авторами за даними [11]

Варто розуміти, що облігації внутрішньої державної позики є не лише інструментом рефінансування державного боргу та покриття видатків бюджету, але й також одним із монетарних важелів впливу на економічну та фінансову ситуацію у державі.

Спробуємо дослідити, яким чином працює механізм дії ОВДП та як він впливає на механізм монетарного регулювання у нашій державі. Для цього побудуємо схему, яку зобразимо на рис. 2.

Проаналізувавши дані з рис. 2 можемо зробити такі висновки. Як бачимо, механізм дії ОВДП проявляється у їхньому впливі на те, що зі збільшенням розміру облікової ставки зростає і дохідність ОВДП, що спричиняє збільшення попиту на них з боку резидентів та особливо нерезидентів. За результатами зростання інвестицій у ОВДП з боку нерезидентів збільшується пропозиція іноземної валюти в Україні. За таких умов, при стабільній пропозиції національної валюти, гривня зміцнює свої позиції на ринку і валютний курс укріплюється. Це у свою чергу впливає на темп інфляції, який сповільнюється за таких умов. Як уже зазначалось вище, при умові, коли величина індексу інфляції перебуває у цільовому діапазоні або ж не перевищує його, Національний банк України зменшує облікову ставку, тобто проводить політику «дешевих грошей». Таким чином, зниження рівня облікової ставки зумовлює зменшення дохідності державних облігацій, оскільки, як уже було доведено раніше, динаміка цих двох показників взаємопов'язана і має сильний прямий зв'язок. Таким чином, цей механізм йде по колу, і повторюється при проходженні двох циклів і поверненню до початкової точки – встановлення рівня облікової ставки Національним банком.

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно розуміти, які виклики несуть майбутні події та ті чи інші зовнішні чинники. Прогнозування фінансових показників дає змогу зрозуміти напрямок руху та допомагає визначити стратегічні альтернативи задля розроблення ефективного плану дій на найближчий період. Тому, на основі прогнозованих значень облікової ставки, наданих Національним банком, розрахуємо прогнозовані значення розміру дохідності гривневих ОВДП на найближчі 9 кварталів використовуючи однофакторне рівняння регресії (див. формула 2).

$$Y_i = x_i \times 0.7 + 5.15, \quad (2)$$

де Y_i – прогнозовані значення дохідності гривневих ОВДП;

x_i – прогнозовані значення облікової ставки (згідно з даними НБУ).

За результатами побудови моделі однофакторної регресії, використаної для здійснення прогнозування, вдалося отримати наступні значення її параметрів. Коефіцієнт множинної кореляції R становить 0,95. Цей коефіцієнт показує щільність лінійного зв'язку між факторною за залежною змінною. Величина коефіцієнта детермінації R^2 становить 0,90. Така величина даного показника свідчить про те, що у 90% випадків зміна облікової ставки буде призводити до зміни величини дохідності ОВДП, натомість у 10% випадків на зміну динаміки результуючого показника будуть впливати інші фактори. Таким чином, беручи за основу прогнозовані дані облікової ставки НБУ на наступні 9 кварталів та використовуючи рівняння однофакторної регресії, наведене у формулі 2, були отримані наступні прогнозні значення дохідності гривневих ОВДП у відсотках. Результати прогнозування наведемо у табл. 2 та на рис. 3.

За результатами аналізу даних, наведених на рис. 3 та у табл. 2, можемо зробити такі висновки. Насамперед зауважимо, що динаміка облікової ставки, яку спрогнозував Національний банк України, є незміною протягом наступних шести кварталів. Такі значення цього

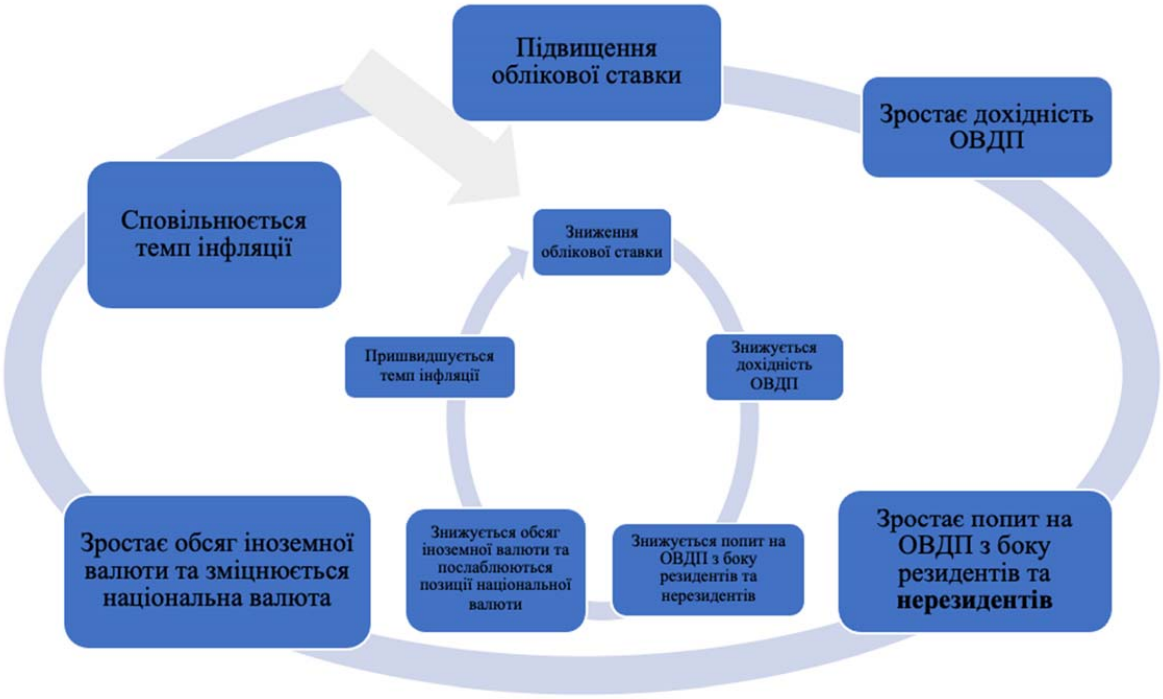

Рис. 2. Вплив дохідності гривневих ОВДП на механізм монетарного регулювання в Україні

Джерело: складено авторами

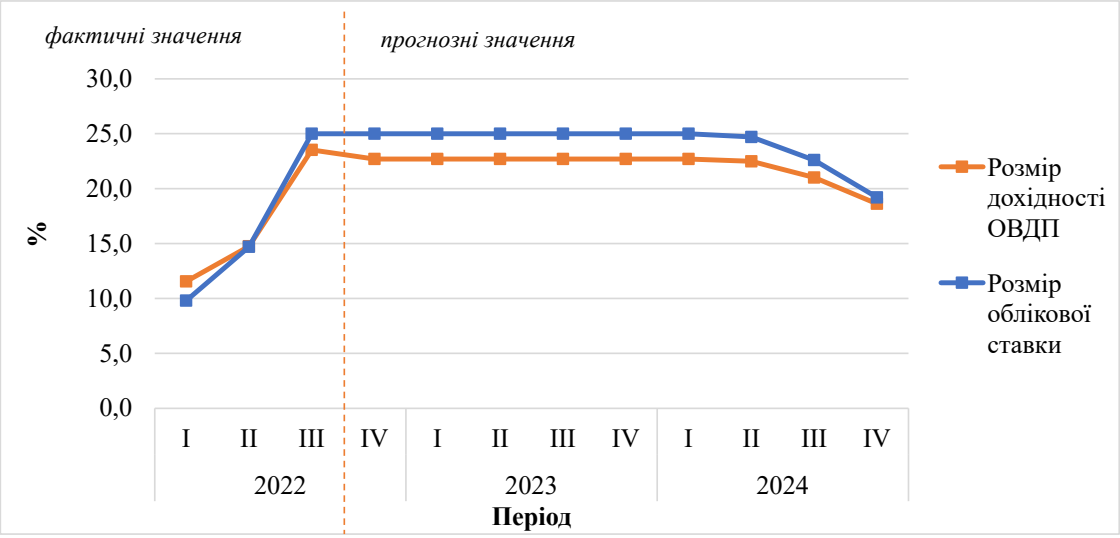

Рис. 3. Динаміка поквартальних прогнозованих значень облікової ставки та дохідності гривневих ОВДП упродовж 2022–2024 років

Джерело: складено авторами за даними [11]

показника свідчать про те, що Національний банк планує продовжувати політику «дорогих грошей» задля стримування темпу інфляції та елімінування негативного впливу економічної та фінансової кризи протягом наступних років. Таким чином, бачимо, що НБУ планує почати поступово знижувати розмір процентної ставки починаючи з другого кварталу 2024 року. Щодо динаміки прогнозованих значень дохідності гривневих ОВДП, то вона рухатиметься в тому ж напрямку, базуючись на результатах прогнозування.

Збільшення обсягу випуску та продажу ОВДП має прямий вплив на банківську діяльність в Україні, оскільки банки виступають інвесторами та посередниками у купівлі державних цінних паперів. Протягом останніх років банківські установи нарощували свої портфелі зокрема і за рахунок інвестування коштів в ОВДП, що позитивно вплинуло на динаміку активів банківських установ. Станом на 25.10.2022 року питома вага облігацій внутрішньої державної позики, що перебувають у портфелях банків, складає 38,57%, а вага Національного банку дорівнює 49,16% [12]. Зараз Національний банк виступає головним депозитарієм для цих цінних паперів, тобто він фактично проводить їхній централізований облік. Щодо залученості банків в операції з ОВДП також варто додати, що ті фінансові установи, які мають відповідну ліцензію для купівлі цінних паперів на первинному чи вторинному ринку, а також мають право здійснювати брокерську і дилерську діяльність, є основними посередниками для фізичних осіб для забезпечення купівлі та продажу ОВДП. Станом на сьогодні в умовах, коли в банківській сфері виникла необхідність поглинути надлишкову гривневу ліквідність банківських установ, а також покращити механізми монетарної трансмісії, одним із потенційних шляхів виходу із цієї ситуації зі сторони Національного банку міг би стати частковий продаж облігацій внутрішньої державної позики із свого портфеля. Такі дії могли би допомогти в подальшому зростанню дохідності ОВДП, а також це дало би змогу фізичним та юридичним особам збільшити суми інвестування в державні облігації, що пожвавить вторинний ринок ОВДП. Таким чином, можна стверджувати, що операції з ОВДП мають прямий вплив на функціонування банківської системи України та на управління її потенційними ризиками, такими як, наприклад, ризик ліквідності та валютний ризик.

Щоб дослідити вплив саме на валютний ризик, наступним кроком аналізу визначимо, яким чином взаємопов'язані такі показники, як валютний курс гривні до долара США та дохідність гривневих ОВДП. Для аналізу динаміки валютного курсу побудуємо табл. 3.

Проаналізувавши дані з табл. 3, можемо зробити наступні висновки. Як бачимо, з початку 2018 року курс національної валюти мав дещо спадну тенденцію, яка продовжилася у 2019 році, і досягла свого мінімуму за аналізований період у грудні 2019 року. Зміцнення позицій курсу національної валюти у цей період можна пояснити насамперед через зниження цін на енергоносії, стабілізації зовнішньоторговельного балансу, а також одним із факторів стало збільшення кількості інвесторів в ОВДП. Важливе місце тут слід виокремити саме чиннику збільшення інвестування в облігації внутрішньої державної позики, особливо з боку іноземних інвесторів. Завдяки надходженню коштів в іноземній валюті вдалося акумулювати значну їх суму для покриття боргів, а також для нарощення суми золотовалютних резервів. На початку 2020 року курс знову почав збільшуватися, одним із факторів цього стала криза, викликана пандемією коронавірусу. Таким чином, протягом 2020–2021 років курс національної валюти коливався в межах від 26 до 28 гривень за 1 долар США. Із початком повномасштабного вторгнення Національний банк України зафіксував значення офіційного валютного курсу на рівні 29,25 грн./дол. США, і згодом підвищив його до рівня 36,57 грн./дол. США.

Таким чином, спробуємо дослідити взаємозв'язок між ставкою дохідності ОВДП та величиною валютного курсу. Насамперед визначимо фактори, які впли-

Таблиця 3

Динаміка щомісячних значень офіційного валютного курсу гривні до долара США упродовж 2018–2022 років

Період	2018	2019	2020	2021	2022
січень	28,43	27,88	24,12	28,22	27,98
лютий	27,17	27,16	24,60	27,88	28,41
березень	26,34	26,86	26,41	27,80	29,25
квітень	26,15	26,81	27,22	27,93	29,25
травень	26,18	26,38	26,81	27,60	29,25
червень	26,20	26,50	26,71	27,24	29,25
липень	26,40	25,75	27,31	27,21	31,85
серпень	27,48	25,25	27,52	26,78	36,57
вересень	28,19	24,77	27,98	26,73	36,57
жовтень	28,13	24,81	28,32	26,37	-
листопад	27,93	24,37	28,31	26,45	-
грудень	27,79	23,61	28,17	27,21	-

Джерело: складено авторами за даними [13]

вали на підвищення попиту на ОВДП, особливо з боку нерезидентів. До них віднесли: низький рівень ризику для інвесторів, враховуючи той факт, що державні цінні папери мають один із найнижчих показників ризику через те, що емітентом виступає держава, також інвестор може втратити свої кошти лише в тому випадку, якщо країна оголосить про свою неплатоспроможність, тобто дефолт. Наступним фактором можна виділити високі значення дохідності ОВДП, якщо порівнювати їх наприклад із депозитними ставками, або відсотковими ставками за іншими видами фінансових інструментів, що робить ОВДП більш фінансово вигідними для інвесторів. Третій фактор, що обумовлює на високий попит на ОВДП – це відсутність оподаткування прибутку, отриманого у вигляді відсотків, податком на доходи фізичних осіб.

Тут варто також порівняти механізм оподаткування з прибутком, отриманим із депозитного вкладу в банку, який обкладається ПДФО та військовим збором. Іншим, не менш важливим чинником, стало приєднання України до міжнародного депозитарію цінних паперів Clearstream [14], що значною мірою спростило доступ нерезидентів до українського ринку цінних паперів. Таким чином, під впливом визначених вище факторів зростатиме попит на облігації внутрішньої державної позики, зокрема і для нерезидентів. Як результат, при підвищенні попиту збільшуватиметься приплив іноземної валюти в країну від нерезидентів, що у свою чергу позитивно впливатиме на зміцнення позиції гривні, однак при стабільній пропозиції національної валюти. Такий механізм доводить наявність взаємозв'язку між підвищенням дохідності ОВДП та зміцненням валютного курсу гривні. Однак варто розуміти, що цей механізм не має миттєвого результату, оскільки дія ефекту збільшення пропозиції іноземної валюти потребує певного проміжку часу, для того, щоб валютний ринок відреагував на ці зміни.

Дослідимо значення коефіцієнта кореляції Пірсона між дохідністю гривневих ОВДП на значеннями валютного курсу, із врахуванням різних варіантів часових лагів. Результати розрахунків наведемо у табл. 4.

Розраховані значення коефіцієнта кореляції Пірсона між динамікою валютного курсу гривні до долара США та дохідністю ОВДП варіюються в залежності від зміни часового лагу. Звичайно варто розуміти, що вплив зміни дохідності ОВДП впливатиме на зміну валютного курсу не відразу, а також варто враховувати й те, що на зміну валютного курсу впливатиме ще ряд інших чинників. Тому, значення коефіцієнта кореляції із різними величинами часового лагу, наведені у табл. 4, свідчать про те, що найбільш сильний обернений зв'язок між цими показниками прослідковується лише через 10 місяців. Таким чином, на основі поданих розрахунків, можемо зробити висновок, що після підвищення рівня дохідності гривневих ОВДП наближено через 10 місяців зміцниться валютний курс гривні до долара у 50% випадків. Від'ємні значення коефіцієнта кореляції свідчать про обернений взаємозв'язок між аналізованими показниками, тобто при зростанні дохідності ОВДП співвідношення гривні до долара США зменшується.

Однак варто врахувати, що на зміну валютного курсу впливає ще низка факторів, зокрема пропозиція національної валюти у державі, рівень політичної та економічної стабільності, рівень золотовалютних резервів країни та інші.

Висновки. За результатами аналізу можна стверджувати: що як на динаміку дохідності ОВДП впливають певні фактори, так само і дохідність державних облігацій впливає на низку інших економічних показників. Таким чином, на нашу думку, доцільним напрямком стратегічного та поточного планування фінансовими інституціями є узгодження своєї політики, а саме:

– Національний банк повинен враховувати й фактор зміни рівня дохідності ОВДП при встановленні того чи іншого розміру облікової ставки;

– Міністерство фінансів також повинно визначати та встановлювати оптимальний розмір дохідності

Таблиця 4

Динаміка значень коефіцієнта кореляції Пірсона між дохідністю ОВДП та валютним курсом гривні до долара США із врахування часових лагів

Період часового лагу:	0 міс.	3 міс.	6 міс.	8 міс.	10 міс.	12 міс.
Значення коефіцієнта кореляції Пірсона:	0,4	-0,12	-0,42	-0,46	-0,5	-0,47

Джерело: складено авторами за даними [11; 13]

державних облігацій, адже від цього, як було доведено, значною мірою залежить динаміка валютного курсу.

Також, за результатами аналізу визначено основні чинники, які повинні бути враховані при формуванні оптимального рівня дохідності ОВДП: необхідність залучення державою додаткових фінансових ресурсів для фінансування бюджетного дефіциту; розмір облікової ставки НБУ; розрахунок майбутніх оптимальних витрат на виплату державою відсотків по ОВДП; швидке реагування та регулювання ринку внаслідок зміни попиту на державні облігації. Спираючись на попередню динаміку річного показника індексу інфляції, а також тенденцію росту розміру облікової ставки протягом цього року, можемо стверджувати, що дохідність державних облігацій й надалі триматиметься на високому рівні, та упродовж наступних 9 кварталів матиме високі значення та почнуть дещо знижуватися починаючи із другої половини 2024 року. Таким чином, якщо враховувати вплив дохідності ОВДП на механізм монетарного регулювання, за таких умов з початком нового циклу темпу інфляції, а отже розмір облікової ставки також знизяться. Однак, роблячи прогноз певних фінансових показників, не варто забувати про кризове становище в державі, викликане веденням повномасштабних військових дій на території України, а також спадом економіки, яке прогнозується в розмірі – 35–40% до кінця поточного року, адже все це напряму впливає на згадані вище фактори. Таким чином подальше дослідження цієї тематики є надзвичайно важливим питанням сьогодення задля визначення оптимального розміру як дохідності ОВДП, так і динаміки інших макроекономічних показників, які також впливають і на їхню дохідність, адже станом на сьогодні державні цінні папери складають левову частку фондового ринку України, і саме вони мають стати міцним фундаментом для його подальшого формування та розвитку.

Список використаних джерел:

1. Діденко Л.В., Чорна І.О. ОВДП як надійний фінансовий інструмент інвестування в економіку України. *Економічні Науки. Облік і Фінанси*. 2019. № 1(15 (57)). С 61–68.

2. Прилуцький А.М. Перспективи ринку ОВДП в Україні. *Економіка, облік, фінанси та право в умовах глобалізації: тенденції та перспективи* : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф 12 верес. 2019 р. Полтава: ЦФЕНД, 2019. С. 38–39.

3. Окунева О.В., Погребна А.С. Державні цінні папери на фондовому ринку України. *Молодий вчений*. 2018 № 10 (1). С. 364–367.

4. Антонюк Н.А. Аналіз динаміки ринку ОВДП в Україні. *Економічні проблеми сталого розвитку* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених імені професора Балацького О.Ф. Україна, Суми, 28–29 квітня 2020 р. Суми. 2020. С. 19–20.

5. Ватаманюк-Зелінська У. Функціонування в Україні ринку державних облігацій внутрішньої позики. *Економіка та суспільство*. 2021. № 30. С. 85–92.

6. Кудряшов В.П. Використання ОВДП в управлінні державними запозиченнями. *Фінанси України*. 2018. № 5. С 22–40.

7. Житар М.О., Бєлін В.С., Оліщук О.Г. Активізація ринку облігацій внутрішньої державної позики як інструменти впливу на економіку України. *Економіка та держава*. 2020. № 12. С. 67–71.

8. Матвійчук Н., Теслюк С., Боричевська І. Банківські депозити та ОВДП як альтернативні об'єкти вкладення коштів. *Економіка та Суспільство*. 2021. № 25. С. 306–314.

9. Філімонова О.Б., Тараненко Я.О. Монетарні наслідки коливання дохідності ОВДП. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8677 (дата звернення: 29.10.2022).

10. Пластун О.Л., Артеменко А.С, Бочкарьова Т.О. Фактор валютного курсу в механізмі функціонування ринку ОВДП в Україні. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія Економіка і управління.* 2020. Том 31 (70). № 3. С. 87–94.

11. Офіційний сайт Національного банку України. Дані статистики фінансового сектору : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial (дата звернення: 29.10.2022).

12. Офіційний сайт Clearstream. «Clearstream to link Ukraine to its network on 27 May 2019» : веб-сайт. URL: https://www.clearstream.com/ clearstream-en/newsroom/190522-1551240 (дата звернення: 29.10.2022).

13. Офіційний сайт Національного банку України. ОВДП, які знаходяться в обігу за номінально-амортизаційною вартістю : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/markets/t-bills (дата звернення: 29.10.2022).

14. Офіційний сайт Національного банку України. Фінансові ринки. Офіційний курс гривні щодо національних валют : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=29.10.2022&period=monthly (дата звернення: 29.10.2022).

References:

1. Didenko L.V., Chorna I.O. (2019) OVDP yak nadiinyi finansovyi instrument investuvannia v ekonomiku Ukrainy [DGLB as a reliable financial instrument for investing in the economy of Ukraine]. *Ekonomichni Nauky. Oblik i Finansy.* no. 1(15 (57)), pp. 61–68.

2. Prylutskyi, A.M. (2020) Perspektyvy rynku DGLB v Ukraini [Prospects of the DGLB market in Ukraine]. Proceedings of the *Ekonomika, oblik, finansy ta pravo v umovakh hlobalizatsii: tendentsii ta perspektyvy (Ukraine, Poltava, September 12, 2020),* Poltava: TsFEND, pp. 38–39.

3. Okuneva, O.V., Pohrebna, A.S. (2018) Derzhavni tsinni papery na fondovomu rynku Ukrainy [State securities on the stock market of Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, vol. 10, no. 1, pp. 364–367.

4. Antoniuk, N.A. (2020) Analiz dynamiky rynku OVDP v Ukraini [Analysis of the dynamics of the DGLB market in Ukraine]. Proceedings of the *Ekonomichni problemy staloho rozvytku: materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii studentiv ta molodykh vchenykh imeni profesora Balatskoho O.F. (Ukraine, Sumy, April 28–29, 2020*), Sumy: SumDU, pp. 19–20.

5. Vatamaniuk-Zelinska, U. (2021) Funktsionuvannia v Ukraini rynku derzhavnykh oblihatsii vnutrishnoi pozyky [Functioning of the market of government bonds of domestic loans in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 30, pp. 85–92.

6. Kudriashov, V.P. (2018) Vykorystannia OVDP v upravlinni derzhavnymy zapozychenniamy [The use of DGLB in the management of state borrowing]. *Finansy Ukrainy*. no. 5, pp. 22–40.

7. Zhytar, M.O., Bielin, V.S., Olishchuk, O.H. (2020) Aktyvizatsiia rynku oblihatsii vnutrishnoi derzhavnoi pozyky yak instrumenty vplyvu na ekonomiku Ukrainy [Activation of the domestic government loan bonds market as instruments of influence on the economy of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12, pp. 67–71.

8. Matviichuk, N., Tesliuk, S., Borychevska, I. (2021) Bankivski depozyty ta OVDP yak alternatyvni ob'iekty vkladennia koshtiv [Bank deposits and DGLB as alternative investment objects]. *Ekonomika ta Suspilstvo*. no. 25, pp. 306–314.

9. Filimonova O. B., Taranenko Ya. O. (2021) Monetarni naslidky kolyvannia dokhidnosti OVDP [Monetary consequences of fluctuating yields of DGLB]. *Efektyvna ekonomika*, no. 2, Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8677 (accessed 29 October 2022).

10. Plastun O. L., Artemenko A. S, Bochkarova T. O. (2020) Faktor valiutnoho kursu v mekhanizmi funktsionuvannia rynku OVDP v Ukraini [The exchange rate factor in the functioning mechanism of the DGLB market in Ukraine]. *Vcheni zapysky TNU im. V. I. Vernadskoho. Seriia Ekonomika i upravlinnia*, vol. 31 (70), no. 3, pp. 87–94.

11. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Dani statystyky finansovoho sektoru [Official website of the National Bank of Ukraine. Statistics of the financial sector]. Available at: https://bank.gov.ua/ua/ statistic/sector-financial (accessed 29 October 2022).

12. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. OVDP, yaki znakhodiatsia v obihu za nominalno-amortyzatsiinoiu vartistiu [Official website of the National Bank of Ukraine. DGLB, which are in circulation at nominal and amortized cost]. Available at: https://bank.gov.ua/ua/markets/t-bills (accessed 29 October 2022).

13. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Finansovi rynky. Ofitsiinyi kurs hryvni shchodo natsionalnykh valiut [Official website of the National Bank of Ukraine. Financial markets. The official exchange rate of the hryvnia in relation to national currencies]. Available at: https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=29.10.2022&period=monthly (accessed 29 October 2022).

14. Ofitsiinyi sait Clearstream. «Clearstream to link Ukraine to its network on 27 May 2019» [Clearstream Official Site. "Clearstream to link Ukraine to its network on 27 May 2019"]. Available at: https://www.clearstream.com/ clearstream-en/newsroom/190522-1551240 (accessed 29 October 2022).

УДК 338.45:338.26
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-12

Ципліцька О.О.
доктор економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу промислової політики,
Державна установа «Інститут економіки
та прогнозування НАН України»
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3803-9421

Tsyplitska Olena
State Organization "Institute for Economics
and Forecasting of NAS of Ukraine"

СТРАТЕГУВАННЯ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ НОВИХ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

В статті розглянуті роль та підходи до стратегування повоєнного розвитку інноваційних видів діяльності у промисловому секторі. Поява нових галузей є невід'ємною частиною якісної реструктуризації національної промисловості. Розглянуто досвід розвинених країн, які внаслідок відмінностей у підходах до підтримки інноваційної діяльності в країні (високоординована та низькоординована) та характеристик інституційного середовища мали різний ступінь успішності у розвитку стратегічних галузей. Країни, що розвиваються, демонструють необхідність реалізації комплексного підходу. Часткові рішення та недостатні стимули в цих країнах стали причинами гальмування розвитку нових ринків. Розроблено рекомендації щодо завдань та інструментів стратегічного планування повоєнного відновлення та реструктуризації промислового сектору України.

Ключові слова: *стратегічне планування, інноваційна екосистема, нова галузь, високотехнологічне виробництво, промислова політика, повоєнний розвиток.*

STRATEGIZING OF POSTWAR DEVELOPMENT OF INFANT MANUFACTURING INDUSTRIES

The article studies the role and approaches to strategizing the post-war development of innovative activities in the industrial sector. It was determined that the emergence of new industries that supply innovative high-tech products is an integral part of the qualitative technological restructuring of the national industry, which is able to lead the Ukrainian economy in the post-war period along the vector of long-term economic growth. The experience of developed countries, which due to differences in approaches to supporting the innovative activities (highly coordinated – in Germany and low-coordinated – in Great Britain and the USA) and the characteristics of the institutional environment, had uneven success in creating strategic industries, was considered. The inflexibility of labor relations and the active promotion of the development of the local innovation ecosystem along with the implementation of a number of large-scale programs such as "BioRegio" allowed Germany to strengthen the position of innovative entrepreneurship in the field of biotechnology over time. In Great Britain, the biotechnological industry, due to the lack of government regulation and support for start-ups, has deteriorated its position on the world market. Developing countries, Brazil and China, demonstrate the need to implement a comprehensive strategy for growing new industries. Partial solutions and insufficient incentives in Brazil have become the reason for inhibiting the development of high-tech goods markets. And thorough planning in China gradually pushes new industries in their innovative development. Recommendations have been developed for the formation of tasks and the use of separate tools for strategic planning of the post-war recovery and industrial sector restructuring in Ukraine. They include strategizing the development of new industries during military operations, the introduction of technological innovations, state innovative procurement of domestic defense and civil developments, international production cooperation with partners from the main markets – the EU, the Middle East, the USA, Asia, and the use of a number of state industrial policy instruments to stimulate the scaling up of production and exports of new industries, as well as attracting investments and highly qualified personnel.

Keywords: *strategic planning, innovation ecosystem, new industry, high-tech production, industrial policy, post-war development.*

JEL Classification: *L16, L52, N10, N40, O38*

Постановка проблеми. Війна з РФ спровокувала глибоку кризу в промисловому секторі України: очікуване скорочення обсягів виробництва у 2022 році складає близько 40%. Не надто втішними є прогнози на 2023 рік, в основному, за рахунок невизначеності оцінок щодо тривалості російської агресії. Внаслідок руйнування виробничих потужностей, обмеженості логістики та високих тарифів на транспортування промислової продукції українські товаровиробники втратили свої позиції на світових ринках, а відсутність санкцій щодо експорту сировинної продукції з країни-агресора, запити від міжнародних партнерів переважно на низькотехнологічні товари українського виробництва та падіння світових цін на топові експортні позиції створюють середньо- та довгострокові загрози щодо повоєнної економічної динаміки країни. Ці чинники разом із необхідністю підготовки до вступу до Євросоюзу вимагають проходження болісних програм реструктуризації промисловості у бік високотехнологічних видів діяльності та її всебічної державної підтримки.

Світовий досвід свідчить про множинність підходів до створення та розвитку нових галузей, які б забезпе-

© Ципліцька О.О., 2022

чили структурно-технологічну модернізацію промислового сектора. Втім, об'єднує їх одне – ретельне стратегічне планування, що дозволило багатьом країнам після Другої світової війни і надалі досягти швидких темпів економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Низка досліджень підкреслили необхідність створювати, підтримувати та нарощувати потужності інноваційних видів діяльності для забезпечення довгострокового економічного зростання, якісних робочих місць та національної безпеки та відзначила роль стратегічного планування для вирішення цих завдань. Це, зокрема, роботи вітчизняних вчених О. Амоші, О. Вишневського, Л. Дейнеко, І. Єгорова, Ю. Кіндзерського, І. Коблянської, В. Ляшенко Ю. Харазішвілі, а також зарубіжних дослідників Х. Абрамсона, Дж. Едвардса, С. Каспера, Х. Кеттлера, П. Кука, Е. Рейнолдса, А. Хіршмана, Й. Уйгуна, Т. Хоші, Л. Цзанга, Й. Шумпетера та інших.

Разом з тим, відчувається брак публікацій, присвячених стратегуванню розвитку нових галузей в національній економіці у складних повоєнних умовах. Здебільшого вони ґрунтуються на історико-порівняльному та історико-системному методах пізнання, що не дозволяє виокремити ключові чинники та положення імплементованої в різних країнах промислової політики, а також її підґрунтя, для аналізу та застосування цього досвіду в інших країнах.

Постановка завдання. Метою даної статті виступає визначення інструментів та підходів до стратегічного планування розвитку нових галузей промисловості з метою її повоєнної інноваційної реструктуризації на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. В останні роки в економічній політиці України посилився фокус на підтримку інноваційних видів діяльності як результат усвідомлення їх стратегічного характеру для формування виробничого потенціалу держави. Дослідження і розробки нових продуктів (далі – ДіР) та поглиблення переробки, а також формування локальних ланцюгів доданої вартості в умовах повоєнного відновлення вимагають стратегічного планування дій держави у партнерстві із приватним та освітньо-науковим секторами.

Американський економіст Альберт Хіршман в опублікованій ним у 1958 році праці «Стратегія економічного розвитку» [7] провідною галуззю назвав стратегічну галузь, яка пов'язана з загальними та довгостроковими інтересами національної економіки і є або може стати опорою національної економіки. Такі галузі повинні засновуватися на новітніх технологіях; вони можуть відігравати провідну роль в соціальному розвитку, підвищувати продуктивність та змінювати структуру промисловості. Індикатором інвестиційних можливостей для розвитку нових галузей А. Хіршман визначив зростання цін на окремі товари, обмеженість конкуренції в країнах, які переживають етап індустріалізації; до цього можна додати й такий чинник, як швидке зростання ринку.

Специфіка зародження стратегічних галузей та їх інноваційного розвитку полягає в тому, що цей процес зосереджений на підприємствах малого і середнього бізнесу (далі – МСБ), а також в тому, що вони часто залишаються без належної підтримки, коли мова йде про глобальну конкуренцію та впровадження інновацій в своїх компаніях. Великі корпорації 1980-х років з часом стали менш вертикально інтегрованими, оскільки вони зосередилися на своїх основних сферах діяльності та віддали більшу частину свого виробництва на аутсорсинг і все більше покладалися на дрібних постачальників для просування інновацій. Цей процес порушив цілісність промислової екосистеми в розвинених країнах, скоротивши інвестиції та вторинні ефекти, що надходили від корпорації до малого бізнесу – знання, навчання, впровадження технологій та інвестиції в ДіР. В таких умовах МСБ був вимушений самостійно вирішувати, де знаходити і навчати робітників, впроваджувати нові технології, розробляти та масштабувати нові продукти, одночасно забезпечуючи фінансування для цього.

Екосистема, в якій функціонують інноваційні підприємства, має вирішальне значення для їх спроможності вирішувати такі завдання. Розуміння цього поняття виходить з природничих та біологічних екосистем, в яких всі живі організми у фізичному середовищі функціонують разом як єдине ціле, а екосистема прагне до стану рівноваги із стабільним набором умов для підтримання популяції на бажаному рівні. В результаті, екосистема являє собою «складний комплекс відносин між живими ресурсами, середовищами проживання та жителями території, функціональною метою яких є підтримання рівноважного стійкого стану» [12, с. 179]. Спираючись на це визначення, можна окреслити і рамки поняття «інноваційна екосистема»: економічні відносини між індивідами (викладачі та студенти університетів, наукові співробітники, підприємці, лідери галузі, державні службовці) та суб'єктами (підприємствами та організаціями), у яких функціональною ціллю є забезпечення інновацій.

Концепція інноваційної екосистеми розроблена ще у 1980-х роках і бере свій початок із теорії ендогенного зростання П. Ромера, в центрі якої знаходиться створення знань. Спочатку концепція розглядалася на національному рівні, але пізніше стало зрозумілим, що кожна окрема територія має формувати своє власне специфічне середовище, тож в сьогоденні інноваційні екосистеми більше розглядаються на регіональному або локальному рівні. Це обумовлено процесами промислової агломерації та кластеризації, розвитку індустріальних парків та регіональних освітніх центрів, концентрацією інвестиційного капіталу. На відміну від регіональної інноваційної системи, під якою розуміється більше статичне явище, інноваційна екосистема являє собою динамічне явище, що підлаштовується під нові зв'язки, технологічні виклики та стимулюючі дії держави і ринку [12, с. 189].

Розвиток інноваційної екосистеми для «вирощування» нових галузей промисловості має виступати невід'ємною умовою стратегії промислового відновлення у повоєнний період. В Україні зміна промислової структури більше обумовлюється кризовими явищами в економіці, аніж позитивними еволюційними змінами, і має несприятливі для технологічної конкурентоспроможності тенденції [2, с. 276]. Наявність взаємозв'язку між якістю державної політики в сфері інноваційного розвитку промисловості та інноваційним потенціалом держави підтверджується низкою досліджень, при цьому відмічається наявність часового лагу

між імплементацією заходів такої політики та її результатами [13; 15].

Бразилія, Велика Британія, Китай, Німеччина, США є прикладами країн, що в різному ступені приділяли увагу стратегічному плануванню розвитку нових галузей і в результаті отримали різні середньо- та довгострокові ефекти в економіці. При цьому важливу роль відігравали як спеціальні інструменти інноваційної та промислової державної політики, так і загальне інституційне середовище, в якому вони імплементувалися.

У Німеччині та Великій Британії суттєвий розвиток отримала біотехнологічна галузь, однак її просування значно залежало від моделі ринку, яка сформувалася під впливом державного регулювання. Специфіка діяльності біотехнологічних фірм полягає в тому, що більша частина комерційної діяльності здійснюється в рамках невеликих спеціалізованих дослідницьких фірм на основі чотирьох ключових компетенцій: доступ до технологій, наявність високоризикового фінансування, розвиток людських ресурсів та потужних мотиваційних стимулів для персоналу. При цьому в обох країнах були наявні науково-дослідницькі центри та наукові бази світового рівня, а також міжнародні фармацевтичні компанії, які можуть забезпечити місцевий ринок біотехнологічної продукції та поставку технологій, вчених і ноу-хау.

Економіка Великої Британії побудована навколо інститутів «ліберального ринку», які можуть легко вписуватися в підприємницькі моделі організації бізнесу, однак характеризуються недостатністю координаційних та стимулюючих механізмів для радикальних інновацій. У Німеччині координація бізнесу строго регульована та переважно «неринкова», що на початкових етапах запобігала їх розвитку [4, с. 5]. Державі довелося швидко розширювати фондовий ринок для компаній, що працюють в області високих технологій. Крім того, німецькі компанії пройшли процес «гібридизації», коли підприємницькі бізнес-моделі були підігнані до відносно стабільної інституційної структури німецької економіки, що забезпечило конкурентні переваги німецькій фармацевтичній промисловості перед виробниками із США та Великої Британії [4, с. 7].

Ці особливості дозволяють припустити, що у Великій Британії розвиток фармацевтичної галузі мав би перевершити її розвиток у Німеччині. Велика Британія дійсно була лідером у Європі у 1980-х і до середини 1990-х рр., але з того моменту перейшла у стагнацію. У Німеччині із більш складним підприємницьким кліматом, навпаки, з другої половини 1990-х рр. розпочався бурхливий розвиток біотехнологічної галузі.

Цьому сприяла низка особливостей німецької інституційної системи та активна державна підтримка, зокрема:

1) у Німеччині центри трансферу технологій орієнтовані на встановлення довготривалих стосунків із університетами та підприємствами. Закони про інтелектуальну власність надають право власності на всі фінансовані державою дослідження безпосередньо професорам, які потім передають їх великим фірмам в обмін на оплату консультаційних послуг [14];

2) фінансова система у Німеччині орієнтована на низькоризикові проєкти у традиційних секторах економіки, при цьому для кредитування високоризикових проєктів створені певні перешкоди [6];

3) німецьке трудове законодавство сприяє встановленню довготривалих відносин між роботодавцями та найманими працівниками;

4) Німеччина у 1993 р. лібералізувала правила генетичного тестування, створила ряд програм просування технологій, що сприяло появі 400 нових біотехнологічних компаній;

5) німецький уряд реалізував ряд програм кластерного розвитку, в центрі уваги яких опинилися філії провідних університетів. Особливу роль відіграв конкурс «БіоРегіо», в ході якого були створені центри із просування біотехнологій у 17 регіонах Німеччини [11], які супроводжували діяльність стартапів із самого початку;

6) держава компенсувала нестачу венчурного капіталу шляхом інвестування державних коштів у вигляді «мовчазної» дольової участі; для контролю за використанням коштів була створена спеціальна державна агенція;

7) для залучення більш ризикових інвесторів у 1997 р. була створена біржа "Neuer Markt" із суттєво нижчими вимогами лістингу компаній, а у 1998 р. були внесені зміни до законодавства, що полегшили купівлю-продаж власних акцій;

8) в результаті реалізації програми «БіоРегіо» відбулося формування двох типів мереж: управлінської за участю державних та банківських інституцій, метою якої стало визначення потенціалу технологій, та репутаційної, що склалася на основі зв'язків між чиновниками, професорами, галузевими експертами та засновниками нових фірм, які запобігали фінансовому опортунізму.

Таким чином, гібридизація бізнес-моделей у Німеччині відбулася на основі поєднання можливостей «неринкових» інститутів із ринковими, що в сукупності забезпечило перспективні стратегії просування нових технологій.

У Великій Британії, незважаючи на численну кількість створених біотехнологічних компаній, домогтися результату у вигляді виведення готової продукції на ринок, змогли небагато з них; інші компанії знаходилися все ще на стадії клінічних випробувань, а значна кількість (наприклад, *British Biotech*, *Scotia Holdings*, *Stanford Rock* [5, с. 14]) зазнала невдачі на останніх найбільш дороговартісних етапах [4, с. 17]. Причиною стали відмінності в організації фінансів в університетах, а також структура та запити на портфелі венчурних інвесторів.

На початку 2000-х років уряд Великої Британії спробував використати кластерну політику як інструмент розвитку біотехнологічної галузі, вбачаючи ключову проблему в координації діяльності учасників цього бізнесу. Однак деякі дослідження показали, що проблема полягала також і в сфері забезпечення інтелектуальними ресурсами, коли в зазначений період інтенсифікувалася еміграція видатних вчених до США [4, с. 25].

Досвід цих країн підкреслює, що широкі інституційні рамки, лібералізація та висококонкурентне середовище не завжди є єдиними критеріями успішності високотехнологічних починань у промисловому секторі. Значну роль відіграє впровадження «коригуючих» (а не радикальних) інституційних заходів.

Враховуючи слабкість розвитку фондового ринку та венчурного інвестування в Україні, доцільно для

розвитку інноваційно орієнтованого МСБ у високотехнологічних видах діяльності взяти до уваги деякі елементи інституційного механізму Німеччини. Його перевагами було те, що він не потребував суттєвих інституційних реформ в економіці, які б вимагали тривалого часу; він з деякими коригуваннями «вбудувався» в існуючу інституційну систему країни та використав деякі її обмеження як перевагу (на кшталт складних умов звільнення та прийому на роботу працівників).

Увага до інноваційного підприємництва в США зросла внаслідок глибокого економічного спаду у 1970-х роках, коли традиційні промислові галузі почали втрачати конкурентоспроможність на світовому ринку, так само занепадала й сфера ДіР. Переосмислення стратегій промислового розвитку у штатах відбулося із зміщення акцентів на підприємницький динамізм, що особливо проявлявся на території Кремнієвої долини, Маршруту 128 (*Route 128*) та Дослідницького трикутнику Північної Кароліни (*North Carolina's Research Triangle*). Програми розвитку промисловості першого покоління часто включали науково-дослідницькі аспекти, але в більшості випадків увага приділялася зміцненню та збереженню існуючих промислових секторів та залученню великих компаній з інших штатів. В ході переоцінки стратегічних пріоритетів штати виявили значний потенціал університетів для економічного розвитку, особливо в контексті доступу до висококваліфікованих кадрів [3].

З 1980-х рр. на державному рівні було реалізовано багато програм з просування передових технологій, які засновувалися на урядових науково-дослідницьких проєктах між університетами та промисловістю, розвитку стартапів з використанням таких інструментів як бізнес-інкубатори та венчурні фонди, а також професійно-технічна підготовка кадрів. На початку XXI століття всі п'ятдесят штатів США включають науково-технічні програми в свої стратегії економічного розвитку.

Успіх Кремнієвої долини пояснюється переважно шістьма визначальними складовими інституційної системи: фінансова система, ринок праці (людський капітал), "triple helix", галузевий устрій, підприємницька культура та інфраструктура бізнесу [8]. Сприятлива фінансова система передбачає розгалужену мережу венчурних капіталістів, бізнес-янголів. Висококваліфіковані людські ресурси в різноманітних сферах економічної діяльності, які також є високомобільною робочою силою, забезпечують швидке зростання стартапів, якісну експертизу і відповідальність перед інвесторами та клієнтами. Наявність висококласних університетів, які тісно співпрацюють з бізнесом і державою, є гарантією відтворення інтелектуального та інноваційного потенціалу регіону.

Значною є роль уряду у формуванні технологічної траєкторії промислового розвитку за рахунок фінансування ДіР в стратегічних сферах економічної діяльності, а місцевих органів влади – у сприянні створенню інноваційної інфраструктури – бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів тощо.

Галузевий устрій в Кремнієвій долині склався таким чином, що великі корпорації співіснують з малими стартапами. Тут же склалася культура легкого сприйняття невдач як позитивного досвіду, що дозволяє «успішним невдачам» стати сходами для подальших успіхів. Інфраструктура бізнесу включає спектр підприємств, що обслуговують виробництво – бухгалтерські та юридичні фірми, мережі менторів стартапів, рекрутингові компанії, бізнес-інкубатори та акселератори.

На відміну від розглянутих передових країн, для країн, де стартап-екосистеми лише починають розвиватися, характерна складність із виведенням продукту на ринок внаслідок слабких партнерських зв'язків, нерозвиненість інноваційної інфраструктури та відсутність фінансових можливостей. В більшості з них роль створення підтримуючих інновації та нові види діяльності інститутів бере на себе держава.

Державна ініціатива стала основою для інституційного розвитку інноваційної екосистеми в штаті Парана, Бразилія, де було засновано Міжнародний інноваційний центр, у функції якого входить інкубація високотехнологічних стартапів, що розробляють технології Індустрії 4.0, та налагодження партнерських відносин між ними [13].

Створена екосистема інновацій у Бразилії розглядається як стратегічний актив для стартапів, оскільки різні види співробітництва допомагають їм в розробці, поширенні та комерціалізації цифрових рішень. Найбільш значимим виявилося партнерство з малими та великими промисловими компаніями, а також створеними інститутами інкубації та акселерації стартапів. Місцева влада активно долучається до розвитку цієї екосистеми, включаючи її елементи у міське планування [13].

В той же час держава створює недостатньо стимулів для стартапів, що працюють в сфері цифрових інновацій, а також не реалізує політику цифровізації промисловості. Крім того, промислові компанії все ще мало обізнані із перевагами технологій Індустрії 4.0 і стартапам доводиться не лише регулярно доповідати результати своїх ДіР на пітчінг-заходах для таких підприємств, але й читати їм лекції щодо можливостей цифровізації промисловості. Однією з причин такої «негнучкості» промислових корпорацій Бразилії є усталені ієрархічні та бюрократичні відносини.

Інноваційну та промислову політику Китаю можна розглядати в цьому сенсі як більш послідовну та консистентну. Для відповіді на виклики світової економічної конкуренції уряд Китаю застосовує директивні інструменти і заходи для енергійного сприяння реструктуризації економіки особливо у відношенні розвитку нових стратегічних галузей.

В жовтні 2010 р. Державна Рада офіційно видала «Рішення про прискорення формування та розвитку нових стратегічних галузей», в якому було визначено сім основних галузей і заплановано, що їх додана вартість до 2020 року має скласти 15% ВВП. У 2012 році був прийнятий «12-й п'ятирічний план» розвитку стратегічних галузей, який визначив такі напрямки як посилення міжнародної конкурентної боротьби, енергозбереження та скорочення викидів, а в 13-му п'ятирічному плані – намічені загальна ідея науково-технічного інноваційного розвитку, цілі та завдання розвитку деяких стратегічних галузей, що формуються [9].

Фокус промислової політики Китаю змістився з використання дешевих ресурсів на інноваційну скла-

дову промислового розвитку: в планах економічного розвитку закладається просування промислової структури від низько- та середньотехнологічного рівня, що підкріплюється також національними стратегіями інноваційного розвитку, скоординованого розвитку Пекіна, Тяньцзиня та Хебея, розвитку економічного поясу річки Янцзи, екологічного захисту і якісного розвитку басейну річки Хуанхе, будівництва району залива Гуандун у Гонконзі та Макао.

Серед підприємств Китаю поки відмічається слабка інноваційна спроможність та недостатнє володіння основними ключовими технологіями, тому основна робота із розвитку стратегічних галузей тут здійснюється за такими напрямками: просування ключових технологій, що підтримують розвиток нових галузей, заохочення розвитку платформ для формування інженерних і системних технологій інтеграції у виробничі ланцюги, залучення талантів та висококваліфікованих фахівців, а також інституціоналізація фінансового механізму стимулювання їх діяльності, реалізація великих промислових проєктів з гравітаційною дією на інші види економічної діяльності, сприяння трансферу технологій від університетів до виробничих підприємств, підтримка підприємств для впровадження у виробництво результатів ДіР, сприяння оптимізації і модернізації регіональної промислової структури [9, с. 3].

Таким чином, як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються, в основі розвитку інноваційних сфер діяльності має знаходитися стратегічне бачення та конкретний план дій. Ключовим питанням має стати розвиток інноваційної екосистеми, що включає інноваційні інститути (інноваційні центри, бізнес-інкубатори, технопарки, індустріальні парки, кластери тощо), фінансову систему (венчурні фонди, фондовий ринок, доступні банківські кредити, державне фінансування), сприятливе законодавство, що захищає інтелектуальну власність та сприяє справедливому розподілу вигід від створених інтелектуальних продуктів, поглиблення та інституціоналізація партнерської практики між державою, бізнесом та університетами й дослідницькими установами. За відсутності цих складових у повоєнному відновленні України екосистема, що формується буде неповноцінною, а відтак – не забезпечить суттєвих ефектів у формуванні високотехнологічних галузей промисловості та інноваційному розвитку держави.

Наразі в інституційній системі, що забезпечує розвиток інновацій в Україні, все ще бракує ефективних інституцій, які можуть виконувати посередницькі функції та виступати інтегратором на регіональному рівні. Подібні посередницькі агенції створено майже у всіх країнах ЄС. Вони різняться за організаційно-правовою формою і формою власності, а також за комплексом виконуваних функцій, маючи при цьому розгалужену по всій країні структуру. В деяких країнах діє декілька організацій, що мають обмежені повноваження. Наприклад, у Норвегії це Дослідницька рада Норвегії (підпорядкована Міністерству освітньої політики), яка займається фінансуванням інноваційних та освітніх проєктів, просуванням наукового та ділового співробітництва тощо, а також Innovation Norway (підпорядковується Міністерству економічної політики), яка здійснює підтримку всіх етапів інноваційного процесу та залучення інвестицій [10, с. 65]. Тоді виникає питання у координації дій цих інституцій та чіткому розмежуванні повноважень.

Тож для зародження нових високотехнологічних галузей промисловості у повоєнний період необхідно забезпечити низку умов:

– стратегічне планування розвитку нових галузей;

– впровадження технологічних інновацій;

– механізми підготовки висококваліфікованих кадрів, у тому числі з акцентом на STEM-освіту;

– забезпечення динамічного попиту на нову продукцію, наприклад, за рахунок державних інноваційних закупівель вітчизняних оборонних та цивільних розробок;

– міжнародну виробничу кооперацію з партнерами з основних ринків – ЄС, Близького Сходу, США, Азії;

– інструменти державної промислової політики для стимулювання масштабування виробництва та експорту.

Повоєнний період вимагатиме також залучення міжнародної фінансової допомоги у вигляді грантів, кредитів та інвестицій і їх спрямування у стимулювання розвитку нових галузей. Враховуючи критичну нестачу сировини, матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих для інноваційних галузей, що обумовлено логістичними проблемами, порівняльними перевагами іноземних виробників та міжнародною спеціалізацією, така допомога має одночасно сприяти як імпорту необхідних ресурсів, так і розвитку внутрішнього виробництва із подальшим виходом на міжнародні ринки.

Подібна робота вже частково ведеться: під час війни з'явилися нові, але все ще обмежені можливості, для розвитку стартапів у сфері оборонних технологій, діють міжнародні програми підтримки стартап-проєктів в інших видах економічної діяльності (біотехнології, медична техніка, харчові технології, екологічні проєкти тощо); проводяться консультаційні, інформаційно-просвітницькі заходи та заходи економічної дипломатії із стимулювання МСБ експортувати до країн Європейського Союзу, проте вони не охоплюють той спектр регіонів та бізнесів, що потребують такої підтримки через воєнний стан. Слід відмітити і слабкість діалогу між бізнесом та державою, які наразі мають як спільні, так і суперечливі цілі: наповнення бюджету і зниження податків, скорочення видатків та фінансування програм підтримки бізнесу, стримування валютного курсу та сприяння експорту.

З фінансової точки зору розвиток нових галузей потребуватиме великих капіталовкладень. Ключову роль тут відіграватимуть як міжнародні фінансові кошти, державні фонди та стимулююча податкова політика та розвиток внутрішнього ринку капіталів. Це передбачає і створення механізму стабільного зростання фінансових інвестицій та розвиток венчурного інвестування, створення податкових стимулів на початкових етапах діяльності нових підприємств, які здійснюють значні інвестиції в ДіР, людський капітал та трансфер технологій.

Просування в цьому питанні ускладнюється величезними соціальними витратами скорочення робочих місць в локаціях, де відсутні альтернативні робочі місця, та міграцією робочої сили.

Досягнення мети із забезпечення нових робочих місць у середньо- та високотехнологічних галузях вимагатиме як мінімум перекваліфікації та підвищення

кваліфікації, за наявності умов для життя і повернення українських мігрантів у населені пункти їх постійного проживання. Необхідною є й посилення акцентів державної освітньо-наукової політики на розробку форм співробітництва між університетами, промисловим сектором та державою для стимулювання інновацій, особливо враховуючи слабку схильність до інновацій та модернізації в українському суспільстві і наявність упереджень щодо впровадження нового в усталену суспільну структуру [1].

Висновки. Стратегічне планування та закладання лідерських позицій української промисловості на світовому ринку в секторі середньо- та високотехнологічної продукції має розпочатися вже під час воєнних дій та більш інтенсивно – у період післявоєнного відновлення. Кризові явища в економіці, породжені війною, водночас стають платформою для формування вектору реструктуризації національної промисловості, потреба у якій назріла в часи незалежності держави. Досвід іноземних країн демонструє множинність підходів до формування інноваційної екосистеми для вирощування нових галузей промисловості. Значною мірою успішність державної політики для їх розвитку залежить від якості стратегічного планування та повноти перетворень, інструментів промислової політики, інституційних передумов та їх симбіозу. Інноваційна екосистема України знаходиться лише у стадії формування, а ринкові інститути слабко розвинені, тож забезпечення якісного промислового розвитку та економічного зростання потребуватимуть комплексного підходу до вирішення широкого спектру завдань з підтримки стартапів, інноваційного МСБ, їх взаємодії з науково-освітніми центрами та виходу на міжнародні ринки у повоєнний час.

Список використаних джерел:

1. Ляховець О. Державно-приватне партнерство у вищій освіті як інституційна складова модернізації економіки. *Інноваційна економіка.* 2014. № 4 (53). С. 71–78.

2. Ципліцька О.О. Інституційні механізми модернізації промислового сектору національної економіки : дис. … д-ра екон. наук : 08.00.03 / Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2020. 450 с.

3. Best Practices in State and Regional Innovation Initiatives: Competing in the 21st Century / Ed. by Charles W. Wessner. Washington, National Academies Press. 2013. 256 p.

4. Casper S., Kettler H. National institutional frameworks and the hybridization of entrepreneurial business models: the German and UK biotechnology sectors. *Industry and Innovation.* 2001. Vol. 8. No. 1, pp. 5–30. DOI : http://dx.doi.org/10.1080/13662710120034383.

5. Cooke P. Biotechnology clusters in the UK: lessons from localisation in the commercialisation of science. *Small Business Economics.* 2001. Vol. 17 (1–2). P. 43–59.

6. Edwards J., Fischer K. Banks, Finance and Investment in Germany. Cambridge: Cambridge University Press. 2008. 268 p.

7. Hirschman A. The Strategy of Economic Development. 1958. Yale University Press. 230 p.

8. Hoshi T., Kushida K.E., Dasher R., Harada N., Okazaki T. Institutional Foundations for Innovation-Based Economic Growth / *National Institute for Research Advancement (NIRA) Report.* 2015. 73 p. URL: http://www.nira.or.jp/pdf/e_1503report.pdf.

9. Jiang H., Cao Y. Research on strategic emerging industries boosting high quality economic. *NETID 2020,* E3S Web of Conferences 235, 02011. 2021. URL: https://doi.org/10.1051/e3sconf/202123502011.

10. Koblianska I., Kalachevska L. Problems of the Institutional-Legal and Organizational Provision of Systemic Innovation Policy: the Case of Ukraine. Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe. 2019. Vol. 22, No. 1, pp. 53–73. DOI: http://doi.org/10.2478/cer-2019-0004.

11. Reversal of fortune: an assessment of the German biotechnology sector in comparative perspective / ed. Silvia J. S. American Institute for Contemporary German Studies, The John Hopkins University, 1999. 50 p.

12. Reynolds E.B., Uygun Y. Strengthening advanced manufacturing innovation ecosystems: The case of Massachusetts. *Technological Forecasting & Social Change.* 2018. No. 136, pp. 178–191. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2017.06.003.

13. Rocha C. F., Mamédio D. F., Quandt C. O. Startups and the innovation ecosystem in Industry 4.0. T*echnology Analysis & Strategic Management.* 2019. Vol. 31, Issue 12, pp. 1474–1487. DOI: http://doi.org/10.1080/09537325.2019.1628938.

14. Technology Transfer Systems in the United States and Germany / National Academy of Engineering; eds. Abramson H.N., Reid P.P., Schmoch U., Encarnacao J. Washington DC: National Academy Press, 1997. 448 p.

15. Zang L., Xiong F., Lao X., Gao Y. Does governance efficiency matter for national innovative capacity? One tale from different countries. *Technology Analysis & Strategic Management.* 2019. Vol. 31, Issue 2, pp. 239–252. DOI: http://doi.org/10.1080/09537325 .2018.1493450.

References:

1. Liakhovets O. (2014). Derzhavno-pryvatne partnerstvo u vyschiy osviti yak instytutsiyna skladova modernizatsiyi ekonomiky [Public-private partnership in higher education as an institutional component of the economy modernization]. *Innovatsiyna ekonomika*, no. 4, vol. 53, pp. 71–78. (in Ukrainian)

2. Tsyplitska O. O. (2020). Instytutsiini mekhanizmy modernizatsii promyslovoho sektoru natsionalnoi ekonomiky [Institutional mechanisms of modernization of the industrial sector of the national economy]. (PhD Thesis), State Organization «Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine», Kyiv. (in Ukrainian)

3. Wessner W. C., ed. (2013). Best Practices in State and Regional Innovation Initiatives: Competing in the 21st Century. Washington, National Academies Press.

4. Casper S., Kettler H. (2001). National institutional frameworks and the hybridization of entrepreneurial business models: the German and UK biotechnology sectors. *Industry and Innovation*, vol. 8, no. 1, pp. 5–30.

5. Cooke P. (2001). Biotechnology clusters in the UK: lessons from localisation in the commercialisation of science. *Small Business* Economics, vol. 17, no. 1–2, pp. 43–59.

6. Edwards J., Fischer K. (2008). Banks, Finance and Investment in Germany. Cambridge: Cambridge University Press.

7. Hirschman A. (1958). The Strategy of Economic Development. Yale University Press.

8. Hoshi T., Kushida K.E., Dasher R., Harada N., Okazaki T. (2015). Institutional Foundations for Innovation-Based Economic Growth. National Institute for Research Advancement (NIRA) Report. Retrieved from: http://www.nira.or.jp/pdf/e_1503report.pdf.

9. Jiang H., Cao Y. (2021). Research on strategic emerging industries boosting high quality economic. *NETID 2020*, E3S Web of Conferences 235, 02011. DOI: https://doi.org/10.1051/e3sconf/202123502011.

10. Koblianska I., Kalachevska L. (2019). Problems of the Institutional-Legal and Organizational Provision of Systemic Innovation Policy: The Case of Ukraine. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe,* vol. 22, no. 1, pp. 53–73.

11. Silvia J. S., ed. (1999). Reversal of fortune: an assessment of the German biotechnology sector in comparative perspective. American Institute for Contemporary German Studies, The John Hopkins University, 50 p.

12. Reynolds E.B., Uygun Y. (2018). Strengthening advanced manufacturing innovation ecosystems: The case of Massachusetts. *Technological Forecasting & Social Change,* no. 136, pp. 178–191.

13. Rocha C. F., Mamédio D. F., Quandt C. O. (2019). Startups and the innovation ecosystem in Industry 4.0. *Technology Analysis & Strategic* Management, vol. 31, issue 12, pp. 1474–1487.

14. Abramson H.N., Reid P.P., Schmoch U., Encarnacao J., eds. (1997). Technology Transfer Systems in the United States and Germany. National Academy of Engineering. Washington DC: National Academy Press.

15. Zang L., Xiong F., Lao X., Gao Y. (2019). Does governance efficiency matter for national innovative capacity? One tale from different countries. *Technology Analysis & Strategic Management*, vol. 31, issue 2, pp. 239–252.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 347.4:658.6
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-13

Бортнікова М.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2346-8007
Чиркова Ю.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7315-9520

Bortnikova Maryana, Chyrkova Yuliia
Lviv Polytechnic National University

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ SMART-КОНТРАКТІВ В УКРАЇНІ

У статті наведено підходи до визначення сутності smart-контрактів. Охарактеризовано основні складові елементи smart-контракту. Виокремлено ключові функції smart-контрактів, а саме: програмно-координаційну, захисну, гарантійну та забезпечувальну. Наведено порівняльну характеристику smart-контракту із цивільно-правовим договором. Згруповано основні переваги та недоліки формування та реалізації smart-контрактів в Україні. Сформовано технологію розроблення та підписання smart-контракту як інноваційного інструменту договірних відносин, яка передбачає реалізацію наступних етапів: визначення бізнес-умов та вимог до smart-контракту, вибір блокчейн-платформи, вибір інструментів розроблення smart-контракту, процес розроблення smart-контракту, тестування та аудит smart-контракту, розгортання та підписання smart-контракту.

Ключові слова: *контракт, smart-контракт, блокчейн-платформи, криптовалюта, програмування smart-контрактів.*

FEATURES OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF SMART CONTRACTS IN UKRAINE

The emergence of cryptocurrencies and blockchain technology, the development of information technologies and international electronic commerce have led to the formation of a new type of civil law contracts, namely smart contracts. The use of mathematical algorithms in the implementation of smart contracts contributes to reducing the costs of organizing business relations, speeding up the implementation of agreements between business partners and increasing the level of security in the process of their cooperation. Investigating the issue of conclusion and implementation of smart contracts, its key elements are given, namely: the parties to the contract, who, on the basis of an electronic digital signature, agree or reject previous agreements; the subject of the contract and the availability of tools necessary for its implementation; an algorithm that accurately describes the conditions for executing a smart contract; a decentralized platform in which the algorithm of the smart contract itself is written, the algorithm in which the specific conditions for the execution of the smart contract are described. The article highlights the program-coordinating, protective, guarantee and security functions of smart contracts. The comparative characteristics of a smart contract with a civil law contract are given. The main advantages and disadvantages of the formation and implementation of smart contracts in Ukraine are grouped. The conclusion of smart contracts in Ukraine entails certain risks associated with the legal regulation of such contracts, in particular when determining their legal status. A technology for the development and signing of a smart contract as an innovative tool for contractual relations has been formed, which provides for the implementation of the following stages: determining business conditions and requirements for a smart contract, choosing a blockchain platform, selecting tools for developing a smart contract, developing a smart contract and auditing smart contract, deploying and signing a smart contract. Smart contracts are successfully used in various fields, such as: international settlements, securities transactions, banking, real estate, international e-commerce, recruiting, insurance, marketing and logistics, public and administrative services, agricultural sector, energy, medicine, etc.

Keywords: *contract, smart contract, blockchain platforms, cryptocurrency, smart contract programming.*

JEL classification**:** *C61, K12, M15, O31*

Постановка проблеми. Виникнення криптовалют і технології блокчейн, розвиток інформаційних технологій та міжнародної електронної комерції стали причиною формування нового виду цивільно-правових договорів, а саме smart-контрактів. Поняття «smart» в перекладі з англійської означає «розумний, кмітливий». Smart є абревіатурою, яка розшифровується як: specific, measurable, achievable, relevant, time bound. Кожна складова абревіатури SMART означає певний критерій ефективності:

© Бортнікова М.Г., Чиркова Ю.Л., 2022

– S (specific) – конкретність. Мета обов'язково повинна бути конкретна та зводитись до отримання єдиного результату.

– M (measurable) – вимірність. Для досягнення поставленої мети необхідно сформувати чіткі критерії її оцінювання.

– A (achievable) – досяжність. Мета повинна бути реальною та цілком досяжною.

– R (relevant) – відповідність. Необхідною умовою формування мети є її актуальність та реалістичність.

– T (time bound) – часова обмеженість. Для досягнення поставленої мети слід встановити часовий ліміт з врахуванням наявних ресурсів та можливостей.

Існує багато інструментів, за допомогою яких можна розробляти та реалізовувати smart-контракти. Застосування математичних алгоритмів при реалізації smart-контрактів сприяє зменшенню витрат на організацію ділових відносин, пришвидшенню виконання домовленостей між бізнес-партнерами та підвищенню рівня безпеки в процесі їх співпраці. Проте, укладання smart-контрактів в Україні веде за собою певні ризики, які пов'язані з правовим регулюванням таких контрактів, зокрема при визначенні їх правового статусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання укладання та реалізації smart-контрактів досліджували вітчизняні та іноземні науковці та експерти. Так, у дослідженні Клименко І.В., Лозової Г.М. та Акімової Л.П. проаналізовано міжнародний досвід використання блокчейн-технологій у сфері публічного управління [1]. Мамчур Л., Недибалюк О. навели порівняльну характеристику смарт-контракту та цивільно-правового договору [2]. У праці Мануілова Я.С. досліджено криптографічний алгоритм хешування в блокчейні [3]. Аналізуючи переваги та недоліки смарт-контрактів, Некіт К.Г. запропонувала загальні рекомендації щодо законодавчого визначення поняття смарт-контрактів [5]. Пряміцин В.Ю., Ковалик К.І. здійснили аналіз законодавства України та Європейського Союзу щодо захисту персональних даних під час укладання смарт-контрактів [6]. У праці Кетчлав П. наведено особливості підписання smart-контракту за допомогою електронного підпису [10]. Сабо Н. є автором концепції smart-контракту [11]. Проте дана проблематика залишається ще малодослідженою, зокрема у напрямку визначення процедури укладання та реалізації smart-контрактів.

Мета статті. Зважаючи на недостатній рівень дослідження питань щодо послідовності реалізації smart-контрактів, метою даної статті є з'ясувати сутність поняття «smart-контракту» як інноваційного інструменту договірних відносин та розробити пропозиції щодо вдосконалення технології його укладання та реалізації.

Виклад основного матеріалу. В основі концепції smart-контрактів, розробленої Ніком Сабо, є електронний децентралізований реєстр, за допомогою якого можна укладати контракти, що виконуються автоматично. Згодом, з появою технології блокчейн в криптовалюті біткоін вдалось частково реалізувати цю концепцію на практиці, оскільки засновниками криптовалюти було встановлено обмеження програмування smart-контрактів з метою безпеки [11].

Smart-контракт – це певний алгоритм, який виконує логічну послідовність дій щодо виконання сторонами угоди своїх прав, обов'язків та відповідальності, що затверджуються електронними цифровим підписом у блокчейні. Налаштування комп'ютерного коду дають змогу опрацьовувати інформацію щодо домовленостей між контрагентами та автоматично вживати заходів для виконання або невиконання контракту. В межах реалізації smart-контракту здійснюється обмін криптовалютами, товарами та послугами безпосередньо між учасниками договору, без залучення посередників.

Активний розвиток smart-контрактів пов'язаний з появою цифрової валюти Ethereum та децентралізованої блокчейн-платформи, яка дає можливість здійснити математичне програмування різних систем зберігання та обробки даних на мові Тьюрінг. На сьогоднішній день smart-контракти можуть реалізовуватись на таких спеціальних платформах, як: Ethereum, EOS, Waves, Cardano, Stellar, NEO, Hyperledger Fabric, Aeternity, Emotiq, Bitcoin, Side Chains, NXT та інші. На основі оцінки умов, а також переваг та недоліків кожної із них компанія самостійно обирає для себе відповідну платформу [8; 9].

Досліджуючи питання укладання та реалізації smart-контрактів, доцільно виокремити його ключові елементами, а саме [4; 10]:

– сторони контракту, які на основі електронного цифрового підпису погоджуються або відмовляються від попередніх домовленостей. Електронний підпис, як і приватний ключ у системі блокчейн, має зберігатися його власником у таємниці та використовуватися для його аутентифікації. Інформація про осіб-учасників блокчейн платформ для реалізації smart-контрактів є анонімною. Співпраця між учасниками блокчейн платформ здійснюється на основі зашифрованих даних. Кожному учаснику платформи автоматично присвоюється, так звана публічна адреса (буквено-цифровий символ, унікально виділений програмним забезпеченням, який виступає як ім'я відповідного користувача), яка є відкрита для всіх учасників.

– предмет контракту та сукупність інструментів, необхідних для його виконання. Предметом договору може бути тільки об'єкт, що знаходиться всередині середовища існування smart-контракту, або ж повинен забезпечуватися доступ smart-контракту до предмету договору без участі людини;

– алгоритм, в якому точно описані умови виконання smart-контракту, які сторони підтверджують підписом;

– децентралізована платформа, в якій написаний алгоритм самого smart-контракту.

Smart-контракти виконують такі функції:

– програмно-координаційна (smart-контракт є своєрідною програмою, в якій координуються домовленості між його учасниками);

– захисна (захист персональних даних сторін smart-контракту);

– гарантійна (початок реалізації smart-контракту забезпечує його остаточне виконання);

– забезпечувальна (блокчейн зберігає всю інформацію щодо процесу реалізації smart-контракту).

Залежно від ступеня автоматизації, smart-контракти можуть бути:

1. Повністю автоматизованими.
2. З копією на паперовому носії.
3. Переважно на паперовому носії, з частковим перенесенням умов в програмний код.

Визначаючи перспективи реалізації smart-контрактів як інноваційного інструменту договірних відносин, доцільно здійснити порівняльну характеристику smart-контрактів із звичайними «паперовими» контрактами (табл. 1).

Аналізуючи характерні особливості формування smart-контрактів, варто виокремити їх переваги та недоліки (рис. 1).

Процедура розроблення та підписання smart-контракту передбачає виконання послідовних етапів, з метою гарантії того, що бізнес-вимоги правильно визначені та захищені технологією (рис. 2).

Smart-контракти успішно використовуються у різних сферах, таких як: міжнародні розрахунки, операції з цінними паперами, банківська справа, нерухомість, міжнародна електронна комерція, рекрутинг, страхування, маркетинг та логістика, сектор державних та адміністративних послуг, аграрний сектор, енергетика, медицина тощо [1].

Укладання smart-контрактів на основі технології блокчейн зумовлює зміни в структурі ведення бізнесу майже у всіх галузях. Так, за результатами досліджень, 8% з 3000 опитаних організації в різних країнах світу вже перейшли на стадію впровадження технології блокчейн, 25% розглядають можливість її впровадження протягом року, при цьому частка фінансових компанії складає 33%, державний сектор – 29%, охорона здоров'я – 27% [3].

Висновки. Стрімкий розвиток інструментів діджиталізації, зокрема виникнення криптовалюти, технології блокчейн та smart-контрактів, вплинули на процеси управляння компаніями як на вітчизняному, так і на

Таблиця 1

Порівняння smart-контракту з цивільно-правовим договором

Порівняльні характеристики	Smart-контракт	Цивільно-правовий договір
Носій інформації	математичний алгоритм на платформі блокчейн	паперовий документ
На чому ґрунтується документ	програмний код та нормативно-правова база	нормативно-правова база
Можливість внести зміни та доповнення умови	не можна змінити умови чинного контракту	можна переписати та змінити
Складність в складанні контракту	висока, часто потрібен програміст	середня, іноді потрібен юрист та перекладач
Виконання умов договору	виконуються автоматично усіма учасниками	можуть бути частково або повністю не виконані
Застосування покарання	автоматично при настанні певних умов	спори вирішуються в арбітражному або медіаційному порядку
Наявність посередників	угоди проводяться без посередників	часто необхідна допомога юриста, перекладача
Валюта розрахунків	криптовалюта	реальні гроші
Час проведення операції	практично миттєво	вимагає часу
Місцезнаходження сторін	контракт може бути підписаний дистанційно	часто необхідна особиста зустріч представників сторін
Ризик шахрайських дій	практично виключений	невеликий

Джерело: складено авторами на основі [2; 5; 7; 9]

Рис. 1. Переваги та недоліки реалізації smart-контрактів

Джерело: складено авторами на основі [4; 5; 8; 9]

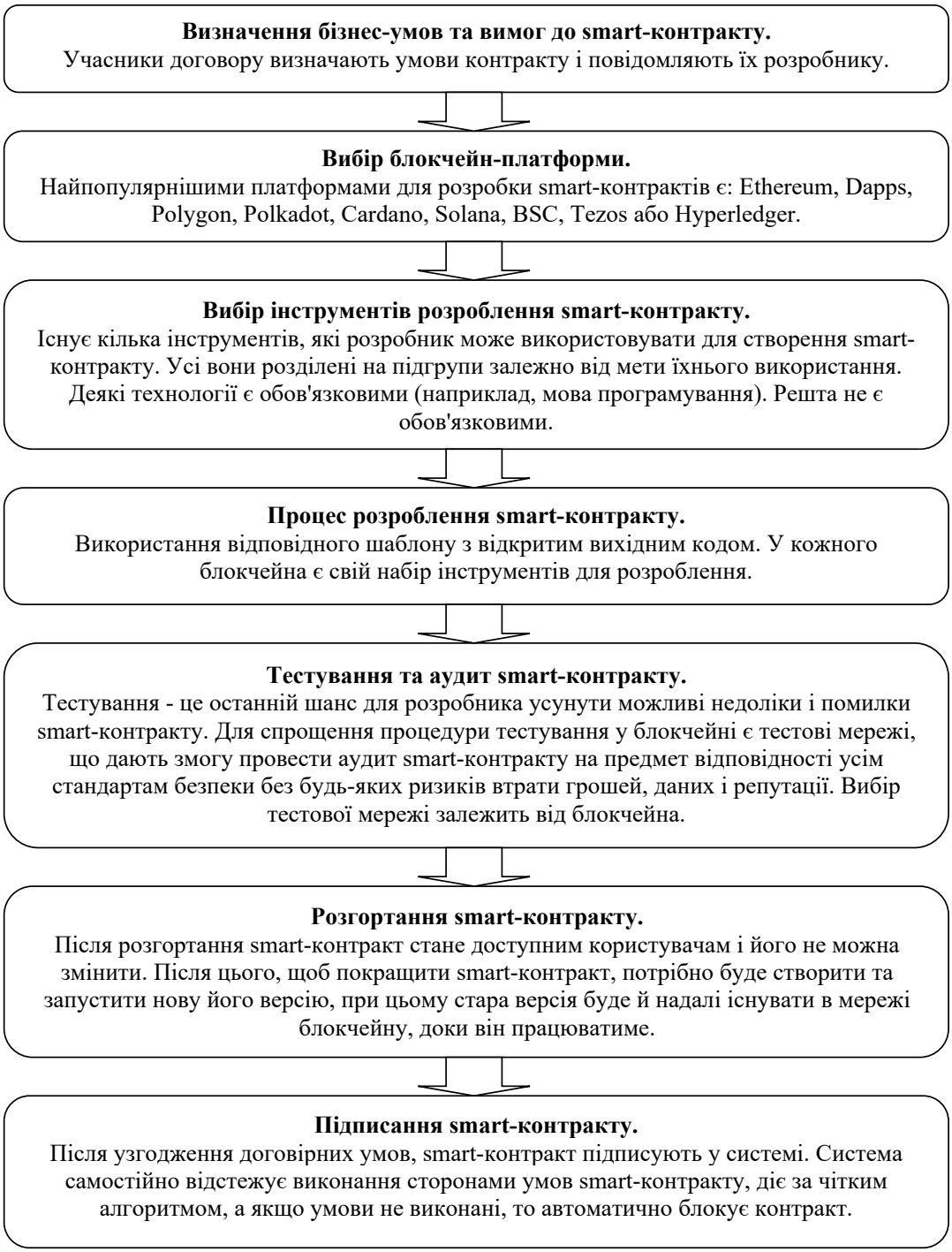

Рис. 2. Технологія розроблення та підписання smart-контракту

Джерело: складено авторами на основі [7]

міжнародному ринках. Водночас, виникає необхідність прийняття відповідних законодавчих актів з метою ефективного правового регулювання договірних відносин на основі smart-контрактів. Реалізація smart-контрактів в Україні сприятиме створенню нових можливостей для суб'єктів господарювання та посиленню національних позицій на міжнародному ринку електронної комерції.

Список використаних джерел:

1. Клименко І.В., Лозова Г.М., Акімова Л.П. Застосування Blockchain-технологій у публічному управлінні. *Науковий вісник «Демократичне Врядування»*. 2017. Вип. 20. URL: http://lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnyk20/fail/Klymenko, Lozova,Akimova.pdf (дата звернення: 12.10.2022).

2. Мамчур Л., Недибалюк О. Цивільно-правові реалії допустимості використання смарт-контракту у договірних відносинах. *Історико-правовий часопис : науковий журнал.* 2018. № 2 (12). С. 90–94.

3. Мануілов Я.С. Використання технології «блокчейн» у телекомунікаціях. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Технічні науки*. 2021. Том 32 (71). № 3. С.123–128.

4. Мороз В. Смарт-контракти: в чому родзинка? *Юридична газета Online.* 2018. № 46. URL: http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/ cmartkontrakti-v-chomu-rodzinka.html (дата звернення: 12.10.2022).

5. Некіт К.Г. Переваги та недоліки смарт-контрактів як підстав виникнення права власності. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право.* 2020. Вип. 3 (47). С. 101–105. URL: http://visnyk-psp.kpi.ua/article/ view/229494/228501 (дата звернення: 15.10.2022).

6. Пряміцин В.Ю., Ковалик К.І. Захист персональних даних під час укладання смарт-контрактів. *Правова позиція*. 2021. № 1 (30). С. 94–97. URL: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/4329 (дата звернення: 15.10.2022).

7. Сафонов А. Все про типи та створення смарт-контрактів URL: https://merehead.com/ua/blog/how-develop-smart-contract/ (дата звернення: 15.10.2022).

8. Смарт-контракти та платформи їх реалізації. URL: https://www.cryptohuckers.club/2019/04/smart-kontrakty-ta-platformy-dlya-ihrealizatcii.html (дата звернення: 15.10.2022).

9. Що таке smart-контракт? URL: https://bankchart.com.ua/finansoviy_gid/investitsiyi/statti/scho_take_smart_kontrakt_ (дата звернення: 16.10.2022).

10. Catchlove P. Smart Contracts: A New Era of Contract Use. *Independent Research Project.* 2017. P. 1–24. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3090226 (дата звернення: 16.10.2022).

11. Szabo N. Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets. 1996. URL: http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/smart_contracts_2.html (дата звернення: 12.10.2022).

References:

1. Klymenko I.V., Lozova H.M., Akimova L.P. (2017). Zastosuvannya Blockchain-tekhnolohiy u publichnomu upravlinni [Application of Blockchain technologies in public administration]. *Naukovyy visnyk «Demokratychne Vryaduvannya»*, vol. 20. Available at: http://lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnyk20/fail/Klymenko,Lozova,Akimova.pdf (accessed 12 October 2022).

2. Mamchur L., Nedybaliuk O. (2018). Tsyvilno-pravovi realiyi dopustymosti vykorystannya smart-kontraktu u dohovirnykh vidnosynakh [Civil and legal realities of admissibility of using a smart contract in contractual relations]. Istoryko-pravovyy chasopys: naukovyy zhurnal, no. 2 (12), pp. 90–94.

3. Manuilov Ya.S. (2021). Vykorystannya tekhnolohiyi «blokcheyn» u telekomunikatsiyakh [Use of blockchain technology in telecommunications]. Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriya: Tekhnichni nauky, Vol. 32 (71), no. 3, pp. 123–128.

4. Moroz V. (2018). Smat-kontrakty: v chomu rodzynka? [Smart contracts: what is the highlight?]. *Yurydychna hazeta Online*, no. 46. Available at: http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/ cmartkontrakti-v-chomu-rodzinka.html (accessed 12 October 2022).

5. Nekit K.G. (2020). Perevahy ta nedoliky smart-kontraktiv yak pidstav vynyknennya prava vlasnosti [Advantages and disadvantages of smart contracts as grounds for the emergence of property rights]. *Visnyk NTUU «KPI». Politolohiya. Sotsiolohiya. Pravo*, vol. 3 (47), pp. 101–105. Available at: http://visnyk-psp.kpi.ua/article/view/229494/228501 (accessed 15 October 2022).

6. Priamitsyn V.Yu., Kovalyk K.I. (2021). Zakhyst personalnykh danykh pid chas ukladannya smart-kontraktiv [Protection of personal data during the conclusion of smart contracts]. *Pravova pozytsiya*, no. 1 (30), pp. 94–97. Available at: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/4329 (accessed 15 October 2022).

7. Safonov A. Vse pro typy ta stvorennya smart-kontraktiv [All about the types and creation of smart contracts]. Available at: https://merehead.com/ua/blog/how-develop-smart-contract/ (accessed 15 October 2022).

8. Smart-kontrakty ta platformy yikh realizatsiyi [Smart contracts and platforms for their implementation]. Available at: https://www.cryptohuckers.club/2019/04/smart-kontrakty-ta-platformy-dlya-ihrealizatcii.html (accessed 15 October 2022).

9. Shcho take smart-kontrakt? [What is a smart contract?]. Available at: https://bankchart.com.ua/finansoviy_gid/investitsiyi/statti/scho_take_smart_kontrakt_ (accessed 16 October 2022).

10. Catchlove P. (2017). Smart Contracts: A New Era of Contract Use. Independent Research Project, pp. 1–24. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3090226 (accessed 16 October 2022).

11. Szabo N. Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets. (1996). Available at: http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/smart_contracts_2.html (accessed 12 October 2022).

UDC 334.021:657.335
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-14

Kostyuchenko Nadiya
PhD in Economics, Associate Professor,
Sumy State University
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4946-4028

Smolennikov Denys
PhD in Economics, Associate Professor,
Sumy State University
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8418-051X

Burnakova Valeria
Master's student,
Sumy State University
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6735-1428

Костюченко Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський державний університет
Смоленніков Д.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський державний університет
Бурнакова В.Ю.
магістрант,
Сумський державний університет

THE ROLE OF SUSTAINABILITY REPORTING FOR INTERNATIONAL COMPANIES' REPUTATION: A CASE OF CONTROVERSIAL INDUSTRIES

The article analyzes the impact of non-financial reporting on the reputation of companies operating in controversial industries, such as the tobacco industry, the soft drink industry and the alcohol industry. The main advantages of using non-financial reporting from the point of view of all stakeholders were investigated. An assessment was made of companies representing the controversial industries and conducting non-financial reporting. Three international companies were selected for this study, namely Coca Cola, British American Tobacco and Heineken. The non-financial reports of these companies were analyzed for economic, environmental and social aspects. In the course of the work, the importance of reporting on sustainable development for companies operating even in areas that cause harm to human health and the environment was emphasized. The impact of non-financial reporting on reputation as well as the attractiveness of the company to investors was demonstrated. The authors conclude the essence of publishing sustainability reports on a regular basis.

***Key words**: sustainability reporting, sustainable development, tobacco industry, soft drinks industry, alcohol industry, brand reputation.*

***JEL Classification**: F18, Q56, M40*

ВПЛИВ ЗВІТНОСТІ ПРО СТАЛИЙ РОЗВИТОК НА РЕПУТАЦІЮ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ: КЕЙС У СУПЕРЕЧЛИВИХ ГАЛУЗЯХ

У статті проаналізовано вплив нефінансової звітності на репутацію компаній, що працюють у суперечливих галузях, таких як виробництво тютюнової продукції, алкогольних та солодких безалкогольних напоїв. На відміну від інших галузей, де соціальна відповідальність компаній не викликає сумнівів, в суперечливих галузях виробляються продукти, які шкодять здоров'ю людини та (або) довкіллю. Проаналізовано категорію репутації бренду як одного із найважливіших факторів, що впливає на процес прийняття рішень потенційними клієнтами. Досліджено взаємозв'язок репутації бренду та нефінансової звітності, або звітності зі сталого розвитку. Визначено основні переваги використання нефінансової звітності з точки зору різних зацікавлених сторін. Проведено оцінювання низки компаній, які представляють суперечливі галузі та ведуть нефінансову звітність. Доведено ключові переваги звітності зі сталого розвитку, зокрема, оптимізацію вартості капіталу, розбудову корпоративної культури, забезпечення прозорості компанії для покращення взаємодії зі стейкхолдерами. Для дослідження було обрано три міжнародні компанії, а саме British American Tobacco (тютюнові вироби), Coca Cola (солодкі безалкогольні напої) та Heineken (алкогольні напої). Нефінансові звіти цих компаній були проаналізовані за економічним, екологічним та соціальним аспектам. Незважаючи на різний профіль цих компаній, виявлено, що їх об'єднує багаторічна діяльність в напрямку сталого розвитку. Всі вони мають спеціальний розділ про сталий розвиток на офіційному веб-сайті та суттєвий досвід в розробленні та оприлюдненні інтегрованих звітів. Дослідження довело важливість звітування про сталий розвиток для компаній, що працюють навіть у сферах, що завдають шкоди здоров'ю людей та навколишньому середовищу. Було продемонстровано вплив нефі-

© Kostyuchenko Nadiya, Smolennikov Denys, Burnakova Valeria, 2022

нансової звітності на репутацію, а також привабливість компанії для інвесторів. Виявлено, що компанії суперечливих галузей намагаються своєю соціально відповідальною діяльністю в першу чергу мінімізувати шкоду, яку вони завдають своєю продукцією. Ключовим завданням цих компаній є виведення на ринок якісного продукту, при цьому мінімізуючи негативний вплив не тільки від його виробництва, але і споживання. Це дозволяє забезпечувати та покращувати репутацію бренду навіть у суперечливих галузях.

Ключові слова: *нефінансова звітність, сталий розвиток, тютюнова промисловість, галузь безалкогольних напоїв, алкогольна промисловість, репутація бренду.*

Foreword. Today, most of the world's corporations pay considerable attention on the concepts of sustainable development and corporate social responsibility. At the same time, the social responsibility of companies in controversial industries is highly debatable. We include producers of sweet carbonated drinks, tobacco products, and alcoholic beverages as controversial industries.

In this context, large companies, which occupy leading positions in various sectors of the economy, are moving to a qualitatively new approach to corporate governance, focused on its results in the field of sustainable development. This approach involves regular reporting on the economic, environmental and social performance of the corporation, which enhances its investment attractiveness in the market, allows it to create a positive business image and business reputation before the state and society, increase transparency and investment attractiveness.

Analysis of recent research and publications. The issue of sustainable development reporting is directly related to CSR, which both foreign and Ukrainian scientists have widely researched. In Archie Carroll's works, special attention is paid to corporate social responsibility's ethical and philanthropic components [1]. Many researchers consider the corporate social responsibility of individual sectors of the economy. In particular, David Murillo & Josep M. Lozano examines the social responsibility of small and medium-sized enterprises [2]. The researchers [3–5] investigate energy enterprises' social and environmental responsibility. At the same time, the problem of social responsibility of business, whose products, and not only activities, can bring harm, is currently insufficiently researched. This applies primarily to companies producing alcohol and tobacco. Thus, Guido Palazzo & Ulf Richter conclude that corporate responsibility in the tobacco industry is based on a much more subtle approach to CSR and has only a transactional component and no transformational component [6]. Therefore, there is a need for a more in-depth study of corporate social responsibility and reporting on the sustainable development of enterprises in the so-called controversial industries.

The aim of the article. The aim of the article is to analyze the influence of sustainability reporting on brand reputation of companies, which operate in tobacco, soft drinks and alcohol industries.

Brand reputation and sustainability reporting. Nowadays, the consumers began to choose carefully what they consume, how they consume and what risks this consumption is associated with. That is why it is extremely important for companies to pay attention on sustainability.

Brand reputation is one of the most important factor that influences potential customers' decision-making process, therefore it needs to be monitored and improved. Reputation is a dynamic process during which the particular company implements the long-term goals and strategies [7]. Reputation depends on how and by what methods the company's business activities are carried out. It reflects the deep economic and social aspects of the brand [8].

The company's reputation helps to attract new customers and retain existing ones, increase investment inflows and sales efficiency. In the long term, the reputation supports the company in the case of economic difficulties because of loyal customers. In scientific works [9; 10], the authors analyze the influence of sustainability on brand reputation and performance.

Non-financial reporting holds information on both economic completion and performance in the social and environmental spheres. Non-financial reporting under the Global Reporting Initiative (GRI) is the revealing of information and reporting on the company's performance in the area of sustainable development to internal and external stakeholders. The primary mission of non-financial reports in the study of sustainable development is to arrange a integral picture of the company's influence on three areas - environmental, economic and social – and to describe the conflicts between stakeholder goals, potential relationships between these areas. Non-financial reporting has various names and aspect of preparation – from the form and content defined by various international standards, to compiled according to their own ideas: sustainable development report, corporate social responsibility report, social report, progress report on the implementation of the Global Compact, integrated report etc [11].

Of course, a reputable brand directly depends on the company's activity in reporting on sustainable development, and the latter, in turn, is directly related to socially responsible business activities. Today, sustainable reporting on sustainable development is not mandatory. Like social responsibility, this activity is carried out voluntarily by business. At the same time, the number of companies engaged in this is increasing from year to year.

There are several benefits of sustainable development reporting: reporting helps to shorten the cost of capital; to improve the awareness of the company's management about the consequences of environmental and social activities of the company which leads to the enhancement of corporate culture. If the companies publish environmental, social and economic aspects of their activities, it can result in greater transparency, which reduces the incomplete information between the company and stakeholders and brings them benefits. Other reasons why companies report on sustainable development include non-economic motives – boosting reputation, moral obligation or pressure from competitors and society, and economic motives, such as enhancing innovation capacity and employee motivation, reducing business risks, building better relations with stakeholders, entering new markets and rising the market value of the company [12].

Brand reputation in tobacco industry. There are a lot of discussions and controversies concerning whether tobacco industry can be sustainable or not, which mainly influence the tobacco companies' reputation.

For example, British American Tobacco has been emphasizing the importance of sustainability in its operations for more than 20 years. Annual reports on sustainable development (ESG report, Combined Performance and ESG Summary, ESG Performance Data and ESG reporting criteria) are presented on the company's website, starting from 2009 [13].

In March 2020 BAT introduced a new logo and brand identity [13]. The previous one – the leaf of tobacco – for years was a well-known symbol of tobacco company. Today the company has a goal to decrease the health impact of their products as well as to minimize the harmful impact on the environment. That is why BAT created a new brand identity – A Better Tomorrow. The company tries to show that sustainability is not only important for them, but also it is the main priority in everything that BAT does.

The redesign in the company was connected not only with the new logo, but also with the change in the entire strategy based on environment, society and corporate governance priorities.

They focused more on the problem of reducing health impact by introducing a great variety of alternatives – less harmful products – such as tobacco heating products (THPs), vapour and oral products. The most innovative alternative nowadays is THPs, the main idea of which is to use a special system to heat tobacco, which leads to minimization of some harmful chemicals. Based on researches of Public Health England and UK Department of Health [14; 15], THPs contains less harmful and potentially harmful compounds than conventional smoking. Also BAT invests in research in order to assess the emissions, impacts and risks associated with their activities in order to minimize them in the future. Talking about environmental protection and BAT's way of reduction negative impact on it, the ESG Report of BAT [16] says that the company focuses on issues as climate change, water and waste as well as sustainable agriculture. BAT plans to be carbon neutral by 2030 and to reduce water consumption by 35% by 2025. BAT also are committed to bringing a positive impact on society, that is why the company has introduced Human Rights Policy Supplier Code of Conduct in order to protect human rights and the company contributes to prosperous livelihoods for farmers. Final part of ESG strategy of the company is corporate governance, which means to be transparent, using responsible marketing and apply business ethics. The company has created Standards of Business Conduct, that includes aspects of corporate culture and ethics. All of these measures have the positive influence on BAT's reputation and profitability.

The dynamics of the change in the company's market capitalization (see Figure 1) shows changes after changes in the brand were implemented. Before the change in the logo and structure of the company, there was a drop in the market value of the company, which was caused not only by the Covid 19 situation, but also by the outdated system of the organization's development. After the implementation of the new policy, there is an increase that is equal to $ 13.3 billion in literally 1 month.

Even in a company that produces tobacco products, we can see the positive impact of sustainability reporting on financial indicators.

Soft drinks industry is also subject of criticism mainly because its harmful composition and high level of environmental pollution. In 2018, huge cleanups were held with the support of the Greenpeace organization, the purpose of the action was to investigate pollution in 42 countries on 6 continents of our planet, the results of which revealed that such companies as Coca-Cola, PepsiCo and Nestlé – producers of soft drinks – are the largest polluters of the environment. After sorting almost 200 thousand tons of plastic that were collected on coasts around the world, the packaging of these brands was the most common. Moreover, 11,732 pieces of plastic that were collected during the cleanups were from Coca-Cola products. The coastal cleanup was run by volunteers who collected trash from the UK to Vietnam. In Europe, these three companies account for almost half of the sources of plastic pollution [18].

Coca-Cola is one of the leading international company that produces soft drinks, the revenue of which in 2019 is estimates as 37.7 billion of dollars. Sustainability isn't new for the company, as from its origin the company took part in many social projects as partnership with The Red Cross organization (1917); opening Coca-Cola Foundation (1984) that was focused on three main priorities – women, water and well-being; partnership with the World Wide Fund for Nature (WWF) (2007) the goal of which is related to freshwater conservation. Nowadays Coca-Cola is the world's most sustainable beverage company ranked by Vigeo Eiris, the international company of ESG researches [19].

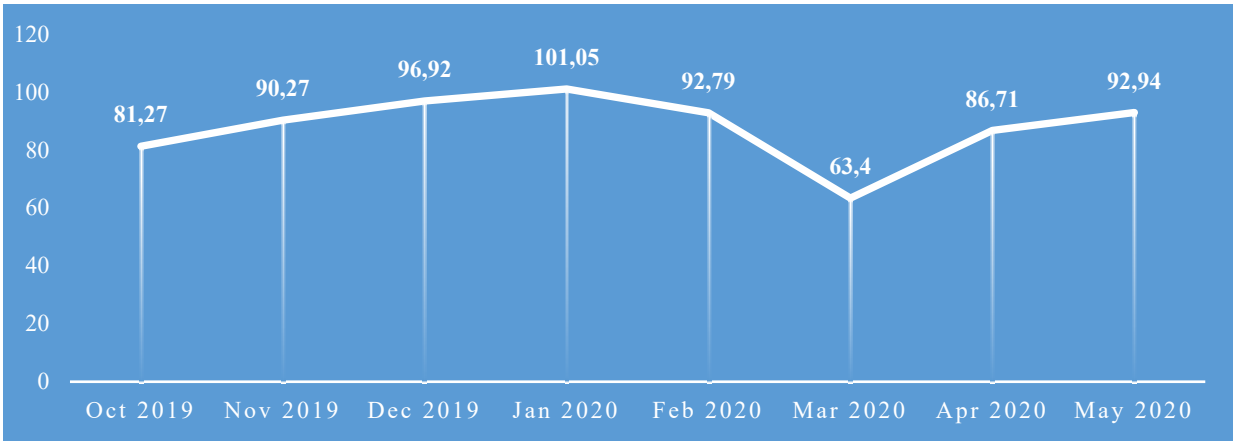

Figure 1. The dynamic of Market Capitalization of BAT in the period 2019–2020, billion USD

Source: [17]

Coca-Cola also has a dedicated sustainability section on its website and publishes an annual sustainability (Business & ESG Report) report [20]. Talking about Coca-Cola's contribution to climate change, in 2013 the company introduced the goal of reduction greenhouse gas emissions within the full value chain and in 2019 Coca-Cola reduce carbon footprint by 24%. Also the company implemented the campaign World Without Waste, the main idea of which is collecting and recycling consumed bottles and cans. In 2019 60% of bottles and cans were collected and refilled, and the goal for 2030 is to collect 100% of bottles and cans. Coca-Cola invest resources into research and development in order to redesign the packaging and minimize the environmental pollution, using recycled materials. For a decade managing water consumption has been one of the main priority of the company, Coca-Cola introduced a strategy to manage water use in it operations as well as supply chain. In 2019 the improvement in water efficiency since 2010 is increased by 18% and the goal for 2020 is 25%. Also Coca-Cola Foundation provides water to vulnerable communities as a part of its sustainable strategy. The social aspect of the company also should be noticed as Coca-Cola takes care about human rights, providing their employees with safe and supportive workplace.

Coca-Cola invests not only in production, distribution, marketing, energy saving, but also in social projects, investing part of its social responsibility in the development of the country and society.

The main strategic directions of social development carried out by Coca-Cola are: unlocking the potential of young people through the development of opportunities for sports; support for projects aimed at including members of vulnerable groups in society.

Coca-Cola's contribution to the development of local communities is as follows: creating a positive socio-economic impact in the areas where Coca-Cola operates; support for community programs on water management and environmental protection; implementation of internship programs and partnerships with educational institutions with a focus on youth employment; partnership with international organizations to provide assistance in emergencies in areas where Coca-Cola is present.

All these aspects of sustainable strategy influences the brand reputation and customers loyalty and sustainable reporting is essential to inform stakeholders about achievements. Thus, Coca-Cola estimates the amount of harm that their activities can cause and, with its sustainability strategy, tries to minimize the harm.

Alcohol industry faced a lot of skepticism in the sphere of sustainability. According to WHO [21], 3 million people die every year because of harmful use of alcohol, alcohol causes disabilities and poor health of people of all age groups. The production of alcohol requires a lot of resources like land, water and fertilizer, while the immense amount of bottles, cans, kegs and plastic causes the environmental pollution [22].

Heineken is an international brewing company, that is represented in 190 countries and has about 85 000 employees worldwide. The company is placed on Global RepTrak 100 ranked by Research Institute in 2019 [23] the main idea of this study is to analyze how stakeholders estimate and perceive companies.

Heineken has introduced sustainability strategy and annually report about its achievements and progress. The core of its strategy is Brewing a Better World, which includes three main directions – People, Prosperity and Planet [24]. There are six focus areas: protecting water resources, reducing CO_2 emissions, developing sustainable supply chain, providing safe working environment, supporting social and economic wellbeing, promoting responsible consumption.

Based on Annual Report 2019 [25] Heineken company achieved reducing the water consumption in breweries by 33% and carbon emissions in its production by 40% comparing with 2008. The company also focuses on sustainable agriculture, which means to use raw materials from sustainable sources, and it has enhanced Supplier Code Procedure. The most relevant aspect of Heineken's strategy – is introducing responsible marketing and promoting responsible consumption, it means Heineken takes care about human health lifestyle rather than only profit. Moreover, Heineken invests into researches in the sphere of low- and no-alcohol drinks in order to increase the variety of drinks to offer. It is needed to mention, that the company creates positive social impact as The HEINEKEN Africa Foundation contributes to providing healthcare and water supply to vulnerable communities.

According to study carried out by Centre for Addiction and Mental Health [26] over the past 30 years, alcohol consumption has increased by 70 percent and continues to grow. Heineken is a good example of how to be a responsible company, how to pay attention on people and environment, and how to deserve a good reputation even in such harmful industry.

Conclusions. To summarize, sustainable development affects brand reputation, as it creates value for stakeholders, and this in turn helps to attract new customers and retain existing ones, attract investors and increase sales efficiency. Companies operating in controversial industries like tobacco, alcohol and soft drinks should implement sustainable development goals into their strategies and make them main priorities of their strategy [28]. Practice has shown that sustainability reports affect brand reputation, as they inform stakeholders about their goals and achievements in the sphere of sustainable development. Industries that have a negative effect on human health or pollute the environment can be considered as sustainable and have good reputation if, in return, they positively affect other aspects and minimize risks.

People will not stop smoking, drinking sugary drinks, or drinking alcohol. That is why, the company's task is to present a quality product on the market, minimize negative impact and continually improve products. If the company follows these recommendations, the brand's reputation will be good, even in a controversial industry.

References:

1. Carroll A.B. (2016) Carroll's pyramid of CSR: taking another look. *Int J Corporate Soc Responsibility,* vol. 1, no. 3. DOI: https://doi.org/10.1186/s40991-016-0004-6.

2. Murillo D., Lozano J.M. (2006) SMEs and CSR: An Approach to CSR in their Own Words. *J Bus Ethics*. vol. 67, pp. 227–240. DOI: https://doi.org/10.1007/s10551-006-9181-7.

3. Lloyd R. (2017) *The Impact of CSR Efforts on Firm Performance in the Energy Sector.* Doctor of Business Administration (DBA). URL: https://digitalcommons.georgefox.edu/dbadmin/15.

4. Hrishnova, O.A., Kolot, A.M., Mishhuk, H.Yu. Et al. (2021) Socialna vidpovidalnist u sferi atomnoyi enerhetyky Ukrayiny: analiz problem i perspektyv rozvytku [Social responsibility in the field of nuclear energy of Ukraine: analysis of problems and development prospects]. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, vol. 2 (215), pp. 23–31.

5. Smolennikov D. (2016) Vazhlyvist vprovadzhennya pryncypiv socialno-ekolohichnoyi vidpovidalnosti na pidpryyemstvax teploenerhetyky [The importance of implementing the principles of social and environmental responsibility at heat energy enterprises]. *Problems and prospects of economics and management*., vol. 1 (5), pp. 158–167.

6. Palazzo G., Richter U. (2005) CSR Business as Usual? The Case of the Tobacco Industry. *J Bus Ethics*, vol. 61, pp. 387–401. DOI: https://doi.org/10.1007/s10551-005-7444-3.

7. Gomez-Trujillo A.M., Velez-Ocampo J., Gonzalez-Perez M.A. (2020). A literature review on the causality between sustainability and corporate reputation: what goes first? *Management of Environmental Quality: An International Journal*, vol. 31.2, pp. 406-430.

8. Marketing Tutor : official website [2022-10-10] URL: https://www.marketingtutor.net/brand-reputation.

9. Czinkota M., Kaufmann H. R., Basile G. (2014) The relationship between legitimacy, reputation, sustainability and branding for companies and their supply chains. *Industrial Marketing Management*, vol. 43.1, pp. 91–101.

10. Cowan K., Guzman F. (2020) How CSR reputation, sustainability signals, and country-of-origin sustainability reputation contribute to corporate brand performance: An exploratory study. *Journal of Business Research*, vol. 117(C), pp. 683–693.

11. Vasylchuk I.P. (2015) Nefinansova zvitnist yak instrument upravlinnya stalym rozvytkom korporacij [Non-financial reporting as a tool for managing the sustainable development of corporations]. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management*, vol. 11, pp. 212–215.

12. KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2013 [2022-10-08]. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2013/12/corporate-responsibility-reporting-survey-2013.pdf.

13. Official website of British American Tobacco [2022-10-16]. URL: https://www.bat.com.

14. McNeill A., Brose S. L., Calder R. et al. (2018) *Evidence review of e-cigarettes and heated tobacco products*. London: Public Health England.

15. 15. Committee on Toxicity of Chemicals in Food, Consumer Products and the Environment (2017) *Statement on the toxicological evaluation of novel heat-not-burntobacco products*. London: COT, COC and COM.

16. 16. British American Tobacco (2019) *ESG Report 2019* [2022-10-10]. URL: https://www.bat.com/group/sites/UK__9D9KCY.nsf/vwPagesWebLive/DOAWWEKR/$file/BAT_ESG_Report_2019.pdf.

17. Official website of Ycharts [2022-10-12]. URL: https://ycharts.com/companies/BTI/market_cap.

18. Official website of Greenpeace [2022-10-12]. URL: https://www.greenpeace.org/international/press-release/18872/coca-cola-pepsico-and-nestle-found-to-be-worst-plastic-polluters-worldwide-in-global-cleanups-and-brand-audits.

19. Official website of Vigeo Eiris [2022-10-12]. URL: https://vigeo-eiris.com.

20. Coca-Cola Company (2021) Sustainability reporting 2021 [2022-10-12]. URL: https://www.coca-colacompany.com/content/dam/journey/us/en/reports/coca-cola-business-environmental-social-governance-report-2021.pdf.

21. World Health Organization (2019) *Global status report on alcohol and health 2018*. Geneva: World Health Organization.

22. Phillips A. (2018) *The Environmental Impact Of Alcohol* [2022-10-12]. URL: https://emagazine.com/environmental-impact-of-alcohol.

23. Official website of RepTrak [2022-10-10]. URL: https://reptrak.com/rankings.

24. Official website of Heineken [2022-10-12]. URL: https://theheinekencompany.com.

25. Heineken (2019). Annual Report 2019 [2022-10-12]. URL: https://www.theheinekencompany.com/investors/results-reports-webcasts-and-presentations.

26. Official website of Centre for Addiction and Mental Health [2022-10-10]. URL: https://www.camh.ca/en/health-info/guides-and-publications/alcohol-and-chronic-health-problems.

27. Kostyrko R. (2013). Intehrovana model" zvitnosti kompanij: peredumovy, pryncypy, skladovi [Integrated model of company reporting: prerequisites, principles, components]. *Ukraine economy*, vol. 2, pp. 18–28.

28. Cai Y., Jo H., Pan C. (2011). Doing Well While Doing Bad? CSR in Controversial Industry Sectors. *Journal of Business Ethics*, vol. 108 (4), pp. 467–480. doi:10.1007/s10551-011-1103-7.

UDC 658.7
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-15

Grynko Tatyana
DSc (Economics), Professor,
Oles Honchar Dnipro National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7882-4523
Hviniashvili Tetiana
PhD (Economics), Associate Professor,
Oles Honchar Dnipro National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7961-2549

Гринько Т.В.
доктор економічних наук, професор,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Гвініашвілі Т.З.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

STRATEGIC INVENTORY MANAGEMENT OF A TRADING ENTERPRISE

In modern economic realities, the problem of strategic inventory management of a trade enterprise does not lose its relevance, because inventories are the main tool for ensuring business success, and at the same time they represent the main danger, since the share of goods inventories for an enterprise is about half of all its current assets. The article provides a critical analysis of the main types of inventory management strategies at the enterprise and proves the importance of the product sales management process in the strategic management system of a trading enterprise. Methods of stimulating the sale of goods and services are proposed, taking into account the specific features of the trade enterprises functioning. A scheme of strategic inventory management of a trading enterprise has been developed and strategic directions for inventory management have been proposed, which will help to solve problems in the enterprise's supply chains, reduce logistics costs, increase production efficiency, as well as ensure the competitiveness of goods, which will positively affect the final financial result of the enterprise.

Keywords: *strategy, strategic management, inventory, inventory management strategy, trade, trading enterprise.*

JEL classification: *F10, L10, L81, M21*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанням, пов'язаним із стратегічним управлінням запасами торговельного підприємства. Управління запасами один із ключових аспектів підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства, оскільки, з одного боку, торговий бізнес неспроможна функціонувати без товарних запасів, а з іншого – частка торгових запасів на підприємствах торгівлі становить близько половини всіх його оборотних активів, а отже, існує загроза заморожування фінансових ресурсів підприємства та, в результаті, зниження ефективності функціонування. Метою статті є розробка економічно обґрунтованих заходів, спрямованих на удосконалення стратегії управління матеріальними запасами торговельного підприємства. В статті розглянуто теоретичні та методологічні аспекти стратегії управління запасами на торговельному підприємстві. На основі дослідження теоретичних підходів до визначення поняття «управління запасами», розкрито економічну сутність запасів та виявлено їх різновиди у діяльності торговельного підприємства. В статті проведено критичний аналіз основних типів стратегій управління матеріальними запасами на підприємстві та з'ясовано критерії вибору ефективної системи управління ними. Доведено важливість процесу управління збутом продукції у системі стратегічного управління торговельного підприємства. Запропоновано способи стимулювання збуту товарів та послуг з урахуванням специфічних особливостей функціонування торговельних підприємств. За результатами дослідження теоретичних аспектів формування стратегії управління матеріальними запасами в ланцюгах постачання підприємства, в роботі сформовано схему стратегічного управління запасами торговельного підприємства. Запропоновані стратегічні напрями щодо управління запасами, сприятимуть вирішенню проблем в ланцюгах постачання підприємства, а також скорочення логістичних витрат, підвищення ефективності виробництва, забезпечення конкурентоспроможності товарів, що позитивно вплине на кінцевий фінансовий результат підприємства. Практична цінність статті визначається розробленими та обґрунтованими заходами, які спрямовано на удосконалення стратегії управління матеріальними запасами торговельного підприємства.

Ключові слова: *стратегія, стратегічне управління, запаси, стратегія управління запасами, торгівля, торговельне підприємство.*

Relevance of the research topic. An important component of the economic development of the world's leading countries is small business. Its significant role and rapid development is due to its availability to a wide range of consumers and the absence of the need for significant financial, material and labor costs. The activities of small business entities are most common in trade, services, light and food industry, and transport.

In the conditions of the crisis associated with the coronavirus pandemic, small business entities faced many problems both in development and functioning. Due to the increase in competition, decrease in demand, disruption

© Grynko Tatyana, Hviniashvili Tetiana, 2022

of logistics processes and decrease in the solvency of the population, trade enterprises are forced to use new sales channels, mechanisms of product sales and significantly change their activities in order to ensure the viability of the small business entity.

The competitiveness and financial results of the activity are significantly influenced by the management of the company's inventory. Without creating the optimal amount of stocks, it is impossible to ensure the reliability of the products supply to consumers. If the company uses its resources irrationally, it risks losing customers and, therefore, profits.

With an insufficient level of inventory, the company suffers losses associated with the loss of potential customers. Too significant level of inventory limits the possibility of profitable use of working capital, which affects the financial results of the enterprise. Thus, from an economic point of view, both a shortage and an excess of commodity stocks harm the effective economic activity of a trading company. Thus, today inventory management is the key to the effective functioning of a trading company.

Analysis of recent research and publications. The theoretical and methodological principles of logistics and stock management of a trading enterprise are outlined in the works of authoritative foreign scientists, such as D.J. Bowersox, D.J. Kloss, M. Christopher, D.M. Lambert, J.R. Stock, D. Waters, J.G. Shatt. The work of J.B. Ayers, K.Yu. Kovaleva, M.E. Odegaarda, S.A. Uvarova, P.E. Shchehlova. Despite the significant scientific work on this issue, the question of determining the optimal strategy for managing stocks of a trading enterprise remains unresolved.

The purpose of the article is to develop economically justified measures aimed at improving the strategy of managing material stocks of a trading enterprise.

Presentation of the main research material. In the field of trade, solving the tasks of inventory management is one of the key aspects of improving the organizations efficiency, due to the fact that inventories are the main tool for ensuring business success, and at the same time they represent the main danger, since the share of inventory for an enterprise is about half of all its current assets.

Stocks as a phenomenon in the functioning of logistics systems are commodity and material values that await consumption [4]. In logistics, the term "inventory" is applied in addition to material flows. Stocks in supply chain management of the enterprise's logistics system constitute commodity values. Stocks can be formed by both manufacturing enterprises and enterprises of wholesale and retail trade, enterprises of the service sector, as well as logistics intermediaries and operators, banks, stock exchanges, insurance organizations, ports, etc. In all these organizations, stocks provide commodity and material values for the main and auxiliary activities [8]. Inventory management is one of the urgent tasks for enterprises in almost any field of activity. At the enterprise, it is always necessary to create reserves to ensure the continuity of production and economic activity.

Despite the advantages of universal inventory management systems, it should be noted that each specific field of activity has its own specific features that must be taken into account when choosing management tools. Trade business has a number of such features, for example, a significant breadth of nomenclature items, which differ significantly in terms of various goods stocks storage, the need for pre-sale preparation of products, etc. Taking into account the fact that the items for sale must always be in the necessary quantity in the company's warehouses and stores to meet the needs of consumers, the trading company cannot minimize the amount of stock. That is why it is necessary to form a policy of effective inventory management for every enterprise in the field of trade. It should maintain a balance between deficit and surplus availability of stocks in the organization, that is, sufficient to satisfy the needs of all customers, while not creating illiquid stocks.

As you know, inventory management is a process of optimizing operations directly related to the process of material stocks movement from procurement through warehousing to the final consumer through all links of the logistics chain. Stock management also means "the process of forming and using stocks aimed at achieving the economic goals of the enterprise's development" [5]. The main goal of inventory management is to increase the profitability and speed of turnover of invested capital [3].

Manufacturing companies, as a rule, strive to reduce inventories to almost zero, that is, to organize "just in time" supply. In this case, the organization promptly responds to the consumer's request and satisfies it in full. Thus, stocks are not created and this allows to minimize the costs of maintaining stocks and warehouses. A very important place in the inventory management process is the question of forecasting the demand for goods and the nature of inventory consumption [9].

Effective inventory management can be conventionally divided into three parts: procurement management, warehouse inventory management, and product sales management.

Management of material stocks consists in the justified determination of the orders volume for their formation and distribution of the newly arrived batch of ordered products (raw materials, materials, etc.) by links of the supply system. The set of rules by which these decisions are made is called an inventory management strategy. Each such strategy is associated with certain costs for bringing material resources to consumers. Finding optimal strategies is the subject of the optimal inventory management theory [1].

To date, three main types of strategies for managing material stocks at the enterprise are widely known: the strategy of prudence, the strategy of additional reserves and the strategy of percentage of demand [6, p. 10]. As a result, stocks are created that practically cannot be fully used at the time of placing the next order for their replenishment.

According to the strategy of additional reserve, the guarantee of needs in material stocks is provided by creating an additional reserve of material resources. The basis of the percentage of demand strategy is the analysis of the frequency of demand for material stocks based on the results of work during the day. The data on the amount of demand are entered in the schedule of the distribution of products with increasing results. Then, that part of the total number of issuing orders periods is established, for which it is permissible to completely spend stocks that do not entail a violation of the production process. According to this value, the amount of demand corresponding to the established cases of stocks full use is determined from the specified schedule.

As for the management of the goods sale, the management of trading enterprises independently forms the product range, chooses technologies, and organizes the stimulation of goods and services. In the system of this organization, the most important activities are: advertising, sales stimulation, direct marketing, public relations. In this regard, it should be noted the elements of the management mechanism for the integration of trade with other functional subsystems, due to the state of intra-industry competition, necessary for implementation at the micro level. A number of elements of this mechanism are used in the practice of any trade enterprise, but they are not used as integrative tools aimed at forming sustainable long-term relationships with consumers of goods and services and suppliers of resources.

The leading place in the activities of trading enterprises is given to advertising, which should be divided into advertising of goods and advertising of the trading enterprise itself, which ensures the improvement of the culture of service, expansion of the functions of stores, assortment of goods and services. Every store comes into contact with different groups of people, so relations with the public create a favorable communication climate. However, these connections are characterized by a lag effect, so it is difficult to establish exact quantitative relationships between their implementation and the volume of goods sales and provision of services. This is one of the prerequisites for establishing and increasing the level of technological imbalance in terms of spatial and functional characteristics of trade enterprises [7].

Since the fight for a buyer is quite tough, trade employees are constantly trying to attract new buyers. Sales stimulation is used to solve this problem. In order to achieve a long-term effect, to "institutionalize" the relations of a trading company with buyers, to form a kind of cluster that unites the seller and buyers into a certain stable community, it is necessary to form a new system of incentives. An important element of sales stimuiation, necessary for the integration of buyers into a stable group, focused not only on the purchase of a certain product or service, but also on a specific trade enterprise, is a change in the system of planning its activities. In planning, it is necessary to distinguish two levels of goals, as basic elements of the management mechanism: strategic and tactical.

In the process of planning sales stimulation, it is necessary to take into account two target groups (consumers and store employees), each of which requires specific methods of promotion. The methods of stimulation proposed by us are divided into two groups, based on the object of managing the integration of trade with other functional subsystems in the conditions of competition for sales markets and labor resources: consumers, employees of retail enterprises (Figure 1). In this case, it is necessary to take into account possible changes in sectoral and inter-sectoral functional relationships and the trade management system as a socio-economic subsystem of the region on the part of authorities and management at different levels. That is, the sales stimulation system must be adaptive to inevitable changes in the external environment.

Inventory management strategies at the enterprise are based on the implementation of well-known management systems and consist of a set of measures for their creation and replenishment of stocks, operational planning of supplies and the organization of continuous control [2]. These inventory management systems include:

– a system with a fixed order size;
– a system with a fixed periodicity of orders;
– a system with a fixed periodicity of stock replenishment to a constant level;
– "minimum-maximum" system».

These systems are fundamental in inventory management. All the huge variety of inventory management algorithms is based on the technique of fixed order size or the technique of fixed time interval between orders.

A material inventory management system with a fixed order size in that restocking orders are made at the moment

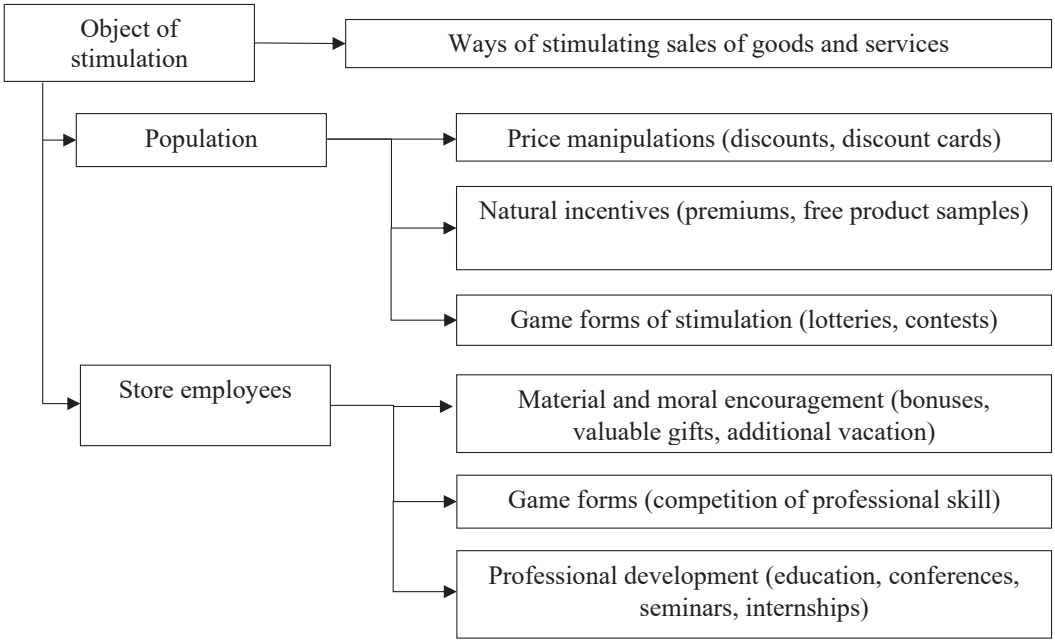

Figure 1. Ways of stimulating sales of goods and services by trade enterprises

when the inventory is reduced to a pre-determined, threshold inventory level with a volume equal to the optimal order size. All the parameters of the system are calculated in such a way that, with compliance to the initial data, the system guarantees non-deficit service of needs under conditions of certainty, that is, under conditions of a constant rate of consumption.

The starting points for calculating the parameters of the inventory management system with a fixed size of orders are the volume, the optimal order size, the order fulfillment time and possible delivery delays. However, the maximum desired inventory in this system is usually smaller than in an inventory control system with a fixed time interval between orders, due to the frequent binding of the time interval between orders. One way or another, the inventory management system with a fixed order size does not allow you to avoid their shortage when the need for them fluctuates.

In general, an inventory management system with a fixed time interval between orders gives a worse result than a system with a fixed size of orders, because in the latter case there is constant control over the level of stocks, which allows you to quickly make decisions about their replenishment. At the same time, the inventory management system with a fixed time interval between orders takes into account delivery delays by limiting insurance stocks. In the inventory management system with a set periodicity, their replenishment to a constant level of the order is repeated at equal time intervals.

The "minimum-maximum" inventory management system is focused on the situation when the costs of inventory accounting and the costs of placing orders are so significant that they become commensurate with the losses from a shortage of inventory. Therefore, in this system, orders are not made at every given interval, but only on the condition that the stocks in the warehouse at that moment are equal to or less than the minimum level. When an order is issued, the size is calculated in such a way that the delivery replenishes the stocks to the maximum desired level.

So, having studied the theoretical aspects of the formation of the strategy of managing material stocks in the company's supply chains, it is possible to identify the general features of the strategy of additional reserve, in which the guarantee of needs is provided by creating an additional reserve of material values. At the same time, the company does not have a specific method for calculating the reserve number of storage units in warehouses. In turn, the strategy of managing material stocks should be based on the implementation of a specific system of their management. Control over the state of stocks and formation of orders at the enterprise is carried out periodically according to the operational management system. After a certain period of time, an operational decision is made - "to order" or "not to order". If ordering, how many units of material resources. However, such a system is able to work effectively only in conditions where the amount of demand can be predicted. Otherwise, unexpectedly increased demand in the period between orders can lead the logistics system to a deficit state. The scheme of strategic inventory management of a trading enterprise is shown in Figure 2.

Therefore, the development of an effective inventory management strategy involves the following siquential stages:

1) grouping of goods and material values based on the composition of the ABC- and XYZ-analysis matrix;

2) calculation of the stock rate and demand forecasting for goods and material values;

3) selection of a material inventory management system for each received group of goods and material values;

4) determination of the methodology for calculating the main parameters for each of the inventory groups of goods values, taking into account the selected system of their management: calculation of the inventory norm, annual need for purchases, warranty stocks, the threshold level of stocks in the warehouse, the maximum desired level of stocks and the size of the order.

The implementation of the proposed approach should begin with the systematization of the names of goods and material values. Then it is necessary to differentiate the material resources consumed by the structural divisions of the enterprise into groups, using ABC and XYZ analysis

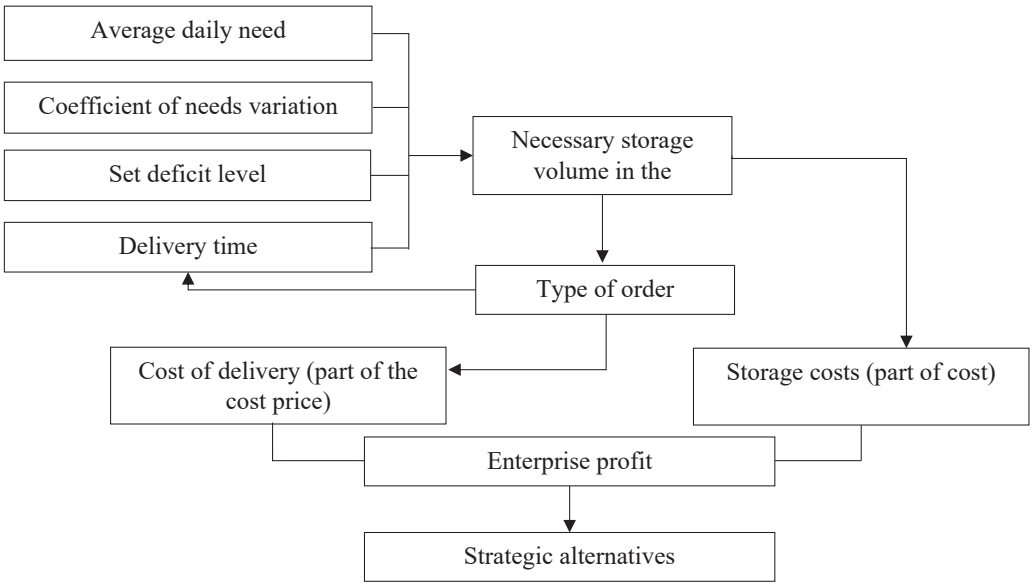

Figure 2. The scheme of strategic inventory management of a trading enterprise

methods. In the future, the forecast values of demand should be calculated taking into account the calculations of the stock level.

Therefore, to manage the stocks of the received groups of material resources, it is necessary to choose an effective management system, calculate and analyze its main parameters. Depending on the current conditions in one or another market segment, you should choose one of the strategies of inventory management at the enterprise, the ultimate goal of which is the continuous provision of any type of goods and material values. In addition, it is advisable to improve the staffing of the enterprise's warehousing.

The main problem in the management of material stocks at the enterprise is the lack of uniformity in the names of goods and material values. As a result of this fact, it is impossible to accurately determine the consumption of a certain type of goods and material values for a specific period of time, and accordingly calculate the stock levels. Consequently, there are significant difficulties in the organization of centralized purchases and centralized control over the balances, as well as the movement of goods and material values in warehouses and structural divisions of the enterprise. As a result, there is an inconsistency in the actions of the company's structural units when performing common business processes, which causes significant time and financial costs. The processes of keeping records, forming appropriate financial and management reporting on the scale of the entire enterprise are becoming more complicated.

The proposed strategic directions will contribute to the solution of the problems identified as a result of the analysis of the material inventory management system in the supply chains of the enterprise, as well as the reduction of logistics costs, the improvement of production efficiency, ensuring the competitiveness of goods, which will positively affect the final financial result of the enterprise.

Conclusions. Therefore, in the conditions of growing competition, the need for strategic inventory management does not lose its relevance for business entities in the field of trade. In the field of trade, the task of inventory management is one of the key aspects of improving the efficiency of business entities, since inventory is the main tool for ensuring its turnover. The work provides a critical analysis of the main types of strategies for managing material stocks at the enterprise. The importance of the product sales management process in the strategic management system of a trade enterprise is proven, in particular, the use of such tools as advertising, sales promotion, direct marketing, public relations, etc. According to the study results of the formation theoretical aspects of the managing material stocks strategy in the supply chains of the enterprise, the work has formed a scheme of strategic management of a trading enterprise stocks. The proposed strategic directions for inventory management will contribute to solving problems in the enterprise's supply chains, as well as reducing logistics costs, increasing production efficiency, ensuring the competitiveness of goods, which will positively affect the final financial result of the enterprise.

References:

1. Butov A.M. (2013). Perspektyvy vykorystannia lohistychnykh stratehii dlia zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Prospects for the use of logistics strategies to ensure the competitiveness of the enterprise]. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet;* redkol.: S. I. Shkaraban (holov. red.) ta in. Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», vol. 14, no. 2, pp. 124–131.

2. Vavdiichyk I.M. (2014). Tovarni resursy pidpryiemstv rozdribnoi torhivli ta orhanizatsiino-ekonomichni formy yikh zabezpechennia [Commodity resources of retail trade enterprises and organizational and economic forms of their support]. *Naukovyi ohliad,* vol. 4, no. 3. Available at: http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/187 (accessed: 12.05.2022).

3. Voskoboieva O.V., Voskoboieva O.S. (2011). Stratehiia upravlinnia tovarnymy zapasamy [The strategy of commodity inventory management]. *Visnyk ZhDTU. Ser.: Ekonomichni nauky,* no. 4 (58), pp. 197–199.

4. Zabolotnia K.O. (2012). Stokhastychna model upravlinnia zapasamy pidpryiemstva torhivli [Stochastic model of inventory management of a trading enterprise]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu,* no. 2 (18), pp. 61–64.

5. Kruhlova O.A. (2002). Efektyvnist upravlinnia tovarnymy zapasamy u pidpryiemstvakh rozdribnoi torhivli [Effectiveness of inventory management in retail enterprises]: avtoref. dys. na zdobuttia naukovoho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk. Kharkiv: KhDATOKh, 17 p.

6. Lutsenko I.S. (2021). Lohistychne upravlinnia zapasamy [Logistics management of stocks]. Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho, 69 p. Available at: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/41161/1/Log_Upr_Zapas_Lutsenko.docx.pdf (accessed: 18.06.2022).

7. Nesterenko O.O. (2010). Analiz asortymentnoi polityky pidpryiemstva rozdribnoi torhivli [Analysis of assortment policy of a retail enterprise]. *Visnyk ZhDTU,* no. 3 (53), pp. 172–178.

8. Olinichenko K.S. (2017). Upravlinnia tovarnymy zapasamy pidpryiemstv rozdribnoi torhivli [Inventory management of retail enterprises]: monograph. Kh.: Vydavnytstvo Ivanchenka I.S., 211 p.

9. Osnach O.F. (2013). Optymizatsiia vyrobnychykh zapasiviak dzherelo skorochennia vytrat pidpryiemstva [Optimization of production stocks as a source of reducing enterprise costs]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*. Issue. 1, pp. 134–139. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_1_22 (accessed: 15.06.2022).

10. Wanyama, M.B., &Aila, F. (2022). Strategic Management Practices and Performance of Parastatalsin Kenya. *European Journal of Management Issues*, vol. 30(2), pp. 116–122. DOI: https://doi.org/10.15421/192211 (accessed: 11.06.2022).

Список використаних джерел:

1. Бутов А.М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільський національний економічний університет;* редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. № 2. С. 124–131.

2. Вавдійчик І.М. Товарні ресурси підприємств роздрібної торгівлі та організаційно-економічні форми їх забезпечення. *Науковий огляд.* 2014. Т. 4. № 3. URL: http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/187(дата звернення: 12.05.2022).

3. Воскобоєва О.В., Воскобоєва О.С. Стратегія управління товарними запасами. *Вісник ЖДТУ. Сер.: Економічні науки*. 2011. № 4 (58). С. 197–199.

4. Заболотня К.О. Стохастична модель управління запасами підприємства торгівлі. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.* 2012. № 2 (18). С. 61–64.

5. Круглова О.А. Ефективність управління товарними запасами у підприємствах роздрібної торгівлі: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків : ХДАТОХ, 2002. 17 с.

6. Луценко І.С. Логістичне управління запасами. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 69 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/41161/1/Log_Upr_Zapas_Lutsenko.docx.pdf (дата звернення: 18.06.2022).

7. Нестеренко О.О. Аналіз асортиментної політики підприємства роздрібної торгівлі. *Вісник ЖДТУ.* 2010. № 3 (53). С. 172–178.

8. Олініченко К.С. Управління товарними запасами підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2017. 211 с.

9. Оснач О.Ф. Оптимізація виробничих запасівяк джерело скорочення витрат підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2013. Вип. 1. С. 134–139. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_1_22 (дата звернення: 15.06.2022).

10. Wanyama M.B., Aila F. Strategic Management Practices and Performance of Parastatalsin Kenya. *European Journal of Management Issues.* 2022. № 30 (2). С. 116–122. DOI: https://doi.org/10.15421/192211 (дата звернення: 11.06.2022).

УДК 005.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-16

Грузіна І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8156-1090

Gruzina Inna
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ДЕТЕРМІНАНТИ КОМПЕТЕНТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Намагаючись розробити дієвий алгоритм побудови компетентної організації, здатної ефективно функціонувати у непередбачуваних умовах, науковці орієнтуються на обґрунтування необхідності підвищення рівня знань працівників, розширення їх вмінь та навичок, розвиток професійних якостей, наполягаючи, що ці чинники є ключовими у цьому процесі. З'ясовуючи, що є основою компетентної організації, підтверджуючи зростання ролі компетенцій та компетентності в управлінні організаціями, вчені не припиняють науковий пошук щодо єдиного розуміння сутності та змісту понять, адже єдиної думки щодо їх визначення немає. Це зумовило формулювання мети статті, що полягає у визначенні основних детермінант компетентної організації, дослідженні їх сутності, змісту, відмінностей у трактуванні та застосуванні понять.

Ключові слова: *компетентна організація, компетенції, компетентність, управління, організація.*

DETERMINANTS OF A COMPETENT ORGANIZATION

In an attempt to develop an effective algorithm for building a competent organization that can function effectively in unpredictable conditions, scientists direct their researches to substantiate the need to improve the level of employees' knowledge, expand their skills and abilities, develop professional qualities, emphasizing that these factors are key in the process of creating a competent organization. Finding out what is its basis, confirming the growing role of competencies and competence in the management of organizations; scientists do not stop the scientific search for a common understanding of the essence and content of the concepts, because there is no common opinion on their definition today. This led to the formulation of the purpose of the article, which is to determine the main determinants of a competent organization, to study their essence, content, differences in the interpretation and application of concepts. Achieving the purpose of the study was carried out using the following methods: morphological analysis - to clarify the essence of the concepts of "competencies" and «competence», which are the determinants of creating a competent organization, and to identify the fundamental difference between the interpretation and application of the concepts; determining the essence of key competencies as a form of providing a direct relationship between the competencies of the organization and the staff; dialectical – to justify the need to take into account the level of manifestation of each competence and their totality in general when creating a competent organization. The result was the substantiation in the process of creating a competent organization of the importance of determining the actual organizational competencies, monitoring the level of their manifestation with subsequent consistent development to provide the organization with the highest level of quality, which implies, while maintaining the existing level of costs, the transformation of knowledge and experience into competence, and further into a competitive opportunity.

Keywords: *competent organization, competencies, competence, management, organization.*

JEL classification: *D21, D23, M1, M2, O1, O4*

Постановка проблеми. Інтенсифікація процесів глобалізації бізнесу, розширення виробництва наукомісткої продукції, оновлення інформаційних інструментів та стрімке формування єдиного інформаційного простору стирають межі між галузями, змінюючи природу конкуренції. Сьогодні організації конкурують своїми здібностями створювати нові продукти, використовуючи організаційні знання та ресурси з урахуванням вимог зовнішнього середовища. Сукупність знань, навичок, умінь, що може належати співробітникам і організації в цілому, визначається науковцями як її компетентність. Це виробничо-збутові технології, результати науково-дослідної роботи, вміння будувати ефективні комунікації та корпоративну культуру. Але, для успішного функціонування організації важливими є знання, рівень яких перевищує середньогалузевий. Сучасні конкуренти мають можливості для швидкого копіювання або придбання технологій та знань, отже, значущими стають здібності організації підтримувати їх актуальність та орієнтуватися на підвищення рівня загальної компетентності.

Управління організацією на підставі прогнозування зміни зовнішнього середовища не забезпечує повною мірою суттєві конкурентні переваги, що підвищує роль підходу, заснованого на розвитку її ключових компетенцій. Постійна зміна структури та складу компетентності актуалізує необхідність моніторингу організаційних знань і здібностей. Очевидною стає важливість налагодження процесів управління організаційними знаннями та здібностями, що є детермінантами створення компетентної організації й запорукою її успіху у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці не припиняють пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування організацій на підставі розвитку компетентності. Важливими є розробки: Пономаренка В.С., спрямовані на відображення умов функціонування організацій [2]; Хамела Г., Прахалада К., Інкінен Г., які досліджували розвиток способів продуктивного

© Грузіна І.А., 2022

господарювання [3, 4]; Верби В.А., Гребешкової О.М., Бояцис Р., присвячені прогнозуванню поведінки конкурентів [5, 6]; Дреєра А. та Ріса Дж., які акцентували увагу на вирішенні проблем ефективного розвитку на базі компетентнісного підходу [7]. Але загострення конкуренції, провокуючи формування нових вимог до організацій для їх гнучкого реагування на вплив динамічних зовнішніх факторів, обумовлює появу нових завдань, пов'язаних із підвищенням загального рівня організаційної компетентності, набуттям на підставі цього конкурентних переваг, підвищенням іміджу та інвестиційної привабливості як окремої організації, так і країни в цілому.

Мета статті полягає у визначенні основних детермінант компетентної організації, дослідженні їх сутності, змісту, відмінностей у трактуванні та застосуванні понять.

Виклад основного матеріалу. Результати аналізу наукових джерел доводять наявність розвиненого теоретичного підґрунтя дослідження компетентності працівників, й недостатність уваги до формування та розвитку компетентності організації в цілому. Зважаючи, що їх функціонування відбувається у складно передбачуваних умовах, управління вимагає застосування нових методичних підходів, серед яких концепція ключових компетенцій [3]. Цьому є ґрунтовне пояснення, адже більшість організацій визнає переваги реалізації стратегії кооперації у конкурентній боротьбі, що обумовлює їх розгляд, як портфеля ресурсів, здібностей та компетенцій, що, у разі ефективного використання, забезпечують конкурентоспроможність. Формування та підтримка організаційних здібностей і компетенцій стають запорукою розвитку компетентної організації у довгостроковій перспективі [2]. Зростання ролі інтелектуального капіталу, вимагає концентрації уваги на координації зусиль співробітників, інтеграції їх знань та умінь на перспективних напрямах діяльності, що сприяє формуванню ключових компетенцій організації [4].

На думку авторів концепції ключових компетенцій, організаційні компетенції дозволяють їм забезпечувати споживачам суттєві вигоди, бути важко копійованими, отримувати потенційний доступ до широкого спектру ринків [3]. Науковці вважають ключові компетенції основою стратегії довгострокового розвитку [5]. Але практичне застосування концепції гальмується відсутністю інструментів ідентифікації та управління цим специфічним видом ресурсів.

Однією з причин повільного впровадження концепції ключових компетенцій вітчизняними організаціями до створення та управління ними, є відсутність єдиного розуміння сутності понять «компетентність» та «компетенції» організації, недостатня розвиненість, а з певного погляду, невизначеність, методологічного підґрунтя щодо ефективного функціонування компетентної організації [2]. Більшість праць присвячена дослідженню індивідуальних компетенцій та рівню компетентності працівників [6]. Лише у 1957 р. було здійснено спробу застосувати поняття «компетентність» до організації, а у 1990 р. праця К. Прахалада і Г. Хамела стала поштовхом до розвитку нового напряму у менеджменті організації, де ресурси та здібності було прийнято за основу її успішної діяльності [3]. Так, інтерес становлять методологічні підходи до ідентифікації та розвитку компетентностей саме організаційного рівня.

Відповідно до [3], організація є соціальним інститутом з характерним набором компетенцій, деякі з яких є основним джерелом конкурентоспроможності і отримали назву «ключових». Науковці у [7] центром компетентнісного підходу вважають результати застосування компетенцій організації. Інші [4] підкреслюють необхідність об'єднання ресурсно- та компетенційно-орієнтованого підходу у концепції стратегічного управління організацією, що базується на знаннях. Спроби визначити роль компетенцій в успішній діяльності організації не припиняються. Деякі дослідники концентруються на економічних, управлінських та психологічних компетенціях [8]. Інші [4] розподіляють їх на два типи: першими є знання, вміння та зв'язки для досягнення стратегічної переваги на окремому ринковому сегменті (ключові), другі забезпечують це на одному або кількох ринках (кореневі).

Сьогодні існує достатня кількість підходів до трактування поняття «компетенція». Їх ототожнюють зі знаннями або відносять до складу ресурсів та активів організації, розглядають як високоякісний інформаційний ресурс, що складається із досвіду, знань, навичок ефективного управління ресурсами та бізнес-процесами організації. Але носієм такого ресурсу індивідуально чи колективно є працівники. Доповнення поняття «компетенції» часовою характеристикою дозволило ключові компетенції трактувати як унікальні на певному етапі технологічного розвитку. Тобто вони задовольняють економічну потребу у конкретний період часу, а організація, що ними володіє, забезпечує відповідність новим вимогам ринку та має потенційну можливість їх випереджального розвитку у процесі реалізації місії.

Т. Дюран, наполягаючи, що термін «компетенція» є ширшим за поняття ресурсу, використовує його для опису здібностей організації координувати та інтегрувати ресурси у товари шляхом використання внутрішніх процесів управління [9]. Є спроби дослідити одночасно компетенції та компетентність організації для виділення різниці між термінами та усунення плутанини у їх використанні. Фахівці компетентність організації розглядають як сукупність організаційних знань, рівень яких дозволяє досягти запланованих результатів, доповнену організаційними здібностями ефективної дії, адаптації до ринкових змін, формування конкурентних переваг. Компетенція обмежується певною областю, тобто це важливі знання чи вміння як елемент інтелектуального капіталу організації, що використовують у обмеженій області діяльності [1].

Формування організаційної компетентності передбачає відбір та накопичення необхідної інформації для вдосконалення діяльності організації та її структури. Найсуттєвішою складовою є індивідуальні та колективні знання працівників у вигляді моделей взаємодії організації та споживачів при здійсненні робочих процесів. В цілому, компетентністю організації слід вважати сукупність характеристик, що підвищують її професійний рівень у порівнянні з конкурентами – вони відрізняються довготривалим характером і мають вагоме значення для розвитку організації [10].

Переважна кількість науковців акцентує увагу на дослідженні ключових компетенцій організації, зважаючи, що вони формують її загальну компетентність. Це призводить до майже повної відсутності у літературі визначення важливого поняття компетентності

організації. Для формування власного погляду на сутність та зміст терміну доцільним є поступовий розгляд понять у їх тісному взаємозв'язку. Щодо поняття «компетенція», автори пропонують розмежовувати активи, ресурси організації, її здібності й корпоративну культуру та не ототожнювати компетенції виключно зі знаннями, навичками та вміннями. Зазначається про нерозривний зв'язок усіх цих елементів з компетенціями, але вважають останні значно ширшими.

Слід розрізняти ключові та стандартні компетенції. Щодо останніх, то це набір переваг, технологій, здібностей, знань та вмінь, використовуваних для вирішення типових для ринкового сегменту завдань, тобто здійснення операційних процесів на стандартному рівні [9]. Стандартними компетенціями володіє більшість конкурентів, вони не створюють конкурентної переваги, однак, через їх відсутність можна втратити ринкові позиції. Вагомішою є роль ключових компетенцій, адже їх наявність дозволяє організації вирішити завдання, які є недосяжними для інших. Вони встановлюють новий стандарт діяльності й через свою унікальність для окремої організації забезпечують її власнику конкурентну перевагу.

Не завжди ключову компетенцію явно пов'язують із компетенціями персоналу, що дещо спотворює її розуміння – дійсно, ключові компетенції організації є її специфічними, унікальними характеристиками, однак, вони відображаються в компетенціях співробітників, є частиною організаційної культури, що стимулює їх формування, утримання та розвиток за рахунок формування, утримання та розвиток компетенцій співробітників. Отже, поняття «ключова компетенція організації» забезпечує безпосередній взаємозв'язок компетенцій організації та персоналу. Це є правомірним, адже ефективність реалізації бізнес-процесів обумовлюється ефективністю виконання функцій й розв'язання завдань працівниками. Формування організаційних компетенцій є наслідком ретельного відбору персоналу, накопичення необхідних знань та навичок, організації колективної праці. За умови досягнення високого рівня цих показників організація переходить на вищий рівень якості, адже за умови збереження існуючого рівня витрат відбувається трансформація знань та досвіду у справжню компетенцію, а згодом її перетворення на конкурентну можливість. При цьому важливим є збереження гнучкості компетенцій організації для забезпечення її відповідності швидкозмінним вимогам ринку.

Окрема організаційна компетенція відображує її знання чи вміння в окремій галузі діяльності, їх певний набір забезпечує потенційну можливість здійснювати ефективну діяльність та вирішувати актуальні завдання. Коли приймається до уваги рівень прояву кожної компетенції та їх сукупності в цілому, тобто мова йде про рівень досвіду організації у розв'язанні окремих питань та ситуацій, то звертаються до загальної її компетентності. Її доцільно визначити як сукупність організаційних компетенцій, зокрема, такий рівень їхнього прояву, який забезпечує досягнення організацією результатів (цілей) у вигляді діяльності, доповнену динамічними організаційними здібностями діяти ефективно, адаптуватися до тенденцій ринку, формувати конкурентні переваги. Компетентність організації не є статичним явищем, що обумовлено динамічними умовами середовища та розвитком процесів обміну знаннями і інформацією. Якщо вони не будуть вдосконалюватись та оновлюватись, із ключових можуть перетворитися на стандартні. Це стало причиною розгляду у складі загальної компетентності організаційних здібностей до адаптації, оновлення, безперервного навчання, співробітництва та партнерських відносин.

Дослідники, розглядаючи організацію як ієрархічну систему, наполягають, що кожному рівню відповідають власні компетенції, тобто успішне її функціонування вимагає наявності компетенцій певних рівнів та їх відповідності стратегічним цілям. Їх ідентифікація, визначення якісних характеристик, оцінка ступеня відповідності стратегічним завданням забезпечує підвищення рівня загальної компетентності. Підкреслюється важливість формування профілю компетенцій з ідентифікацією відповідно до рівнів управління. Науковці виділяють компетенції індивідуумів – професійні та ролей, що виконуються у процесі реалізації діяльності в групах, звертають увагу на здійснення функцій у процесах виробництва й реалізації продукції, виділяючи функціональні компетенції, стратегічні, на їх думку, необхідні організації як учаснику ринкових відносин, де значущими є її унікальність та відмінність від конкурентів, отже, ключові компетенції. Визнання наявності рівнів компетенцій, їх ідентифікація, визначення якісних характеристик та оцінка відповідності стратегії забезпечує можливість управління їх динамікою та розвитком організації у конкурентних умовах.

Не припиняються дискусії з приводу кількості рівнів компетенцій, розподілу за ними окремих компетенцій, ступеню їх важливості у забезпеченні конкурентних переваг організації та її розвитку. О. Гребешкова [11] вважає достатньою наявність двох рівнів – індивідуального та організаційного. Науковці у [2] сформували на зразок піраміди Маслоу, багаторівневу ієрархічну модель компетентної організації, де перший рівень формують професійні та рольові компетенції, далі йдуть функціональні, потім стратегічні та синергетичні компетенції. Проводячи аналогію з пірамідою Маслоу, базисом для розвитку та запорукою успішного функціонування організації є індивідуальні компетенції, тобто головним у процесі її розвитку є людина, яка, наділяючи організацію власними здібностями, формує її компетенції. Вони включають професійні компетенції людини (базові знання, вміння та здібності) для успішної професійної діяльності [12], та рольові (особистісні характеристики), що пояснюють соціальну позицію фахівця у процесі реалізації діяльності з виконання завдань. Індивідуальні компетенції, як базис організації, забезпечують формування вищих рівнів для набуття конкурентних переваг, що є детермінантою ефективної діяльності організації. Функціональні – характеризують здібності організаційних підсистем здійснювати виробничі, збутові та інші функції та відповідають за збереження позиції організації у зовнішньому середовищі [13]. Рівень стратегічних компетенцій прирівняний до ключових [3], їх набуття необхідне для освоєння нових ринків, створення нових продуктів, впровадження інновацій, тобто, цей рівень є відповідальним за підвищення ефективності нових напрямів діяльності. Найважливішими для успіху організації є синергетичні компетенції, що, розкриваючи принципи взаємодії функціональних та стратегічних, забезпечують її спроможність активно розви-

вати та впроваджувати нові напрямами діяльності [2]. За такого симбіозу організація спроможна створити унікальні переваги, які практично не підлягають відтворенню конкурентами [14].

Висновки. Розділяючи думку науковців, формування компетентності організації слід розпочинати з вивчення індивідуальних компетенцій та процесу їх перетворення на організаційні. Запропонований їх розподіл за рівнями дозволить створити організацію, як носія комплексу компетенцій, що, розвиваючись та переходячи з одного ієрархічного рівня на інший, формують компетентність організації, забезпечуючи її унікальність із набуттям переваг у довгостроковій перспективі. Врахування результатів теоретичних досліджень та практичних аспектів розвитку індивідуальних компетенцій, їх поступової трансформації в організаційні, дозволять передбачати майбутній стан організації та коригувати його у разі необхідності. Отже, принципи формування та особливості розвитку компетентної організації, передумови її успіху або невдач слід розглядати, починаючи з дослідження сутності, змісту, особливостей зародження, розвитку, трансформації та можливого зниження рівня прояву індивідуальних компетенцій співробітників.

Список використаних джерел:

1. Малыгина О.В. Модель компетентности организации как инструмент оценки инновационного развития. *Интернет-журнал «Науковедение»*. 2014. № 6. URL : http://dx.doi.org/10.15862/108EVN614 (дата звернення: 15.08.2022).

2. Економіка підприємства: компетентність і ефективність розвитку : монографія / В.С. Пономаренко та ін. ; за ред. В.С. Пономаренка. Харків : ХНЕУ, 2013. 176 с.

3. Хамел Г., Прахалад К. Ключевая компетенция корпорации. *Вестник СПбГУ*. 2003. № 3. С. 18–41.

4. Inkinen H. Intellectual capital, knowledge management practices and firm performance : thesis for the degree of Doctor of Science. Finland : Lappeenranta University of Technology, 2016. 125 p. URL : http://www.doria.fi/handle/10024/123376 (дата звернення: 20.10.2022).

5. Верба В.А., Гребешкова О. М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства. *Проблеми науки*. 2004. № 7. С. 23–28.

6. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. Москва : HIPPO, 2008. 340 с.

7. Drejer A., Riis J. Competence development and technology. *The International Journal of Technovation*. 1999. vol. 19. pp. 631–644.

8. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 227 с.

9. Алхимия компетенции. Стратегическая гибкость. Менеджмент в условиях нестабильности / Дюран Т. та ін. СПб. : «Питер», 2005. 384 с.

10. Александрова С.А. Комунікативна компетентність як професійно значуща якість фахівців туристської індустрії. *Педагогіка та психологія формування творчої особистості : проблеми і пошук* : збірник наукових праць ЗІДМУ. 2011. Вип. 42. С. 16–21.

11. Гребешкова О.М. Потенціал зовнішнього зростання підприємства. *Стратегія економічного розвитку України* : збірник наукових праць КНЕУ. 2003. Вип. 14. С. 32–38.

12. Гуияр Ф. Ж., Келли Дж. Н. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуияр, ; пер. с англ. Москва : Дело, 2000. 376 с.

13. Hamel G., Prahalad C. Competing for the Future : Breakthrough Strategies for Seizing Control of Your Industry and Creating Markets of Tomorrow. Boston : Harvard Business School Press, 1994. 220 p.

14. Плоха О. Б. Теоретичні аспекти формування компетенцій в організаціях. *Економіка розвитку*. 2010. № 1(53). С. 47–50.

References:

1. Malihyna O.V. (2014) Model kompetentnosty orhanyzatsyy kak ynstrument otsenky ynnovatsyonnoho razvytyia [Organisational competence model as a tool for assessing innovation development]. *Ynternet-zhurnal «Naukovedenye»* [Naukovedenie online journal] (electronic journal), no. 6. Available at: http://dx.doi.org/10.15862/108EVN614 (accessed 15 August 2022).

2. Ponomarenko V.S. (ed.) (2013) Ekonomika pidpryiemstva: kompetentnist i efektyvnist rozvytku : monohrafiia [Enterprise economics: competence and development efficiency : monograph]. Kharkiv : KhNEU, 176 p. (in Ukrainian)

3. Khamel H., Prakhalad K. (2003) Kliuchevaia kompetentsyia korporatsyy [A core competence of the corporation]. *Bulletin of SPbSU*, no. 3. pp. 18–41.

4. Inkinen H. (2016) *Intellectual capital, knowledge management practices and firm performance* (thesis for the degree of Doctor of Science). Finland : Lappeenranta University of Technology, 125 p.

5. Verba V.A., Hrebeshkova O. M. (2004) Problemy identyfikatsii kompetentsii pidpryiemstva [Problems of identification of enterprise competencies]. *Problems of Science*, no. 7. pp. 23–28.

6. Boiatsys R. (2008) Kompetentnii menedzher. Model effektyvnoi raboti [Competent manager. A model of effective work]. Moskva : HIPPO. (in Russian)

7. Drejer A., Riis J. (1999) Competence development and technology. *The International Journal of Technovation*, vol. 19. pp. 631–644.

8. Nalyvaiko A.P. (2001) Teoriia stratehii pidpryiemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku: monohrafiia [Theory of enterprise strategy. Current state and directions of development: monograph]. Kyiv : KNEU, 227 p. (in Ukrainian)

9. Diuran T. ta in. (2005) Alkhymyia kompetentsyy. Stratehycheskaia hybkost. Menedzhment v uslovyiakh nestabylnosty [The alchemy of competence. Strategic flexibility. Management in an unstable environment]. SPb. : «Pyter», 384 p. (in Russian)

10. Aleksandrova S.A. (2011) Komunikatyvna kompetentnist yak profesiino znachushcha yakist fakhivtsiv turystskoi industrii [Communicative competence as a professionally significant quality of tourism industry specialists]. *Pedagogy and psychology of creative personality formation : problems and search :* collection of scientific works of ZISMM, vol. 42. pp. 16–21.

11. Hrebeshkova O.M. (2003) Potentsial zovnishnoho zrostannia pidpryiemstva [The potential of external growth of the enterprise]. *Strategy of economic development of Ukraine:* a collection of scientific papers, vol. 14. pp. 32–38.

12. Huyiar F. Zh., Kelly Dzh. N. (2000) Preobrazovanye orhanyzatsyy [Transformation of the organization]. Moskva: Delo, 376 p. (in Russian)

13. Hamel G., Prahalad C. (1994) Competing for the Future : Breakthrough Strategies for Seizing Control of Your Industry and Creating Markets of Tomorrow. Boston : Harvard Business School Press.

14. Plokha O.B. (2010) Teoretychni aspekty formuvannia kompetentsii v orhanizatsiiakh [Theoretical aspects of competence formation in organizations]. *Economics of development*, no. 1(53). pp. 47–50.

УДК 351:728
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-17

Дорофєєв О.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри публічного управління та адміністрування,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8608-0501

Дубинка О.М.
здобувач вищої освіти ступеня доктор філософії
кафедри публічного управління та адміністрування,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3204-916X

Dorofyeyev Oleksandr, Dubynka Oleh
Poltava State Agrarian University

ДОСЛІДЖЕННННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОВІДНОСИН ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

У політичному просторі інформація є домінантною базою патернів управління. Інформаційна тотожність влади та членів державних утворень та інших політичних угруповань дозволяє гармонійно відтворювати керовану систему. У політичному та соціальному житті інформація перетворюється на спосіб об'єднання людей, форму створення резонансності акторів, які мають свободу. ЗМІ перетворюються з організації як способів легітимації, і форм діяльності, потребує синхронізації у небувалих масштабах. Встановлено, що інструмент політичної комунікації як соціальна мережа недостатньо досліджено. Проте потенціал використання соціальних мереж у політичній практиці дуже значний, його реалізація проявляється у повсякденній політичній діяльності, функціонування всіх політичних інститутів. Взаємодія завжди передбачає діалог. Між суб'єктами публічної влади (державою та громадянським суспільством) є необхідним інституційний діалог, метою якого є знаходження консенсусу та взаєморозуміння, що включає виявлення спільних інтересів, визначення соціальних пріоритетів, узгодження думок і намірів тощо.

Ключові слова: *громадянське суспільство, інформація, комунікації, влада, держава, механізми.*

STUDY OF THE INFORMATION MECHANISM OF RELATIONSHIPS OF STATE AUTHORITY BODIES AND CIVIL SOCIETY

Modern democratic states seek to build partnership relations with civil society, realizing that reliance on a mature civil society is one of the conditions for social strength and stability of the political system of society. The issue of relations between state power and civil society is one of the key issues of society, on which its political structure and stability depend. This is due to the fact that civil society determines the content of state power, and the nature of state power, in turn, affects the development of civil society. In the political space, information is the dominant basis of management patterns. The informational identity of the authorities and members of state entities and other political groups allows for a harmonious reproduction of the managed system. In political and social life, information turns into a way of uniting people, a form of creating resonance for actors who have freedom. Mass media are transformed from organization as methods of legitimization, and forms of activity, requiring synchronization on an unprecedented scale. It has been established that the tool of political communication as a social network has not been sufficiently researched. However, the potential of using social networks in political practice is very significant, its implementation is manifested in everyday political activity, the functioning of all political institutions. Interaction always involves dialogue. Institutional dialogue is also envisaged between the subjects of public authority (the state and civil society), the purpose of which is to find consensus and mutual understanding. The presence of such a result always implies that common interests have been identified, social priorities have been determined, thoughts and intentions have been agreed upon, and an agreement has been reached on methods, forms and methods. resolution of conflict situations, mutually acceptable legal, political and managerial solutions. Representatives of civil society, demonstrating their ideas to the authorities and defending their rights, should be ready not only for confrontation, but also for constructive opposition and cooperation with the state authorities.

Keywords: *civil society, information, communications, power, state, mechanisms.*

JEL classification: *H70, H80*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для досягнення спільних цілей держави та громадянського суспільства застосовується організаційний механізм, суть якого полягає у створенні та функціонуванні централізованих та децентралізованих організаційно-управлінських структур, в управлінні різними видами ресурсів (людськими, фінансовими та матеріальними), а також комунікаційними системами. Організаційний механізм також застосовується для управління персоналом, який відповідає за адміністрування діяльності у певних сферах суспільних відносин на національному, субнаціональному та місцевому рівнях, за організацію та надання громадських послуг. Для досягнення цілей громадського управління використовують соціально-психологічний механізм, за допомогою якого суб'єкти впливають на складно структуровану мережу людських відносин (органів публічної влади, посадових осіб різного рівня, представників політичних партій,

© Дорофєєв О.В., Дубинка О.М., 2022

професійних спілок, некомерційних організацій, експертних співтовариств тощо).

Крім механізмів публічного управління, такі актори публічної влади, як держава, представники громадянського суспільства та підприємці, застосовують різні форми та технології, необхідні для прийняття, інформацію, реалізації суспільно значущих рішень, забезпечення їх максимальної ефективності, а також для вирішення актуальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування громадянського суспільства, а також взаємодії інститутів громадянського суспільства з державою досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці: М. Бойчук, В. Голубь, В. Грабовський, О. Зарічний, В. Ладиченко, Н. Липовська, А. Матійчук, Н. Мельник, М. Месюк, О. Толкачов, Г. Шаульська та інші.

Наразі невирішеною є проблема створення збалансованої взаємодії між громадянським суспільством та державою, яка має ґрунтуватися на гарантії збереження та зміцнення демократичного потенціалу країни. Доцільно в подальшому узагальнити проблеми їх взаємодії та спрогнозувати подальші шляхи розвитку.

Формування цілей статті визначення концептуальних засад дослідження інформаційного механізму взаємовідносин органів державної влади та громадянського суспільства.

Виклад основного матеріалу. Вагоме значення в досліджуваній сфері має Указ Президента України «Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» від 26 лютого 2016 р., у якому затверджено Національну стратегію сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки. В документі вказується, що розвинене громадянське суспільство є важливим елементом сучасної демократичної держави та відіграє одну з ключових ролей у впровадженні нагальних суспільних змін і належного врядування, в управлінні державними справами і вирішенні питань місцевого значення, розробці й реалізації ефективної державної політики в різних сферах життєдіяльності [1].

Активна діяльність громадян закріплюється Постановою Кабінету Міністрів України «Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» від 3 листопада 2010 р., оскільки передбачає проведення консультацій з громадськістю, що, у свою чергу, має сприяти налагодженню системного діалогу органів виконавчої влади з громадськістю, підвищенню якості підготовки рішень з важливих питань державного і суспільного життя з урахуванням громадської думки, створенню умов для участі громадян у розробленні проектів таких рішень [2].

Доцільно звернути увагу також на характеристику громадських формувань як інститутів громадянського суспільства, яка була підготовлена Міністерством юстиції України [3]. У цьому документі наведено класифікацію громадських об'єднань, визначено, що громадські організації, профспілки, організації роботодавців, органи самоорганізації населення підлягають легалізації; а батьківські комітети, органи учнівського самоврядування, колективи фізкультури на підприємствах не потребують цієї процедури.

Державне управління інколи ототожнюють з використанням непрямих (економічних, заохочувальних, стимулювальних) методів управлінського впливу. Державне управління не може бути використане без застосування методів безпосереднього впливу на об'єкти управління. При цьому взаємовідносини з громадськістю в системі управління слід розглядати не як зменшення ролі держави в управлінському процесі, а як спрощення забюрократизованих процедур взаємодії державних органів із громадянським суспільством з метою підвищення ефективності управління та ліквідації бюрократичних нашарувань у відносинах між державою та громадськістю [4].

Двостороння взаємодія держави та інститутів громадянського суспільства, побудована в діалогічній формі, є фундаментальною основою публічної сфери. Саме тому різноманітні інститути публічної сфери слід розглядати як сукупність «формальних та неформальних норм і правил, що структурують взаємодію між організаціями громадянського суспільства та державою», а також комунікацію між «третім сектором», бізнесом («другим сектором») та індивідами.

Досліджуючи матеріали наукових уявлень щодо громадянського суспільства, проблем практичної взаємодії органів влади та громадянського суспільства, ролі діяльності «третього сектору», а також міжсекторної взаємодії [5], можна уявити кілька варіантів розуміння його суті:

– добровільне вираження інтересів і прагнень громадян, організоване та об'єднане спільними інтересами, цілями, цінностями чи традиціями та мобілізоване до колективних дій. Громадянське суспільство охоплює спектр суб'єктів із широкою палітрою структур, рівнів, функцій, ресурсів, культурних контекстів, ідеологій, географічного охоплення, стратегій та підходів [6];

– сукупність відносин, які виникають на засадах добровільності та самоорганізації між приватними особами та створеними ними організаціями для задоволення їхніх інтересів, а також такі відносини, що розвиваються поза родинними та комерційними [7].

Інститутами громадянського суспільства, що здатні бути носіями або суб'єктами владних відносин, є:

1) добровільні громадянські організації і громадські рухи;

2) незалежні засоби масової інформації, що обслуговують громадські потреби та інтереси, формулюють і оприлюднюють громадську думку; громадська думка як соціальний інститут;

3) політичні партії на перших стадіях свого формування, поки вони ще не задіяні в механізмах здійснення влади [8].

Саме громадянське суспільство виступає основним джерелом та «замовником» діалогічності та дискурсивної толерантності. у сучасній публічній сфері. Як основний інститут громадянського суспільства і значущого партнера органів влади у вирішенні проблем, що стоять перед суспільством, виступають некомерційні організації, які здійснюють соціально значущу діяльність, спрямовану на вирішення актуальних для суспільства завдань і реалізацію інтересів громадян (соціально орієнтовані некомерційні організації). Будучи формою самоорганізації громадян для реалізації своїх інтересів, НКО створюють систему соціальної взаємодопомоги, побудовану на засадах солідарності та самостійності її учасників.

Незважаючи на те, що залучення громадськості до управління державними справами закладено в Конституції України, законах та ряді нормативно-правових актів, готовність органів державної влади та органів місцевого самоврядування до співпраці з громадськими об'єднаннями не завжди однозначна [9].

В Україні останніми роками активно формувалося нормативно-правове поле для діалогу між органами влади, органами місцевого самоврядування та інституціями громадянського суспільства. На сьогодні закладено міцне підґрунтя для розбудови ефективної системи взаємодії владних структур і громадськості. Ухвалено ряд законодавчих актів як нормативно-правову базу для комунікації й зв'язку громадськості з органами влади; розроблено механізми такої взаємодії, які передбачають інформування громадськості, консультації з громадськістю, розгляд пропозицій і звернень. У кожної зі сторін взаємодії у сфері державного управління, крім прав, є і чітке коло зобов'язань. Органи влади повинні не тільки інформувати населення, а й обґрунтовувати та пояснювати свої рішення. Обов'язки громадян передбачають бути активними та свідомими учасниками суспільного життя, аналізувати інформацію, висловлювати конструктивну критику, вміти відшукувати й пропонувати альтернативні шляхи вирішення назрілих суспільних проблем, бути готовими впливати на процес підготовки та прийняття певних рішень органами влади у правовому полі, аргументовано відстоювати свої пропозиції.

Психологічні механізми, що у основі регуляції життєдіяльності суб'єкта у світі, є однією з цілей здійснення впливу на нього, будучи частиною процесів управління поведінкою іншу людину. Поняття «психологічний механізм» допомагає пояснювати особливості корекції психологічної структури, які здійснюють індивід. Розгляд його функціонування у ширшому соціальному контексті та/або в певному часовому проміжку призводить до розширеного тлумачення поняття «психологічний механізм». Цей механізм може включати сукупність умов, факторів, закономірностей взаємодії людини з навколишньою дійсністю, які впливають на її функціонування у світі.

Перенесення соціально-політичних відносин в інформаційний простір сформував основні елементи політичної комунікації: як актори виступають користувачі (інтернет-спільнота), органи влади («електронна держава»), серед каналів – соціальні мережі, майданчики для обговорення соціально-політичних проблем (блоги, форуми та ін.). При цьому соціальну мережу можна розглядати у кількох аспектах: з одного боку, як канал політичної комунікації, через який відбувається обмін інформацією між громадянами, соціальними групами та органами державної та політичної влади; з іншого – соціальна Інтернет мережа сама є якоюсь спільнотою зі своїми цінностями, особливостями спілкування, елементами зміни соціального статусу та ін.

У зв'язку з цим соціальну мережу слід розглядати у широкому та вузькому сенсах. У розширеному тлумаченні соціальну мережу можна визначити як віртуальну соціальну структуру, що складається з вузлів – акаунтів окремих громадян, груп людей, будь-якого інституту громадянського суспільства, політичної партії, комерційної чи громадської організації, політичного лідера, інститутів держави тощо, мережа є інтернет-сайтом, що є майданчиком для соціальної взаємодії між громадянами та їх групами, громадськими, комерційними та політичними структурами, де комунікацію між цими елементами забезпечує програмна складова сайту.

Потенціал використання соціальних мереж у політичній практиці дуже значний і його реалізація проявляється вже нині у повсякденній політичній діяльності, функціонуванні всіх політичних інститутів. Так, наприклад, органи влади розглядають соціальні мережі як канал комунікації з громадянським суспільством, який дозволяє своєчасно звітувати про виконану роботу, сформувати актуальний порядок денний. Проте функціональне призначення соціальних мереж з погляду використання у межах політичної комунікації двоякий: з одного боку, соціальні мережі виконують одну з найважливіших для соціуму функцій – комунікативну; з іншого боку, використовуються окремими політиками, політичними партіями для створення та просування свого іміджу за допомогою здійснення PR-діяльності в мережі Інтернет. Сучасні вчені для визначення такої форми політичної взаємодії часто використовують поняття «електронна демократія», вважаючи, що деякі демократичні форми участі громадян у політиці можуть бути переміщені до інформаційного середовища (наприклад, політичне спілкування, запис на прийом до чиновника, віртуальне обговорення законопроектів, оформлення резолюцій, підпис петицій, у найближчому майбутньому можливість брати участь у голосуванні та референдумі стає можливим онлайн та ін.).

З появою Інтернету сформувалися нові канали масової комунікації, які транслюють іншу інформацію, порівняно із традиційними ЗМІ. У сфері публічної політики відбувається процес віртуалізації, одним із ключових інструментів якої є штучне створення віртуальних образів. Віртуальні образи – одна з основних форм існування політичної сили у громадському просторі. Інтернет-простір дає більше можливостей для конструювання образів та віртуалізації політичної сфери, оскільки з'являються нові канали на масову свідомість, зокрема і через горизонтальні зв'язки. Інтернет-технології почали відігравати значну роль у здійсненні масових комунікацій і істотно впливати на процеси взаємодії з суспільством у широких масштабах, дозволяючи суб'єктам комунікаційного впливу ефективно конструювати сприйняття суспільством соціальної реальності.

Робота з соціальними мережами та ведення свого облікового запису («сторінки на сайті») є важливим напрямком політичної, у тому числі передвиборчої, роботи політика або політичної партії. Розвиток політичної комунікації в мережі Інтернет сприяв перенесенню інституту представництва інтересів у сферу віртуального простору, у зв'язку з чим активізувався лобістський вплив зацікавлених суб'єктів на представників органів влади. Для позначення такого впливу часто використовується категорія «інформаційний лобізм» – діяльність з просування інтересів громадянського суспільства з використанням комп'ютерних мереж та методів інформаційних впливів на органи законодавчої та виконавчої влади держави, що реалізується за трьома основними напрямками:

– по-перше, збір та обробка інформації (наприклад, про стан політичного та адміністративного середо-

вища, законопроект, що супроводжує документацію та ін.), володіння яким є сьогодні цінним політико-комунікативним ресурсом;

– по-друге, опосередкований інформаційний вплив шляхом організації інформаційних кампаній у мережі Інтернет;

– по-третє, прямий інформаційний тиск шляхом особистого опосередкованого спілкування з чиновником, який приймає політичні рішення через комп'ютерну мережу.

Інформаційні ресурси, особливо у Internet-середовищі, наповнені так званим «флудом» (від англійського «flood» – паводок, потоп). Зміст таких ресурсів та інформаційної взаємодії має наступні характеристики [10]:

– обмін інформацією зумовлений не тим спектром завдань, які вирішує людина а загальним фоном ситуації та необхідністю вступати у взаємодію (спілкуватися). Наприклад, для того, щоб бути членом віртуального форуму необхідно брати участь у обговорені тих питань, які винесені на загальний розгляд, хоча жодне з них не є предметом пізнавальної активності людини та до моменту включення в групу жодним чином не впливало на якість життя. Вступаючи у взаємодію суб'єкт соціальних відносин задовольняє одну з базових потреб людини у соціальній приналежності та визнанні.

– зміст інформації втрачає ідею та набуває гіперболізованої форми відображення (поширення). Флудом іноді називають інформацію, яка не має глобального чи нагального значення для територіальної спільноти, проте комунікатор намагається створити у реципієнта уявлення про те, що саме «це» вирішує долю країни, людини, може загрожувати життю

– може використовуватися розмовна, у тому числі ненормативна лексика та різного виду (етнічні, професійні) ідіоми.

Інформаційний вплив як поступ у процесі комунікації дискурсу одного із суб'єктів суспільства спочатку виявляється обмеженим у своїх можливостях: 1) дискурс споживача інформації конструюється у ході соціальних комунікацій; 2) у складноорганізованому суспільстві існує конкуренція дискурсів та їх носіїв у просторі соціальних комунікацій. Дискретність організації соціального простору передбачає суперництво соціальних суб'єктів за таким дефіцитним (обмеженим) ресурсом, як місце на аренах артикуляції публічного дискурсу.

Конкуренція соціальних суб'єктів автоматично обмежує можливості некритичного засвоєння дискурсів однієї з них. Можна провести вдалу інформаційну кампанію, але якщо вона не буде підкріплена соціальною практикою та реальними досягненнями в житті суспільства, ефективність подальших комунікацій буде утруднена.

3) у світі, що змінюється, соцієтальний дискурс як проект ідеального суспільства теж зазнаватиме змін. Синергетичне розуміння суспільства призводить до усвідомлення парадигматичної невизначеності цілей у суспільному розвиткові. Не існує якоїсь кінцевої мети, до якої можна прийти за певну кількість кроків (скоріше ця мета нагадує блукаючий атрактор). У світі спостерігається трансформація сенсу звичних соціальних структур: те, що було корисно вчора, який завжди виявляється необхідним сьогодні.

Інформаційний вплив, що виявляється у діяльності суб'єкта комунікації, може бути розглянуто як соціальний текст, який має груповий автор (взаємодіючі суб'єкти), що реалізує власний задум (спільний дискурс, що конструюється під час комунікації). Цей вплив здійснюється за допомогою взаємодії суб'єктів, що відбувається у соціальному контексті. Соціальні структури, які обмежують і спрямовують комунікацію, не мають самостійного онтологічного статусу, а виникають і відтворюються в процесі комунікації завдяки навичкам та вмінням співрозмовників, табл. 1.

При цьому, інформація може викликати емоційну реакцію у декількох випадках: 1. Конкретизації об'єкта (факту, події) – розповідь про конкретних людей, конкретні трагедії, включаючи реальні імені, місця. 2. Співпереживання – налаштування на основну, переважаючу емоцію аудиторії. 3. Використання чужих емоцій – це посилання на чужі перемоги, невдачі, для того, щоб зробити їх загальнодоступними (колективне схвалення або засудження).

Важливим феноменом управління громадською думкою є не лише сама інформація, але й одночасно впровадження моделей її позитивного сприйняття та оцінки. Масова свідомість потребує деяких підказок, які у певний момент не дають «масам схибити» та іти у правильному напрямку.

Будь-яка влада, від держави до приватної організації, спирається на контроль за комунікацією та інформацією Комунікація як взаємодія суб'єктів спочатку виступає як соціально-психологічний процес. У рам-

Таблиця 1

Прийоми впливу на громадську думку

Прийом впливу	Характеристика впливу
Міфологізація	Цей вид комунікації орієнтовний не на передачу нової інформації, а, скоріше на апелювання до вже наявної у нашій свідомості
Позиціонування	Під ним розуміють процес переміщення об'єкта соціального пізнання у сприятливе для нього середовище
Емоціоналізація	В комунікації досить важливо враховувати співвідношення раціональних та ірраціональних складових комунікативного процесу
Візуалізація	Найбільш дієвим каналом передачі інформації є не вербальна інформація, а візуальна (іміджеве підкріплення переданої інформації, суб'єктом інформування)
Впровадження моделей сприймання	Важливим феноменом управління громадською думкою є не лише сама інформація, але й одночасно впровадження моделей її позитивного сприйняття та оцінки. Масова свідомість потребує деяких підказок, які у певний момент не дають «масам схибити» та іти у правильному напрямку

Джерело: адаптовано автором за [11; 12]

ках синергетичного підходу комунікацію розглядаємо як процес дискурсивної взаємодії суб'єктів.

Функціонування політичних інститутів також трансформується на нові форми комунікації між владою та виборцями. Вивчення політичного життя має відбуватися з урахуванням змін політичних відносин, форм політичних впливів на суспільство та суспільну свідомість. Одним із важелів політичної влади в умовах цих змін стає управління інформаційними потоками, а успіх майбутнього політичного розвитку залежить від якості управління політичною інформацією.

Комунікація виступає необхідною передумовою функціонування та розвитку всіх соціальних систем та суспільства в цілому. Вона забезпечує зв'язок та спілкування людей, дозволяє їм наступним чином відтворювати сукупний суспільний досвід, транслювати культурні зразки та цінності, що допомагає поділу праці та організації спільної діяльності, координації інститутів влади та управління. Через це стає можливим та актуальним комунікативний діалог інститутів громадянського суспільства та публічної влади як реальна передумова до створення нової концептуальної моделі соціально-управлінських відносин, яка може знайти диференційоване застосування на різних рівнях системи керування.

Побудова рішень реального комунікативного діалогу інститутів громадського суспільства та структур публічної влади, а відповідно і комунікацій управлінського партнерства, передбачає опору на певні організаційні принципи, в якості яких можна привести наступні: єдність ланок владної (управлінської) вертикалі незалежно від їхньої інституційної приналежності; субординацію та координацію компетенцій суб'єктів управлінського партнерства; консолідацію сил влади та громадянських сил суспільства (місцевих спільнот); паритет інтересів регіональних та муніципальних органів, що належать до загальнодержавної системи управління; баланс керованості в умовах координованої міжорганізаційної взаємодії; сумісність різноланкових політичних та управлінських практик; єдність інформаційного простору в рамках управлінського партнерства; вільний вибір форм партнерства та його організації.

Висновки. Інститут громадянського суспільства залишається найважливішим елементом управління публічної сфери. У цій системі фундаментальну роль відіграють не лише громадські організації чи об'єднання громадян, а й складні багаторівневі процеси публічної комунікації, сформовані процедури взаємодії між інститутами громадянського суспільства та інститутами публічної влади.

Список використаних джерел:

1. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки : Указ Президента України від 26.02.2016 р. № 68/2016. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/487/2021 (дата звернення: 14.05.2022).

2. Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики : Постанова Кабінету Міністрів України від 3.11.2010 р. № 996. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-2010-%D0%BF#Text (дата звернення: 14.05.2022).

3. Характеристика громадських формувань як інститутів громадянського суспільства : роз'яснення Міністерство юстиції України від 24.01.2011 р. № 0016323-11. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0016323-11#Text (дата звернення: 14.05.2022).

4. Адміністративне право України. Академічний курс. Том 1. Загальна частина / голова ред. колегії В.Б. Авер'янов. Київ : Видавництво Юридична думка, 2004. 584 с.

5. Краснопольська Т.М. Взаємодія громадянського суспільства та правової держави : навчально-методичний посібник. Одеса : Фенікс, 2015. 104 с.

6. Розвиток громадянського суспільства України в умовах внутрішніх і зовнішніх викликів / В.М. Яблонський, О.М. Балакірєва, Т.В. Бєльська [та ін.]; за ред. О.А. Корнієвського. Київ : НІСД, 2016. 72 с.

7. Питання сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні: Указ Президента України від 25 січня 2012 р. № 32/2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/32/2012 (дата звернення: 14.05.2022).

8. Керівні принципи щодо громадської участі у процесі прийняття політичних рішень : Прийнято Комітетом міністрів 27.09.2017 р. на 1295-му засіданні заступників міністрів. URL: https://rm.coe.int/guidelines-on-civilparticipation-in-political-decision-making/168076e135 (дата звернення: 14.05.2022).

9. Архипова Є.О., Дмитренко Н.О. Ефективна комунікація між органами державної влади та громадськістю як умова розвитку демократичного суспільства. Київ : ТОВ «ДКС Центр», 2016.

10. Кириченко В.В. Психологія інформаційної діяльності : навчальний посібник. 2-ге вид. вип. і доп. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2015. 146 с.

11. Тихомирова Є.Б. Зв'язки з громадськістю: навчальний посібник. Київ: НМЦВО, 2001. 560 с.

12. Aronson M., Spetner D., Ames C. The public relations writer's handbook: the digital age. 2nd ed. SanFrancisco : Jossey-Bass, 2007.

References:

1. Natsionalna stratehiia spryiannia rozvytku hromadianskoho suspilstva v Ukraini na 2016–2020 roky : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 26.02.2016 r. № 68/2016 [National strategy for promoting the development of civil society in Ukraine for 2016–2020 : Decree of the President of Ukraine dated February 26, 2016 No. 68/2016]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/487/2021 (accessed 14 May 2022).

2. Pro zabezpechennia uchasti hromadskosti u formuvanni ta realizatsii derzhavnoi polityky : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 3.11.2010 r. № 996 [On ensuring public participation in the formation and implementation of state policy : Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated November 3, 2010 No. 996]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-2010-%D0%BF#Text (accessed 14 May 2022).

3. Kharakterystyka hromadskykh formuvan yak instytutiv hromadianskoho suspilstva : roz'iasnennia Ministerstvo yustytsii Ukrainy vid 24.01.2011 r. № 0016323-11 [Characteristics of public formations as institutions of civil society : clarification of the Ministry of Justice of Ukraine dated January 24, 2011 No. 0016323-11]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0016323-11#Text (accessed 14 May 2022).

4. Aver'ianov V.B. (2004) Administratyvne pravo Ukrainy. Akademichnyi kurs. Tom 1. Zahalna chastyna [Administrative law of Ukraine. Academic course. Volume 1. General part]. Kyiv: Vydavnytstvo Yurydychna dumka, 584 p. (in Ukrainian).

5. Krasnopolska T.M. (2015) Vzaiemodiia hromadianskoho suspilstva ta pravovoi derzhavy [Interaction of civil society and the rule of law: educational and methodological manual]. Odesa: Feniks, 104 p. (in Ukrainian).

6. Rozvytok hromadianskoho suspilstva Ukrainy v umovakh vnutrishnikh i zovnishnikh vyklykiv (2016) [Development of the civil society of Ukraine in the conditions of internal and external challenges]. Yablonskyi V.M., Balakirieva O.M., Bielska T.V. (eds. Korniievskoho O.A.). Kyiv: NISD, 72p. (in Ukrainian).

7. Pytannia spryiannia rozvytku hromadianskoho suspilstva v Ukraini: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 25 sichnia 2012 r. № 32/2012 [The issue of promoting the development of civil society in Ukraine: Decree of the President of Ukraine dated January 25, 2012 No. 32/2012]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/32/2012 (accessed 14 May 2022).

8. Kerivni pryntsypy shchodo hromadskoi uchasti u protsesi pryiniattia politychnykh rishen : Pryiniato Komitetom ministriv 27 veresnia 2017 r. na 1295- mu zasidanni zastupnykiv ministriv [Guidelines for public participation in the process of political decision-making: Adopted by the Committee of Ministers on September 27, 2017 at the 1295th meeting of deputy ministers]. Available at: https://rm.coe.int/guidelines-on-civilparticipation-in-political-decision-making/168076e135 (accessed 14 May 2022).

9. Arkhypova Ye.O., Dmytrenko N.O. (2016) Efektyvna komunikatsiia mizh orhanamy derzhavnoi vlady ta hromadskistiu yak umova rozvytku demokratychnoho suspilstva [Effective communication between state authorities and the public as a condition for the development of a democratic society]. Kyiv : TOV «DKS Tsentr» (in Ukrainian).

10. Kyrychenko V.V. (2015) Psykholohiia informatsiinoi diialnosti [Psychology of information activity]. Zhytomyr: Vyd-vo ZhDU im. I. Franka, 146 p. (in Ukrainian).

11. Tykhomyrova Ye.B. (2001) Zv'iazky z hromadskistiu [Public Relations]. Kyiv: NMTsVO, 560 p. (in Ukrainian).

12. Aronson M., Spetner D., Ames C. (2007) The public relations writer's handbook: the digital age. 2nd ed. SanFrancisco: Jossey-Bass (in English).

УДК 005.35:338.245
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-18

Каліна І.І.
доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу,
Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу,
ПрАТ «ВНЗ Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5662-6967

Завгородня А.А.
аспірантка,
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
ПрАТ «ВНЗ Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3930-1762

Kalina Iryna, Zavgorodnia Anastasiia
Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Business,
Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА В НЕБЕЗПЕКОВИХ УМОВАХ

Розвиток підприємства є невід'ємною складовою корпоративного управління. Незважаючи на небезпекові фактори та жорстку конкуренцію, підприємства ставлять за мету організувати, сформувати та розвивати корпоративне управління на підприємстві, яке є рушійною силою для нових економічних звершень як для самого підприємства та для емоційного та функціонального задоволення споживачів, так і для економічного процвітання держави. Основними складовими організаційно-економічного механізму корпоративного управління підприємства є: нормативно-правове забезпечення, яке складається з правил корпоративної відповідальності на підприємстві в небезпекових мовах, критеріїв та принципів погодження інтересів учасників корпоративних відносин та загальний вплив нормативно-правових актів, які змінюються в умовах воєнного стану; організаційно-економічне забезпечення, яке включає: систему цілей і стратегій, форми та методи планування, фактори та ресурси корпоративного управління; та інформаційно-управлінський, який застосовує управлінські рішення для контролю, забезпечення та регулювання корпоративної ситуації та конфліктів. Всі ці складові ведуть до результативної діяльності підприємства та розвиток корпоративному управлінні. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління підприємства гнучко реагує на будь-які організаційні зміни чи вплив зовнішніх факторів.

Ключові слова: *корпоративне управління, організаційно-економічний механізм, складові, забезпечення, небезпекові умови.*

BASIC COMPONENTS OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF THE CORPORATE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN HAZARDOUS CONDITIONS

Enterprise development is an integral part of corporate governance. Despite the dangerous factors and fierce competition, enterprises aim to organize, form and develop corporate governance at the enterprise, which is the driving force for new economic achievements both for the enterprise itself and for the emotional and functional satisfaction of consumers, as well as for the economic prosperity of the state. Corporate management in dangerous conditions should be interpreted as management, which is carried out, firstly, not only through the distribution of management functions among executors, secondly, through the distribution of objects and results of activities among members of the corporation, thirdly, through the integration of financial resources and changes owners (increase or decrease in their number) through the purchase and sale of corporation shares on the financial market. According to this interpretation, corporate governance should focus on regulating the interests, motives, awareness of social roles and statuses, models and strategies of behavior of individuals-corporators, thus exerting an indirect influence on the formation of the space of corporate relations at the expense of the organizational and economic mechanism. The main components of the organizational and economic mechanism of the corporate management of the enterprise are: regulatory and legal support, which consists of the rules of corporate responsibility at the enterprise in dangerous languages, criteria and principles of reconciliation of the interests of participants in corporate relations and the general impact of regulatory and legal acts that change in the conditions of martial law ; organizational and economic support, which includes: a system of goals and strategies, forms and methods of planning, factors and resources of corporate management; and information-management, which applies management decisions to control, ensure and regulate the corporate situation and conflicts. All these components lead to the effective operation of the enterprise and the development of corporate management. The organizational and economic mechanism of the enterprise's corporate management flexibly responds to any organizational changes or the influence of external factors.

Keywords: *corporate management, organizational and economic mechanism, components, provision, unsafe conditions.*

JEL classification: *N40, M12, O16*

© Каліна І.І., Завгородня А.А., 2022

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку цифровізаційних-трансформаційних відносин в Україні надзвичайної актуальності набувають проблеми розробки та впровадження організаційних, економічних, інформаційно-управлінських механізмів корпоративного управління діяльністю підприємств, що реалізували б засади створення високоефективного конкурентоспроможного національного сектору України в на світовому ринку продукції.

Найважливішим механізмом такого роду, формування і розвиток якого забезпечує збалансованість та погодженість різноспрямованих інтересів, мотивів і стимулів різних корпорантів на ґрунті утворення відповідних правил та структур, стає корпоративне управління. Корпоративне управління виступає відображенням насамперед динамічного аспекту регулювання корпоративних відносин, що має компенсувати вади та недоліки, які виникають внаслідок обмеженості змісту або недосконалості практики застосування норм і правил корпоративних відносин, загострення економічних протиріч між корпорантами, наростання необхідності удосконалення інфраструктурного забезпечення корпоративних відносин тощо.

Нарівні із існуванням зазначених фундаментальних проблем регулювання корпоративного співробітництва, звичайно вважається, що в межах корпоративного управління вирішується також низка інших, більш простих і практичних завдань, пов'язаних із забезпеченням ефективної інтеграції корпоративних відносин до складної системи трансформаційної економіки в небезпекових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи дослідження щодо механізму корпоративного управління підприємства, можна зазначити, що українські та зарубіжні вчені приділяють цьому питанню багато часу, і мають великі доробки у вигляді наукових статей, монографій, підручників тощо. Серед українських вчених можна зазначити: Бугров О.В. [1], Черпак А.Є. [9], Кузьминчук Н.В. [5], Куценко Т.М. [5], Сватюк О.Р. [8], Момот Т.В. [7], а зарубіжні це: Чен Дж. [10], Вальтер Новаес [11], Армандо Р. Гомес [11], М. Белен Лозано, [12], Беатріс Мартінес [12], Хуліо Піндадо [12].

Незважаючи на значні доробки вчених з теоретичних та практичних питань корпоративного управління, існують організаційно-економічні механізми за допомогою яких можна ефективно налагоджувати управлінський, інформаційний, юридичний, економічний процес на підприємстві. Але невирішеною частиною є забезпечення ефективного функціонування організаційно-економічного механізму корпоративного управління підприємства саме в небезпекових умовах, як проявить себе персонал та які потужності в цих умовах можна задіяти.

Мета дослідження. Обґрунтування основних складових організаційно-економічного механізму корпоративного управління підприємства в небезпекових умовах.

Виклад основного матеріалу. Корпоративний розвиток являє собою процес стабільно-регулярних, спрямованих, закономірних трансформацій інтересів учасників, а також економічних та духовних передумов і форм корпоративних відносин, які відбуваються під впливом кількісних, якісних та структурних змін в ході корпоративного співробітництва, та джерелом яких стає наростання зовнішніх або внутрішніх протиріч. Тому дотримання вимог стабільності та поступовості корпоративного розвитку обов'язково потребує, з одного боку, реалізації системи заходів із підтримки ефективного корпоративного співробітництва, а, з іншого, – визначає необхідність збалансування цілей корпорантів, а також запобігання загостренню або розв'язання конфліктів в інтересах учасників корпоративних відносин. Вирішення зазначеного широкого кола завдань інституціонального регулювання корпоративних відносин здійснюється на основі формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління.

Даний механізм являє собою засновану на відносинах власності взаємозалежну сукупність статичної та динамічної складових інституціонального регулювання корпоративних відносин на підприємстві. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління визначається індивідуальними та загальними параметрами цілісної сукупності взаємозв'язків між усіма учасниками корпоративних відносин, що виникають навколо процесу прояву та реалізації інтересів корпорантів, а також засобами досягнення цілей в процесі виконання управлінських дій.

Трансформаційний ситуативний характер прояву такого роду взаємозв'язків відбиває динамічний аспект побудови і розвитку системи корпоративних відносин, а також великою мірою визначає сприйнятливість нормативного забезпечення корпоративних відносин до змін умов господарювання. Даний механізм як організаційний елемент складного інституціонального явища – механізму корпоративного управління – на рівні підприємства встановлює принципи і визначає особливості структурної побудови корпоративного управління, розподілу відповідальності, влади і компетенцій, сприяє досягненню збалансованості статичного і динамічного аспекту інституціонального регулювання.

В сфері корпоративних відносин явищем, виникнення якого започатковує функціонування організаційно-економічний механізм корпоративного управління, безумовно, слід вважати конкретизацію та формалізацію інтересів корпорантів при здійсненні процедур індивідуального та колективного вибору певних моделей і стратегій поведінки. В ході реалізації такого роду процедур відбувається погодження різноспрямованих прагнень учасників корпоративних відносин, встановлюються прийнятні умови досягнення консенсусу між різними зацікавленими групами, визначаються гарантії забезпечення дотримання законних прав корпорантів і т.і. Надалі широке розгортання безпосередньо процесу корпоративного співробітництва закономірно призводить до завершального етапу даного циклу розвитку механізму, ознакою настання якого стає отримання проміжних (або остаточних) результатів управлінської діяльності в сфері корпоративних відносин, що можуть бути зіставлені із вихідними очікуванням корпорантів.

М. Ілляшенко [6, с. 94] організаційний механізм визначає як складну сукупність організаційних рішень, за допомогою яких використовуються найефективніші форми участі працівників в управлінні системою. До нього відносять інструкції, розпорядження, організаційні вимоги, устав, регламент, дисципліну, відпові-

дальність та ін. А такі складові, як оснащення управлінської праці засобами оргтехніки та стимулювання праці працівників апарату управління він виокремив у соціальний або соціально-економічний та технологічний механізми, на відміну від А. Грещан, М. Денисенко та О. Волкова, які включають їх до складу організаційного механізму [4].

Соціальний або соціально-психологічний механізм [6, с. 94], на думку М. Ілляшенка, є сукупністю способів, методів і показників, за допомогою яких відбувається удосконалення соціально-політичних, соціально-технологічних, соціально-побутових, соціально-особових та інших відносин між людьми в процесі діяльності підприємства. До них відносять соціальні структури, психологічну атмосферу, соціальний клімат, традиції, стиль спілкування та ін.

Технічний механізм М. Денисенко визначає як сукупність технічних засобів управління підприємством та їх організацію, що забезпечує збір, обробку, збереження і передачу інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень і здійснення контролю за їх виконанням [4].

Наведену класифікацію механізму управління А. Грещан, М. Денисенко та О. Волкова можна вважати універсальною, оскільки у ній всі дії підприємства спрямовано на досягнення кінцевої стратегічної мети і мають економічний і організаційний характер. Відмінністю наведених класифікацій є те, що ознаки систематизації неоднакові [4].

Н. Брюховецька вважає, що економічний механізм – це система форм, методів, інструментів впливу суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення бажаних результатів [3, с. 69]. При цьому на всіх рівнях управління економічний механізм включає елементи економічного, соціального й організаційного управління, тому правомірно і більш точно визначати його як організаційно-економічний механізм

Слід, проте, відзначити, що навіть за більш змістовний і досконалий процесно-інструментальний підхід, на додаткове прояснення вимагають питання визначення структури та послідовності формування організаційно-економічний механізм корпоративного управління.

За думкою автора, статичний аспект побудови організаційно-економічного механізму корпоративного управління підприємства відбивають наступні основні елементи (рис. 1): інтереси учасників корпоративні відносини; форми корпоративного співробітництва; система цілей і стратегій корпорантів; критерії та принципи погодження інтересів учасників; форми та методи планування корпоративного розвитку; інституціональні правила здійснення корпоративні відносини на підприємстві; форми, методи та інструменти управлінського впливу на фактори корпоративного управління. Відображенням динамічного аспекту функціонування та розвитку організаційно-економічний механізм корпоративного управління стають управлінські рішення, за допомогою яких відбувається реалізація управлінського впливу на фактори і ресурси корпоративного управління. Формами прояву та наслідками здійснення такого роду управлінського впливу стає виникнення низки корпоративних ситуацій і корпоративних конфліктів, в рамках розв'язання яких відбувається контроль забезпечення інтересів учасників копрорптивні відносини.

Організаційно-економічний механізм корпоративного управління підприємств має виконувати, на думку автора, наступні завдання:

1) орієнтуватися на досягнення кінцевої стратегічної мети при виборі корпоративного управління;

2) удосконалювати методики та техніки підготовки і прийняття управлінських рішень;

3) розробляти та впроваджувати системи показників ефективності функціонування об'єкта.

Основна мета організаційно-економічного механізму корпоративного управління підприємств полягає у забезпеченні цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності за напрямами корпоративного управління для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства цільовим параметрам.

Автор вважає, що формування механізму передбачає охоплення широкої сфери корпоративних відносин, пов'язаної із урахуванням дії множини факторів і чинників зовнішнього і внутрішнього походження. Безпосередніми передумовами для розбудови організаційно-економічного механізму корпоративного управління виступають економіко-правовий механізм забезпечення інтересів та фінансовий механізм забезпечення інтересів учасників корпоративних відносин, мотиваційний механізм корпоративного співробітництва підприємства, механізм формування та розподілу корпоративного контролю підприємства [2].

Рис. 1. Складові організаційно-економічного механізму корпоративного управління підприємства

Джерело: розроблено автором

При цьому слід підкреслити, що особливість ролі та функцій механізму полягає в тому, що правила прямо не визначають процедури прийняття або зміст конкретних управлінських рішень, реалізація яких безпосередньо пов'язана зі зміною стану факторів або із перетворенням ресурсів корпоративного управління. Правила внутрішньокорпоративного походження описують умови і домовленості, на які погоджуються учасники при вступі до корпоративного співробітництва. При цьому такого роду умови можуть досить чітко і жорстко визначати обмеження, в рамках яких надалі буде відбуватися формування конкретних процедур корпоративного управління. Складові механізму відображають сукупність ціннісних установок, норм, формальних та неформальних законів поведінки, які відбивають стан соціальних, економічних, виробничих відносин, що склалися в корпоративній організації та культивуються найбільш впливовими учасниками корпоративного співробітництва.

Висновок. Ефективно розроблений організаційно-економічний механізм корпоративного управління об'єднує або розмежовує корпорантів в процесі досягнення спільних стратегічних та поточних цілей, а також стає формуванням певного образу корпоративної організації та забезпечення соціальної стабільності, єдності й відданості корпорантів. Найважливішими чинниками забезпечення збалансованості і погодженості сполучення складових організаційно-економічного механізму та їх динамічного походження стають правила (це може бути базова корпоративна угода) здійснення корпоративних відносин на підприємстві в небезпекових умовах. З одного боку, на ґрунті встановлення та забезпечення неухильного дотримання правил базової корпоративної угоди відбувається узгодження організаційно-методичного та інструментального забезпечення корпоративного управління (алгоритмів та процедур прийняття відповідних інформаційно-управлінських рішень в сфері корпоративних відносин) із системою цілей і стратегій корпорантів, підвалини формування якої базуються на балансі інтересів учасників корпоративних відносин. З іншого, – правила виступають найважливішою формою унормування (нормативно-правове забезпечення) конкретних корпоративних ситуацій, які виникають в процесі розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бугров О.В., Бугрова О.О., Лук'янчук І.О. Синергетична модель розвитку у контексті фінансових аспектів корпоративного управління. *Економіка та держава* № 5/2021 DOI: 10.32702/23066806.2021.5.108.

2. Братусь Г.А., Каліна І.І. Мазур Ю.В. Концептуалізація інноваційного розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції. *МАУП. Економічні науки*. 2021. Вип. 4 (63). Київ : Міжрегіональна Академія управління персоналом, 2021. С. 15–22.

3. Брюховецька Н.Ю. Формування економічного механізму підприємств, адекватного сучасним умовам господарювання. *Економіка промисловості.* Донецк, 2006. С. 63–75.

4. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін *Економіка й організація інноваційної діяльності : підручник*. Київ, 2008. 423 с.

5. Кузьминчук Н.В., Куценко Т. М., Козаченко А. В. Впровадження стратегічних інструментів в систему корпоративного управління міжнародними підприємствами. *Техніка і наука*. 2022. № 10 (10). DOI: https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-10(10)-134-143

6. Мельник Л.Г., Корінцева О.І., Ілляшенко С.М. *Економіка підприємства:підручник*. Суми : ВДТ «Університетська книга», 2006. 648 с.

7. Момот Т.В., Кадничанський М.В., Лобанов А.О., Рудь Н.В. *Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг : монографія.* Харків : Фактор, 2010. 220 с.

8. Сватюк О.Р. Основні елементи організаційного та економічного механізму корпоративного управління акціонерними товариствами**.** *Економіка і організація управління.* 2014. № 3 (19) – 4 (20). С. 234–242.

9. Черпак А.Є. Сутність та складові організаційного механізму управління корпораціями*. Стратегія економічного розвитку України*: Збірник наук. пр. 2007. Вип. 20–21. С. 131–137.

10. Чен Дж. *Корпоративне Управління* URL: https://www.investopedia.com/terms/c/corporategovernance.asp.

11. Gomes Armando R., Novaes, Walter Sharing of Control as a Corporate Governance Mechanism (February 2005). *SSRN.* URL: https://ssrn.com/abstract=277111 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.277111.

12. M. Belén Lozano, Beatriz Martínez, JulioPindado Corporate governance, ownership and firm value: Drivers of ownership as a good corporate governance mechanism. *International Business Review.* 2016. Vol. 25. Issue 6. P. 1333–1343.

References:

1. Bugrov O.V., Bugrova O.O., Lukyanchuk I.O. (2021) Synergetic model of development in the context of financial aspects of corporate management. [Synerhetychna model rozvytku u konteksti finansovykh aspektiv korporatyvnoho upravlinnia] *Economy and the State* No. 5. DOI: http://dx.doi.org/10.32702/23066806.2021.5.108. (in Ukrainian)

2. Bratus G.A., Kalina I.I. Mazur Yu.V. (2021) Conceptualization of innovative development of the national economy in the conditions of European integration. [Kontseptualizatsiia innovatsiinoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky v umovakh yevrointehratsii] *MAUP. Economic sciences*. Issue 4 (63). Kyiv: Interregional Academy of Personnel Management, pp. 15–22. (in Ukrainian)

3. Bryukhovetska N.Yu. (2006) Formation of the economic mechanism of enterprises, adequate to modern economic conditions. [Formuvannia ekonomichnoho mekhanizmu pidpryiemstv, adekvatnoho suchasnym umovam hospodariuvannia] *Economy of industry* Donetsk, pp. 63–75. (in Ukrainian)

4. Volkov O.I., Denysenko M.P., Grechan A.P. and others (2008) Economics and organization of innovative activity [Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti] *a textbook*. Kyiv, pp. 423 p. (in Ukrainian)

5. Kuzminchuk N.V., Kutsenko T.M., Kozachenko A.V. (2022) Implementation of strategic tools in the system of corporate management of international enterprises. [Vprovadzhennia stratehichnykh instrumentiv v systemu korporatyvnoho upravlinnia mizhnarodnymy pidpryiemstvamy] *Technology and science*. No. 10, pp. 134–143. DOI: https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-10(10)-134-143. (in Ukrainian)

6. Melnyk L.G., Korintseva O.I., Ilyashenko S.M. (2006) Business economics [Ekonomika pidpryiemstva] : *textbook*. Sumy: VDT "University book", p. 648 p. (in Ukrainian)

7. Momot, T.V., Kadnychanskyi, M.V., Lobanov, A.O., Rud, N.V. (2010) Value-oriented organizational and economic mechanism of corporate management of holding companies: strategy for obtaining combinatorial advantages [Vartisno-oriientovanyi orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm korporatyvnoho upravlinnia kholdynhovymy kompaniiamy: stratehiia otrymannia kombinatornykh perevah] *monograph*. Kharkiv: Factor, 220 p. (in Ukrainian)

8. Svatiuk O.R. (2014) Basic elements of the organizational and economic mechanism of corporate management of joint stock companies [Osnovni elementy orhanizatsiinoho ta ekonomichnoho mekhanizmu korporatyvnoho upravlinnia aktsionernymy tovarystvamy]. *Economics and Management Organization* No. 3 (19) – 4 (20), pp. 234–242. (in Ukrainian)

9. Cherpak A.E. (2007) The essence and components of the organizational mechanism of the management of corporations [Sutnist ta skladovi orhanizatsiinoho mekhanizmu upravlinnia korporatsiiamy] *Strategy of economic development of Ukraine*: Collection of sciences. pr., vol. 20–21, pp. 131–137. (in Ukrainian)

10. Chen J. (2022) *Corporate Governance* [Korporatyvne upravlinnia]. Available at: https://www.investopedia.com/terms/c/corporategovernance.asp.

11. Gomes, Armando R., Novaes Walter. (2005) Sharing of Control as a Corporate Governance Mechanism. *SSRN.* Available at: https://ssrn.com/abstract=277111 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.277111. (in America)

12. M. Belén Lozano, Beatriz Martínez, JulioPindado (2016) Corporate governance, ownership and firm value: Drivers of ownership as a good corporate governance mechanism. *International Business Review,* vol. 25, Issue 6, pp. 1333–1343. (in Spain)

УДК 33.338
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-19

Левчинський Д.Л.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-9349-100X

Ступнікер Г.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1952-4993

Каширнікова І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3704-2795

Зозуля Н.В.
асистент кафедри фінансів, економіки та підприємництва,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8362-5126

Levchynskyi Dmytro, Stupniker Hanna, Kashyrnikova Iryna, Zozulia Nataliia
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

ПІДПРИЄМНИЦТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Воєнні дії на території України призвели до суттєвої трансформації вітчизняної економіки, що призвело до її значного уповільнення та зниження ділової активності підприємницьких суб'єктів. Стосовно економічних наслідків тривалого воєнного конфлікту, прямі втрати економіки від пошкодження та руйнування інфраструктури України вимірюються вже більше як сотнею мільярдів доларів. Найбільш постраждалими є житлове будівництво, дороги та аеропорти, активи промислових підприємств, інфраструктура агропромислового комплексу, транспортної галузі. Внаслідок глобалізаційних процесів воєнні конфлікти в окремих регіонах здатні призвести до суттєвих зрушень не лише економіки окремої країни, а й значної кількості інших економічних систем. Однак, особливої уваги потребує дослідження основних тенденцій економіки воєнного часу, під впливом яких здійснюється сучасне підприємництво в Україні та визначення ключових напрямків його подальшого розвитку. Вітчизняний бізнес в умовах сучасної воєнної економіки потребує активного державного втручання, тому вагомим інструментом державної підтримки бізнесу в умовах війни є пряме регулювання. Державні органи мають надавати приватному сектору як фінансову, так й експертну та консультаційну допомогу. Актуальним є пошук грантових коштів від зарубіжних країн, оскільки можливості державного фінансування є обмеженими, а пріоритет бюджетних витрат мають питання забезпечення обороноспроможності країни. Також важливими питаннями для вітчизняного підприємництва в умовах воєнного стану є відновлення ланцюгів постачання, збуту та пошуку іноземних партнерів, що дозволить відновити виробничі та операційні процеси в найближчій перспективі.

Ключові слова: *воєнний стан, підприємництво, державне регулювання, воєнна економіка, інфляція, ВВП.*

ENTREPRENEURSHIP OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF MARTIAL LAWS

Military actions on the territory of Ukraine led to a significant transformation of the domestic economy, which led to its significant slowdown and a decrease in the business activity of business entities. Regarding the economic consequences of the protracted military conflict, the direct losses of the economy from the damage and destruction of Ukraine's infrastructure are already measured at more than a hundred billion dollars. The most affected are residential construction, roads and airports, assets of industrial enterprises, the infrastructure of the agro-industrial complex, and the transport industry. As a result of globalization processes, military conflicts in certain regions can lead to significant changes not only in the economy of an individual country, but also in a significant number of other economic systems. However, special attention needs to be paid to the study of the main trends of the wartime economy, under the influence of which modern entrepreneurship is carried out in Ukraine and the determination of the key directions of its further development. Domestic business in the conditions of a modern war economy requires active state intervention, therefore direct regulation is an important tool of state support for business in conditions of war. Government agencies should provide the private sector with both financial and expert and consulting assistance. The search for grant funds from foreign countries is relevant, because the possibilities of state financing are limited, and the priority of budget expenditures is the issue of ensuring the country's defense capability. Also important issues for domestic entrepreneurship in the conditions of martial law are the restoration of supply chains, sales and the search for foreign partners, which will allow the restoration of production and operational processes in the near future.

Keywords: *martial law, entrepreneurship, state regulation, war economy, inflation, GDP.*

JEL classification: *A14, E31, H56, H79, R22*

© Левчинський Д.Л., Ступнікер Г.Л., Каширнікова І.О., Зозуля Н.В., 2022

Постановка проблеми. У 2022 році світ чекав на відновлення економіки, однак воєнне вторгнення росії в Україну зруйнували попередні надії на стабільне життя. Посилення глобальної інфляції почалося у 2020 році внаслідок пандемії, оскільки уряди мало не всіх країн світу вводили масштабні локдауни для населення та жорсткі обмеження для бізнесу. Війна ж уповільнила українську економіку майже наполовину, внаслідок чого відбулося значне зниження ділової активності. Особливо помітними темпами це відбулося, в першу чергу, в тих областях, де тривають бойові дії, при цьому інші території нашої країни страждають від розриву ланцюгів поставок та втрати робочої сили через участь у підтримці обороноздатності держави та вимушену міграцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Взаємозв'язок економіки та війни є не новою темою в науковій літературі. Багато праць присвячено власне воєнній економіці (Р. Бойко, О. Семененко, І. Чекед, О. Кремешний, В. Пташник, Г. Лягушев, та ін.). Взаємозв'язок економіки та війни більш детально аналізується у доробках С. Кулицького, К. Зацепіної, І. Кононова, В. Горбуліна, Л. Верховод та ін. Військовий конфлікт в Україні актуалізував дискурс війни у вітчизняній науці.

Проте, невирішеним є питання оцінювання масштабних змін в економіці, що виникають внаслідок повномасштабного воєнного вторгнення російських військ на територію України. За умов війни зростає невизначеність та ризикованість підприємницької діяльності та ускладнюється об'єктивна оцінка економічних наслідків, пов'язаних з втратами приватного бізнесу. У зв'язку з цим, необхідним є своєчасна фіксація та документальне підтвердження суб'єктами підприємництва форс-мажорних обставин, що виникають внаслідок воєнних дій. Втрати державного сектору економіки внаслідок війни також потребують уточнення, оскільки існуючі методики оцінювання вартості нерухомості в більшості своїй враховують функціональні зміни стану матеріальних об'єктів в умовах їхнього використання за мирних часів.

Отже, зростає актуальність дослідження процесів формування у бізнесу здатності надавати економічну оцінку впливу загроз, ризиків та втрат в економіці та приймати відповідні економічні рішення щодо їхньої мінімізації в умовах воєнного стану в Україні.

Метою статті є огляд основних тенденцій економіки воєнного часу, під впливом яких здійснюється сучасне підприємництво та визначення ключових напрямків його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. російська агресія завдала Україні безпрецедентних гуманітарних і соціальних втрат й спричинила серйозні деструктивні процеси, у тому числі руйнацію інфраструктури на території бойових дій, дезорганізацію усталених виробничих зв'язків і критично важливих постачань ресурсів, часткову втрату зовнішніх ринків та експортного потенціалу. Проте згодом економіка країни адаптується та перебудовується під потреби війни, а на економічному фронті запеклої боротьби за незалежність Україна все ж таки не здає своїх позицій. Як результат, змінюються економічні практики та економічна поведінка різного роду соціальних суб'єктів, джерела прибутку.

Наведемо найбільш широке, на нашу думку, визначення війни. Так, війна – це організована, ініційована, спровокована збройна боротьба між державами, групами держав, націями, народами з метою відстоювання інтересів, захисту від нападу, захоплення території та цінностей, утвердження панування. Війна має виражений суспільно-політичний зміст, за висловом німецького військового теоретика фон Клаузевіца, війна є знаряддям політики, продовженням державної політики іншими засобами [1].

К. Возьний відзначає, що початок будь-якої війни завжди сприяє розвитку приватного підприємництва. З цього приводу він пише: «Найбільші статки та майно приватним бізнесом створювалися спокон-віків у періоди криз і воєн, тобто в часи масового зубожіння населення та банкрутства цілих держав. Збільшення чисельності армії у ході війни неминуче вимагає більших обсягів поставок озброєння, продуктів, одягу, взуття, засобів зв'язку, боєприпасів, пального і мастильних матеріалів, запасних частин, похідного спорядження тощо» [2].

Збройний конфлікт в Україні спричинив масштабні зміни в економіці. Основними наслідками є:

– економічна нестабільність,
– зниження ділової активності;
– втрата частки промислового потенціалу (на окупованих територіях опинилося до 20% промислових підприємств України);
– пошкодження та руйнування житлового фонду;
– зменшення аграрного потенціалу країни;
– зростання безробіття та зниження купівельної спроможності населення;
– погіршення бізнес-клімату;
– зниження обсягів експорту та втрата надходжень до бюджету з окупованих підприємств тощо.

В перші дні повномасштабного російського вторгнення економіка перебувала в шоковому стані, тому знадобилися швидкі дії, аби повернути країну до економічного життя. Таким чином, можна визнати, що економіка воєнного часу – це перепрофілювання виробництв та й загалом усієї державної системи на потреби оборони.

Директор Інституту соціально-економічної трансформації Ілля Несходовський вважає, що економіка воєнного стану – це, фактично, напівручне управління підприємствами, планування виробництв, які є в країні, планування розподілу товарів, контроль за цінами з метою недопущення їхнього зростання та можливих спекуляцій в умовах обмеження постачання товарів [3]. Що стосується підприємств, що випускають продукцію подвійного призначення, то в умовах воєнного стану вони перекваліфікуються на виробництво товарів, які можуть використовуватись для ведення війни.

З першого дня війни дії українського уряду в економіці були зосереджені на ключових напрямах:

Макроекономіка. Дії НБУ на початку війни спрямовувалися насамперед на підтримання стабільності банківської системи та безперебійності платежів. Це було необхідно для адаптації економіки, бізнесу, населення до нових умов. З цією метою Національний банк зафіксував офіційний курс, ввів валютні обмеження, «заморозив» облікову ставку на рівні 10% та запровадив додаткові інструменти для підтримки

ліквідності банківської системи. Завдяки цим крокам на початку війни, а також значному запасу міцності фінансова система гідно пройшла випробовування цими надзвичайно складними умовами війни. У червні НБУ підвищив облікову ставку до 25%. Це досить різкий крок, але необхідний, щоб збільшити привабливість гривневих активів, зменшити тиск на валютному ринку та на міжнародні резерви.

Армія. Було залучено понад 22 тисячі підприємств, установ і організацій для виконання мобілізаційних завдань. Впродовж перших десяти днів війни вони почали виготовляти товари та надавати послуги, передбачені мобілізаційними планами. Звичайно, кожне з цих підприємств мало складнощі на початку роботи, але їх усували в «ручному» режимі та в цілому успішно запустили цілі сектори, які сьогодні обслуговують ЗСУ. Зокрема, харчову, легку промисловість та машинобудування.

Спрощене оподаткування. Значно знижено податкове навантаження – надали можливість переходу підприємств на спрощену систему оподаткування (2% від обороту без ПДВ та податку на прибуток). Також скасовано плату за землю на територіях, де ведуться бойові дії. Крім того, звільнено підприємців від відповідальності у разі неможливості виконання платниками податків своїх зобов'язань .

Дерегуляція. Запроваджено мораторій на перевірки бізнесу; на період воєнного стану продовжено дію дозволів і ліцензій н один рік пролонговано дію атестатів про акредитацію органів з оцінки відповідності, термін яких спливає у воєнний час; продовжено строки чинності результатів повірки засобів вимірювальної техніки в умовах воєнного стану. Також вдосконалено механізм подання підприємцями декларацій для отримання дозволів та ліцензій – тепер ця послуга доступна через портал та додаток ДІЯ.

Доступ до фінансування. Шок війни призводить до відтоку капіталу, тому було спрощено кредитування – будь-яке підприємство може отримати до 60 млн грн під 0%. Відкрито доступ продовольчим торговим мережам до кредитів під 5% на 1 рік для поповнення обігових коштів на суму до 1 млрд грн. За програмою «Доступні кредити 5−7−9%» знято обмеження у період воєнного стану щодо верхньої граничної суми отриманої державної допомоги за останні три роки. Загалом за програмою «5−7−9» бізнес оформив більше 40 тис запозичень, а кредитування здійснюють 42 банки-партнери.

Релокація. Реалізовано програму переміщення підприємств на безпечні території Західної та Центральної України. Вже більше 600 бізнесів переїхали до нових громад, майже 400 з них відновили свою роботу, ще понад 250 бізнесів знаходяться у стані переїзду. За перевезення майна релокованих вітчизняних підприємств платить держава, а цю функцію виконують «Укрзалізниця» та «Укрпошта».

Пальне. Україна стала першою країною Європи, яка повністю відмовилася від російської нафти, газу та нафтопродуктів. Українці заплатили за це високу ціну – черги на АЗС та шоковий попит. Проте наразі ситуація значно покращилася, черги стають меншими, хоча добове споживання постійно зростає, адже значна кількість українців повертається додому, а компанії – до роботи. Хоча ворог зруйнував наше внутрішнє виробництво, яке до війни давало 20% обсягу пального для України, за два місяці повністю перебудовано логістичні маршрути.

Ринок праці. Розроблено законопроект про договірний режим трудових відносин для малого та середнього бізнесу**,** що вже ухвалений парламентом в першому читанні. Для стимуляції працевлаштування внутрішньо переміщених осіб започатковано програму, згідно з якою протягом двох місяців підприємства отримують компенсацію по 6,5 тис грн за кожного такого працівника, в цілому на цей напрямок Уряд спрямував 200 млн грн.

Міжнародна торгівля. Досягнуто домовленостей з Великою Британією, Європейським Союзом, Канадою про скасування ввізних мит на українські товари – і це перші кроки по втіленню нашої економічної стратегії.

Економічна стратегія. Було розроблено ключові положення нової економічної стратегії для України і продовжується складання урядом детального Плану післявоєнного відновлення та розвитку United24. В ньому ключовим є дерегуляція, мінімальне втручання держави в роботу бізнесу та локалізація на рівні не менше 60%. План також включає програму, яка стимулюватиме повернення наших громадян в Україну та забезпечить їхню інтеграцію до ринку праці [4].

Через обмеження в зборі статистичних даних під час війни точні дані про економічну активність практично відсутні, але інфляція, за прогнозами НБУ, у цьому році прискориться трохи вище 30%, а в наступному році знизиться близько до 20% та у 2024 році – до однознакового рівня. Повернення інфляції до цілі 5% очікується лише у 2025 році. Таке помірне зниження інфляції у наступних роках пов'язане з необхідністю корекції урядом низки адміністративних тарифів до ринкових рівнів, ураховуючи значну вартість енергоносіїв на світових ринках [5].

Загальні втрати економіки України через війну від пошкодження та руйнування житлових та нежитлових будівель та інфраструктури наочно можна побачити у таблиці 1.

– ВВП. На дев'ять найбільш постраждалих регіонів припадає 30% національного ВВП. За різними прогнозами падіння ВВП у 2022-му році становитиме від -10% до -35–40% (за умови що окуповані території не збільшаться, а активна фаза триватиме кілька місяців). Ці цифри відповідають зниженню споживання електроенергії приблизно на 35% (опубліковано ДТЕК). Джерела принаймні 70% українського ВВП залишаються більш-менш недоторканим.

– Збитки. Станом на 8 квітня 2022 року загальні фізичні збитки оцінювалися в 80 млрд дол. Здебільшого ця сума припадає на транспортну інфраструктуру ($ 39 млрд) та житло ($ 29 млрд).

Бюджет. Дефіцит загального фонду бюджету за І квартал 2022 року становить 67,5 млрд грн (близько 2,3 млрд доларів). Але, ймовірно, він швидко погіршиться навіть у порівнянні з березневим рівнем. Близько 30% надходжень загального бюджету, або 32,5 млрд грн, припадало на виплату дивідендів держпідприємствами (не враховуючи 19 млрд. грн. надходжень від НБУ наприкінці лютого), це джерело вичерпано. Решта 70% надходжень, ймовірно, знизяться.

Таблиця 1

Втрати економіки України

Втрати економіки України від пошкодження інфраструктури з початку воєнних дій (у разі повного руйнування об'єктів) Станом на 01.08.2022 Аналіз здійснюється в рамках проекту «Росія заплатить» – damaged.in.ua		Разом $ 108,3 млрд
Тип майна	Прямі збитки, $ млрд	Обсяг, одиниць
Житлові будівлі*	**48,0**	**129,9 тис**
приватні будинки**	5,4	114,7 тис
багатоквартирні будинки**	42,3	15,1 тис
Інфраструктура*	**31,6**	**-**
дороги	25,4	23,9 тис км
аеропорти	2,0	19 од
Активи підприємств, промисловість	**8,8**	**358**
АПК за зем. ресурси	**4,3**	**-**
Соціальна сфера	**0,3**	**89**
Транспорт*	**2,4**	**123,1 тис од**
легкові автомобілі	1,0	105,2 тис од
Пасажирський транспорт	1,0	17,3 тис од
Освіта	**3,8**	**2217**
заклади освіти	3,1	1453
дитсадки	0,7	764
Торгівля	**2,1**	**2930 од**
Енергетика	**1,8**	**-**
Охорона здоров'я	**1,6**	**903**
ЖКГ	**1,3**	**-**
Культура, туризм, спорт	**0,9**	**864**
культурні споруди	0,6	634
релігійні споруди	0,1	36
спортивні споруди	0,2	117
туристична сфера	-	49
молодіжні центри		28
Адмінбудівлі	**0,9**	**511**
Цифрова інфраструктура	**0,6**	**726**
Фінансовий сектор	**0,02**	**-**
РАЗОМ	**108,3**	

* Зазначені види збитків у вказаних секторах не є вичерпними.

** Через технічну помилку у підрахунках даних від 13.06.2022 були невірно вказані збитки завдані через руйнування приватних та багатоповерхових будинків.

– **Міграція.** За оцінками ООН, з 24 лютого 2022 р. з України виїхало 4,2 млн осіб. До цього у період з 21 по 23 лютого з Донецької та Луганської областей до РФ переїхало 113 тис осіб. Майже 6,48 мільйона людей є переміщеними особами в Україні внаслідок війни. Ці втрати можуть призвести до дефіциту робочої сили в Україні та уповільнення темпів відновлення економіки після війни.

– **Агро**. Українське сільське господарство є прямою жертвою російської агресії, оскільки бойові дії часто відбуваються на українських полях та на фермах. Близько 13% території України заміновано росіянами. Існує ризик затяжної війни у Харківській, Луганській, Донецькій, Запорізькій та Херсонській областях – їхня частка виробництва пшениці становить 23%, кукурудзи – 3%, ячменю – 21%, насіння соняшника – 20%.

– **Промисловість**. Збитки промислових активів становлять $ 6,7 млрд (повідомлялося про пошкодження чи руйнування близько ста промислових підприємств). Металургія втратила щонайменше 30% своїх активів. Серед найбільших втрат: "Азовсталь" та "ММК Ілліча", відповідно другий і третій за розмірами металургійні заводи України.

Висновки. Внаслідок глобалізаційних процесів воєнні конфлікти в окремих регіонах здатні призвести до суттєвих зрушень не лише економіки окремої країни, а й значної кількості інших економічних систем. Варто визнати, що вагомим інструментом державної підтримки бізнесу в умовах війни є пряме регулювання. Державні інституції здатні не лише надавати фінансову допомогу підприємцям, а й сприяти у знаходженні шляхів вирішення нагальних виробничих питань шляхом надання експертної та консультаційної допомоги. Національний бізнес в теперішній надскладній ситуації потребує фахових відповідей на ряд актуальних бізнес-питання: зокрема, щодо податкових змін, запроваджених в українському законодавстві, форс-мажорних обставин, трудових правовідносин в умовах війни, переміщення бізнесу, логістики, експорту та імпорту, грантових програм тощо.

Стосовно джерел фінансової підтримки, вважаємо за доцільне активізувати пошук грантових коштів від зарубіжних донорів, оскільки можливості державної

підтримки українських урядом є значно обмеженими і внаслідок пріоритетності бюджетних витрат на підтримку обороноспроможності країни у довготривалій перспективі є майже неможливими. Вважаємо, що за умови наявності потенціальних фінансових коштів на стимулювання функціонування вітчизняного підприємництва, український бізнес потребуватиме фінансування наступних першочергових витрат. Такими витратами будуть, зокрема, транспортні витрати, витрати на оренду приміщень, заробітну плату та соціальні внески для переміщеного та/або нового персоналу, експертні консультації (юридичні, податкові та операційні тощо), а також інші витрати, які сприятимуть відновленню бізнесу та скороченню часу виходу на нові ринки.

Також важливими питаннями для вітчизняного підприємництва в умовах воєнного стану є відновлення ланцюгів постачання, збуту та/або пошуку іноземних партнерів. Особливо актуальними є ці дії для постраждалих через наслідки від війни суб'єктів підприємництва, щоб вони змогли відновити виробничі та операційні процеси та були здатні виконувати нові замовлення та генерувати продажі в найкоротші терміни.

Список використаних джерел:

1. Іванов С.В. Економічне відновлення і розвиток країн після збройних конфліктів та воєн: невтрачені можливості для України. URL: http://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/6678/1/Економічне%20відновлення%20і%20розвиток%20країн%20після%20збройних%20конфліктів%20та%20воєн%20невтрачені%20можливості%20для%20України.pdf.

2. Лілія Верховод. Війна та економіка: легальні та нелегальні практики отримання доходів. *Науково-теоретичний альманах «Грані».* 2020. Том 23 № 8. Дніпро Видавництво «Грані» 2020. С. 14. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/36991/1/Benchak%20O.%20Вісник%20Грані%20№8_2020-1-13.pdf.

3. Віктор Авдєєнко. Все для фронту: в Україні запрацювала економіка воєнного часу. URL: https://apostrophe.ua/ua/article/economy/2022-03-12/vse-dlya-fronta-v-ukraine-zarabotala-ekonomika-voennogo-vremeni/44763.

4. Інтерв'ю з міністром економіки України – Юлією Свіріденко. Другий фронт великої війни: Як Україна перейшла до воєнної економіки. URL: https://biz.nv.ua/ukr/experts/shcho-vidbuvayetsya-z-ukrajinskoyu-ekonomikoyu-zaraz-pid-chas-viyni-ministr-ekonomiki-sviridenko-50248351.html.

5. Вишлінський Г., Репко М., Гайдай Ю. Економіка України під час війни: оперативна оцінка, квітень 2022. URL: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2022/04/UKR_Економіка-України-під-час-війни.pdf.

References:

1. Ivanov S.V. Ekonomichne vidnovlennia i rozvytok krain pislia zbroinykh konfliktiv ta voien: nevtracheni mozhlyvosti dlia Ukrainy [Economic recovery and development of countries after armed conflicts and wars: unmissable opportunities for Ukraine]. Available at: http://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/6678/1/Економічне%20відновлення%20і%20розвиток%20країн%20після%20збройних%20конфліктів%20та%20воєн%20невтрачені%20можливості%20для%20України.pdf. (in Ukrainian)

2. Verkhovod Liliia (2020). Viina ta ekonomika: lehalni ta nelehalni praktyky otrymannia dokhodiv [War and the Economy: Legal and Illegal Revenue-Making Practices]. *Naukovo-teoretychnyi almanakh «Hrani»,* vol. 23 no 8, p. 14. Available at: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/36991/1/Benchak%20O.%20Вісник%20Грані%20№8_2020-1-13.pdf. (in Ukrainian)

3. Viktor Avdieienko. Vse dlia frontu: v Ukraini zapratsiuvala ekonomika voiennoho chasu [Everything for the front: the wartime economy has started working in Ukraine]. Available at: https://apostrophe.ua/ua/article/economy/2022-03-12/vse-dlya-fronta-v-ukraine-zarabotala-ekonomika-voennogo-vremeni/44763. (in Ukrainian)

4. Interv'iu z ministrom ekonomiky Ukrainy – Yuliieiu Sviridenko. Druhyi front velykoi viiny: Yak Ukraina pereishla do voiennoi ekonomiky [Interview with the Minister of Economy of Ukraine - Yulia Sviridenko. The Second Front of the Great War: How Ukraine Transitioned to a War Economy]. Available at: https://biz.nv.ua/ukr/experts/shcho-vidbuvayetsya-z-ukrajinskoyu-ekonomikoyu-zaraz-pid-chas-viyni-ministr-ekonomiki-sviridenko-50248351.html. (in Ukrainian)

5. Vyshlinskyi H., Repko M., Haidai Yu. (2022) Ekonomika Ukrainy pid chas viiny: operatyvna otsinka, kviten [Economy of Ukraine during the war: operational assessment]. Available at: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2022/04/UKR_Економіка-України-під-час-війни.pdf. (in Ukrainian)

УДК 339.7
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-20

Матвієнко-Біляєва Г.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та організації бізнесу,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-6698-0561

Matviienko-Biliaieva Galyna
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ

Увага до цифрової економіки зумовлена тим, що інформаційні технології набувають все більшої важливості в економічному розвитку всіх країн світу. Цифрова економіка сприймається як господарська діяльність, де ключовим чинником стають дані у цифровому вигляді, обробка великих обсягів та використання результатів традиційними формами господарювання, ефективність різних видів виробництва, технологій, устаткування, зберігання, продажу, доставки товарів та послуг. Для повноцінної взаємодії усі суб'єкти та об'єкти економіки повинні набути значної цифрової складової, за рахунок якої суттєво покращуються його споживчі властивості та безпека, що становлять більше половини його вартості. Згодом значна частина вартості більшості товарів та послуг визначатиметься такою компонентою. Подібні товари покликані суттєво покращувати їх основні властивості або сприяти появі нових. У статті зазначено, що цифрова економіка є складовою інформаційною (цифрового) середовища, що формується відповідно до потреб реального сектора економіки та запитами соціуму, що змінюються під впливом технологічні інновації. Сучасна глобальна цифрова економіка прямо впливає на економічне зростання. Інституційна структура цифрової економіки складається з інституційних суб'єктів, інституційних об'єктів та інституційного механізму. Процеси цифрової трансформації являють собою рушійні сили, що стимулюють зміни в бізнес-середовищі, основою яких є впровадження нових технологій, таких як аналіз великих даних, Інтернет речей, хмарні технології чи 3D-друк.

Ключові слова: *цифрова економіка, платіжні системи, платіжні картки, інформаційні технології, цифрове підприємництво.*

DEVELOPMENT TRENDS OF THE DIGITAL ECONOMY AS AN ECONOMIC SYSTEM

The digital economy is interpreted as the result of the transformational effects of new technologies of general purpose in the field of communication and information, which affect all sectors of the economy and social activity. Attention to the digital economy is due to the fact that information technologies are gaining more and more importance in the economic development of all countries of the world. The use of digital technologies for the sale of goods and services, the provision of public services, and the education of citizens will allow the entire society to acquire the so-called digital dividends, which are understood to mean the growth of national well-being and material profit. The digital economy is perceived as an economic activity, where the key factor is data in digital form, the processing of large volumes and the use of results by traditional forms of business, the efficiency of various types of production, technologies, equipment, storage, sale, delivery of goods and services. For full interaction, all subjects and objects of the economy must acquire a significant digital component, due to which its consumer properties and security are significantly improved, accounting for more than half of its cost. Over time, a significant part of the cost of most goods and services will be determined by this component. Such products are designed to significantly improve their main properties or contribute to the emergence of new ones. It is noted that the digital economy is a component of the information (digital) environment, which is formed in accordance with the needs of the real sector of the economy and the demands of society, which change under the influence of technological innovations. The digital economy is an independent phenomenon, it is isolated from other concepts of the modern global economy, inseparably related to certain areas of ICT development. Today's global digital economy directly affects economic growth. The institutional structure of the digital economy consists of institutional subjects, institutional objects and an institutional mechanism. Digital transformation processes are driving forces that stimulate changes in the business environment, the basis of which is the introduction of new technologies, such as big data analysis, the Internet of Things, cloud technologies or 3D printing.

Keywords: *digital economy, payment systems, payment cards, information technologies, digital entrepreneurship.*

JEL classification: *D89, O30*

Постановка проблеми у загальному вигляді Сьогодні вчені та громадські діячі обговорюють процеси цифровізації загалом та цифрової економіки зокрема. Багато хто вважає, що процес цей закономірний і несе суспільству виняткова благо, деякі бачать у процесах загальної цифровізації та глобалізації небезпека та загроза для подальшого розвитку, а інші просто відзначають, що процес іде, і намагаються зрозуміти, як він вплине на наше життя. Проте серед вчених немає таких, які не помітили, що це сфери життя однак зачепила цифровізація і це сталося останні десять років. Тому актуальними є дослідження, які дозволяють виявити загальні характеристики, закономірності та методи цифрової економіки та всього процесу цифровізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Історія формування поняття «цифрова економіка», на думку багатьох дослідників, походить від американського

© Матвієнко-Біляєва Г.Л., 2022

вченого з Массачусетського технологічного інституту Ніколасу Негропонте, який у 1995 р. використав метафору про перехід від обробки атомів, що становлять матерію фізичних речовин, до обробки бітів, що становлять матерію програмних кодів. Інші експерти зазначають, що вперше термін "цифрова економіка" озвучив канадський учений Дон Тапскотт 1994 р. у книзі під назвою «Електронно-цифрове суспільство: Плюси та мінуси епохи мережевого інтелекту». У ній Тапскотт, описуючи ознаки розвинених країн, зазначає цифрову форму представлення об'єктів, вплив інформаційних технологій на бізнес, систему державного управління та дає цифровій економіці наступне визначення – це економіка, що базується на використанні інформаційних комп'ютерних технологій.

Розподіл цифрової економіки на рівні пропонує European Parliament: Цифрова економіка є складною структурою, що складається з декількох рівнів / шарів, пов'язаних між собою практично нескінченною кількістю вузлів, що постійно зростає [1].

Позицію сприйняття цифрової економіки як економіки знань підтримує відомий економіст Кейт Маскус: «Ми живемо у глобальній економіці знання, і майбутнє в ній матимуть ті, хто зможе звернути в товар знання та наукові відкриття. Інновації, адаптація та використання нових технологій – ключові драйвери зростання як національних економік, так і світових» [2].

У своїй програмній доповіді глава Всесвітнього економічного форуму Клаус Шваб вторить Кейту Маскусу: «Дійсно, у всіх галузях ми бачимо ясні докази того, що технології, що визначають особу четвертої промислової революції, вже надають величезний вплив на бізнес» [3].

В огляді вченого, співробітника статистичного центру Ірану Saeed Fayyaz «За зміною цифрової торгівлі та електронної комерції як нових продуктів економічної статистики» цифрова економіка розглядається як набір інструментів: «...ринки на основі цифрових технологій, що полегшують торгівлю товарами та послугами за допомогою електронної комерції в Інтернеті» [4].

У більшості літературних джерел значна увага приділяється технічному прогресу в цілому та цифровізації як окремому інструменту щодо покращення економіки. На наш погляд питання особливостей розвитку, проблематики цифрової економіки не розкрито цілком, що і зумовило доцільність нашого дослідження.

Формулювання цілей статті дослідити феномен цифрової економіки та тенденції її розвитку як господарської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження Цифрова економіка не затверджує новий метод виробництва, не встановлює нову систему виробничих відносин. Вона не скасовує товарно-грошові відносини, не скидає з них вінець ринкового тріумфу. Відносини експлуатації праці капіталом – все зберігається. Цифрова економіка працює у системі товарно-грошових координат, працює як повноцінна ринкова економіка. Усі закони ринку, тобто всі закони руху товарно-грошових відносин – закони вартості та цін, закони міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції, закони прибутку та зростання капіталу, суть закони у яких функціонує цифрова економіка – ринкова економіка, що спирається на цифрові технології.

Багато зарубіжних і вітчизняних дослідників ототожнюють цифрову економіку з такими поняттями, як інформаційна економіка, економіка знань, креативна економіка, інтернет-економіка, мережева економіка, електронна економіка, нова економіка та ін. (рис 1). Дані терміни найчастіше використовуються як синоніми для позначення нових феноменів.

Розглянемо взаємозв'язки даних понять. Головна рушійна сила інформаційної економіки не виробництво та споживання матеріальних благ, а виробництво та споживання інформації як у уречевленій формі (продукти високих технологій), так і в нематеріальній, стаючи в результаті не тільки основним фактором розвитку економіки, а й усього суспільства загалом.

Інформаційна економіка, заснована на інформації, поступово трансформується в економіку знань, у якій основним продуктом економіки стає вже не сама інформація, а знання та володіння ними.

Економіка знань перетворюється на креативну економіку – особливий сектор економіки, що базується на інтелектуальній діяльності, основними характеристиками якого є висока роль нових технологій та відкриттів у різних галузях діяльності людини, великий обсяг вже існуючих та гостра необхідність генерації нових знань.

В умовах масового використання інформаційних мереж, насамперед всього інтернету, виникли поняття інтернет-економіка – як будь-яка господарська діяльність в інтернеті, та мережева економіка – застосування сучасних інформаційних технологій у бізнесі.

Паралельно виникла потреба введення терміна електронна економіка як сукупності економічних відносин у галузі виробництва, розподілу, обміну та кінцевого споживання матеріальних цінностей, що формуються та реалізуються в ІКТ-середовищі.

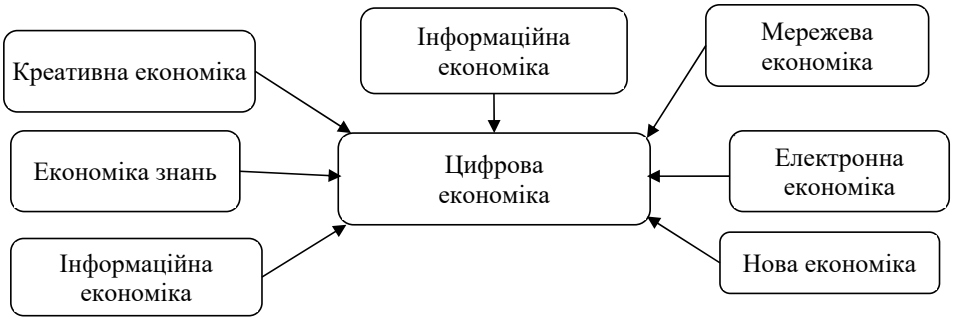

Рис. 1. Нові феномени у постіндустріальній економіці

Джерело: авторське узагальнення

Деякі автори спробували об'єднати перераховані раніше терміни у понятті нова економіка – це синонім постіндустріального, постекономічного ступеня розвитку, в якому переплітаються традиційний сектор економіки з новими елементами, надаючи всій системі інше якість. Це економіка нових високотехнологічних галузей, де виробництво знань є джерелом економічного зростання.

Цифрова економіка з'явилася як узагальнююче поняття, що не містить лише ознаки всіх перелічених економік, а й низку найбільш загальних відмінних рис, характеризуючих якісну визначеність цифрової економіки.

Цифрова економіка має такі тенденції розвитку:

– цифрові технології, що широко і інтенсивно використовуються, стають повсякденною частиною економічного, політичного та культурного життя населення та господарюючих суб'єктів, двигуном розвитку суспільства в цілому;

– спостерігається масове перенесення документів та знань у цифровий простір, повсюдне використання електронного підпису, перехід спілкування громадян з державою на електронну платформу, розробка нових способів організації трудового та виробничого процесів;

ІКТ як основа цифрової економіки стають основою економічного розвитку країни, створюють передумови для появи нових джерел зростання

В рамках стратегії соціально-економічного розвитку Європейського Союзу на період до 2020 р. «Європа 2020», яка була прийнята Європейською Радою у 2010 р., однією з семи флагманських ініціатив (flagship initiatives) є «Цифровий порядок денний для Європи» (Digital Agenda for Europe), що містить перелік із 100 конкретних дій і визначає європейську стратегію для розквіту цифрової економіки у 2020 році [5].

Порядок денний у свою чергу містить сім стовпів (7 pillars) або ключових напрямів подальшої роботи довкола «перезавантаження економіки ЄС і отримання максимальної віддачі від цифрових технологій для громадян і бізнесу», які формують основу цифрової економіки ЄС:

1) для створення єдиного цифрового ринку – зняття бар'єрів та створення єдиних правил для вільного транскордонного поширення онлайн-послуг та контенту, єдиного простору онлайн-платежів, розвитку бізнесу, спрощення оформлення авторських прав, захисту споживачів ЄС у кіберпросторі;

2) для розвитку інтероперабельності (експлуатаційної сумісності) і стандартів – підвищення сумісності ІТ-пристроїв, сховищ даних та послуг;

3) для забезпечення безпеки користувачів онлайн-транзакцій ;

4) для впровадження надшвидкого інтернету.

5) для інтенсифікації наукових досліджень та інновацій;

6) для підвищення електронних навичок населення та зайнятих;

7) для застосування ІКТ у соціальній [5].

Дотримуючись стратегії єдиного цифрового ринку на 2014–2019 роки, 19 лютого 2020 року Європейська Комісія оприлюднила пакет документів, які формують цифрове майбутнє Європи протягом наступних п'яти років [6], та включають Білу книгу про штучний інтелект (White Paper on Artificial Intelligence (AI")) [7], Європейську стратегію даних (European Strategy for Data) та Цифрову стратегію (Digital Strategy) [8]. Відтак, Європа, як лідер у цифровому світі, встановлює ключові цілі щодо прагнення: створити глобальну модель цифрової економіки; забезпечити підтримку економік, що розвиваються, у процесі їх цифровізації; розробити цифрові стандарти та забезпечити їх просування на міжнародному рівні.

Зростання обсягів інвестицій в інтернет речей, робототехніку, технології блокчейну та віртуальну реальність відіграють ключову роль у промисловій реструктуризації виробництва, освіті транснаціональних підприємств, що безпосередньо впливає на світову економіку.

Розвиток та поширення технологій цифрової економіки надає вирішальний вплив на трансформацію світової економічної системи: безпосередньо впливає на виробництво товарів та послуг, використання трудових ресурсів, інвестиції в людський та матеріальний капітал, надходження прямих іноземних інвестицій, розвиток та розповсюдження технологій з одних країн до інших, промислових інновацій. Все це зрештою безпосередньо відбивається на ефективності виробництва, продуктивності праці, конкурентоспроможності та в кінцевому підсумку на економічному зростанні – від окремих суб'єктів господарювання до країн та регіонів.

За дослідженням McKinsey, цифровізація економіки може бути не менш потужним інструментом підвищення її продуктивності та конкурентоспроможності, ніж створення технологічних інновацій як таких. Щодо їх оцінок, у Китаї до 22% збільшення ВВП до 2025 р. може статися за рахунок цифрових технологій, у США – до 10%

Інтеграція України до Єдиного цифрового ринку є суттєвим фактором динамізації економічного розвитку країни у цілому в сучасних умовах цифрової трансформації у співпраці з ЄС та сусідами ЄС, що підтверджується приєднанням України до Декларації першого засідання міністрів «Східного партнерства ЄС» з питань цифрової економіки у червні 2015 р. На національному рівні концептуальні засади цифрової трансформації в Україні визначено у межах підготовки ініціативи «Цифрова адженда України – 2020» [9].

Швидкий перехід до цифрової економіки став можливим завдяки набору інновацій. В галузі обчислювальної техніки було розроблено: напівпровідниковий транзистор, інтегральна схема, персональні комп'ютери, операційні системи та графічні інтерфейси. Новий рівень телекомунікацій був забезпечений завдяки появі оптоволокна та сучасних технологій бездротового зв'язку, тоді як створення локальних мереж привело до розвитку Інтернету. Ці досягнення об'єднані для реалізації низки нових програм інформаційних та комунікаційних технологій, таких як програмне забезпечення для бізнесу, електронна пошта та електронна комерція.

Згідно з Томасом Мезенбургом, у цифровій економіці можна виділити три основні концепції:

1) «електронна комерція – надання послуг або передача товару за допомогою Web-ресурсів;

2) електронний бізнес – будь-який бізнес процес, який організація проводить через комп'ютерні мережі;

Таблиця 1

Основні показники використання інформаційних технологій на підприємствах України

Показник	Рік				
	2017	**2018**	**2019**	**2020***	**2021**
Кількість підприємств, які мають доступ до мережі Інтернет, од.	39582	43303	43785	…..	44508
Кількість зайнятих працівників, які використовували комп'ютери із доступом до мережі Інтернет, тис. осіб	992,1	1064,7	1090,0	….	1133,1
Кількість підприємств, які використовують фіксований широкосмуговий доступ до мережі Інтернет, од.	28021	30539	30862	…..	….
Кількість підприємств, які мають фахівців у сфері ІКТ, од	10660	10973	10953	….	….
Частка підприємств, на яких виконання функцій ІКТ здійснювали зовнішні постачальники послуг, у % до загальної кількості підприємств	….	14,4	13,8	14,1	….
Кількість підприємств, що мають вебсайт, од.	16240	17522	17856	….	….
Частка підприємств, що використовували 3D-друк, у % до загальної кількості підприємств	….	2,0	2,3	2,3.	….
Частка підприємств, що купують послуги хмарних обчислень, у % до загальної кількості підприємств	….	9,8	10,3	….	10,2

* збір та розрахунок окремих даних за 2020 р. не здійснювався згідно з оновленою затвердженою статистичною методологією, яка враховує вимоги Регламенту Комісії (ЄС) № 2019/1910 від 07.11.2019 [10]

Джерело: сформовано автором за даними [10]

3) інфраструктура – то завдяки чому можливий електронний бізнес: ПЗ, обладнання, Інтернет і т. д. » [11].

Цифровізацію не можна сприймати лише як новий спосіб якісної модифікації всіх сторін життя, сьогодні це процес, який зачіпає ширші проблеми та ставить перед економікою та соціальною сферою нові умови функціонування.

Цифровізація – це перетворення одних даних у числовий формат, а дані присутні у економічних процесах чи процесах їх передачі. Цифровізація стосується не тільки транзакцій, що здійснюються в Інтернеті. Поняття цифрової економіки різноманітне і основі аналізу всіх цих понять наступне визначення, з погляду, є найбільш підходящим:

Цифрова економіка – результат процесу інноваційного розвитку економіки, який характеризується активним застосуванням комп'ютерних технологій у всіх сферах діяльності людини. Особливістю цифрової економіки є трансформація сфер економіки: висування на позицію лідера сфери науки і освіти як постачальника інтелектуального ресурсу у сфері виробництва цифрового продукту та його споживання.

Структура цифрової економіки складається із трьох взаємопов'язаних сфер:

– перша сфера – це наука та освіта. Тут формується інтелектуальний ресурс (науковий продукт), який лежить в основі технологій цифрового виробництва та кадри для цієї галузі;

– друга сфера – це галузь цифрового виробництва, у якій розробляється цифровий продукт та цифрові технології, що використовуються бізнесом для підвищення ефективності виробництва;

– третя сфера цифрової економіки – це галузі держави, які споживають цифровий продукт і тим самим підвищують продуктивність праці, якість виробництва та її ефективність

Суб'єктами цифрової економіки є:

– цифрові транснаціональні корпорації 6-го покоління (кіберкорпорації), що змінили в останні роки за допомогою угод в інтернеті як форму та ефективність світових ринків, так і власну структуру (Apple, Google, Hon Hai, IBM, Microsoft, Oracle, Samsung, Sony, LG та ін);

– «компанії-єдинороги» – непублічні технологічні компанії, вартість яких перевищує 1 млрд дол. (ByteDance, Didi Chuxing, JUUL Labs, WeWork та ін);

– інші суб'єкти господарювання, зайняті виробництвом ІКТ-товарів та послуг;

– інноваційні центри ;

– особи, зайняті на підприємствах цифрової сфери.

Об'єкти цифрової економіки функціонують комплексно у вигляді парадигми «люди – бізнес – речі», охоплюють понад 3000 видів діяльності та включають понад 1800 видів криптовалют, величезний світ інтернет-речей, мережеву організацію фінансування (краудфандинг), біржі цифрових валют, приватний та публічний акціонерний капітал тощо.

Процес цифровізації доцільно розглядати у широкому та вузькому сенсах. У першому – розуміються багатоаспектні організаційно-технологічні процеси масового застосування нових цифрових технологій у виробництві та управлінні з метою скорочення витрат та підвищення швидкості здійснення бізнес-процесів. У другому, більш вузькому, технічному плані вона означає перехід з аналогової форми передачі, обробки та подання даних (інформації) на цифрову, що здійснюється за допомогою застосування відповідних технологій та платформ

На рівні підприємства цифрова трансформація означає перехід від традиційної ІТ-служби (орієнтованої на рішення окремих завдань, формалізованої, контрольованої, керованої та дорогої) до світу відкритих систем, спрямованих на людину (неформальних, спонтанних, емпатичних та доступних за ціною). В результаті інформаційні та цифрові технології перестають бути внутрішніми ресурсами та активами підприємства та перетворюються на фактори формування та розвитку нових ринків товарів та послуг на основі нових бізнес-моделей.

Висновки. Таким чином, трансформація бізнес-моделей під впливом цифрових технологій та формування цифрових екосистем об'єктивно зумовлена постійно зростаючою складністю економіки та, як

наслідок, зростанням інформаційної діяльності щодо забезпечення взаємодії всіх ланок виробництва товарів та послуг та все більшого обліку індивідуальних запитів споживачів.

Цифрова економіка формується на основі цифровізації та має свою специфіку, що визначається характером створення доданої вартості шляхом нарощування та систематизації цифрового контенту (предмета праці), зростання інтелектуалізації алгоритмів його обробки автоматично (без участі людини і з все більшим обліком нелінійності реальних процесів) та залежно від сигналів довкілля.

Однією з ключових характеристик цифрової економіки є швидкість змін у виробництві товарів та послуг, у застосовуваних бізнес-моделях та менеджменті. Кількісні зміни у бізнес-моделях під впливом здешевлення та масовості застосування цифрових пристроїв призвели до появи нових цифрових технологій, які є основою сучасної економіки, що базується на переважно горизонтальних взаємодіях (самоорганізації та сингулярності), інноваційному підприємництві (саморозвитку), інформаційному інжинірингу (самовдосконаленні) та автоформалізації (автоструктуруванні) економічних процесів

Драйверами зростання в цифровій економіці є дані, знання та люди, які мають ці знання. Отже, перш ніж перебудовуватись на застосування цифрових технологій на підприємстві, необхідно провести аналіз бізнес-процесів та визначити економічно доцільний ступінь цифровізації, розробити логіку впровадження нових технологій, визначити ключові бізнес-завдання для трансформації виробництва та управління.

Список використаних джерел:

1. Digital economy. URL: http://ec.europa.eu/growth/sectors/digital-economy/index_en.htm (дата звернення: 14.05.2022).
2. What is Digital Economy? URL: https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html (дата звернення: 14.05.2022).
3. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. URL: https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/ (дата звернення: 14.05.2022).
4. Fayyaz S. A review on measuring digital trade & e-commerce as new economic statistics products. *The 16th Conference of IAOS*. 2018. URL: https://www.semanticscholar.org/paper/A-Review-onMeasuring-Digital-Trade-%26-E-Commerce-asFayyaz/12dd8ff767524093c7faf58960699cfc62e7c6e4 (дата звернення: 14.05.2022).
5. Europe 2020. A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. URL: https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET EN BARROSO%20%20 007-Europe 2020–EN version.pdf (дата звернення: 14.05.2022).
6. EU's new Digital Strategy for the next five years – will Europe become a trusted digital player. URL: https://www.whitecase.com/publications/alert/eus-newdigital-strategy-next-five-years-will-europe-become-trusted-digital (дата звернення: 14.05.20222).
7. White Paper On Artificial Intelligence – A European Approach to Excellence and Trust. Brussels. 19.02.2020 COM (2020) 65 final. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/commission-white-paper-artificialintelligence-feb2020_en.pdf (дата звернення: 14.05.2022).
8. Shaping Europe's Digital Future. Brussels. 19.02.2020 COM(2020) 65 final. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_20_278 (дата звернення: 14.05.2022).
9. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf (дата звернення: 14.05.2022).
10. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 14.05.2022)
11. Mesenbourg T.L. Measuring the Digital Economy. U.S. Bureau of the Census, 2001.

References:

1. Digital economy. Available at: http://ec.europa.eu/growth/sectors/digital-economy/index_en.htm (accessed 14 May 2022).
2. What is Digital Economy? Available at: https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html (accessed 14 May 2022).
3. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. Available at: https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/ (accessed 14 May 2022).
4. Fayyaz S. A review on measuring digital trade & e-commerce as new economic statistics products. The 16th Conference of IAOS. 2018. Available at: https://www.semanticscholar.org/paper/A-Review-onMeasuring-Digital-Trade-%26-E-Commerce-as Fayyaz/12dd8ff767524093c7faf58960699cfc62e7c6e4 (accessed 14 May 2022).
5. Europe 2020. A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. Available at: https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET EN BARROSO%20%20 007 – Europe 2020 – EN version.pdf (accessed 14 May 2022).
6. EU's new Digital Strategy for the next five years – will Europe become a trusted digital player. Available at: https://www.whitecase.com/publications/alert/eus-newdigital-strategy-next-five-years-will-europe-become-trusted-digital (accessed 14 May 2022).
7. White Paper On Artificial Intelligence – A European Approach to Excellence and Trust. Brussels. 19.02.2020 COM (2020) 65 final. Available at: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/commission-white-paper-artificialintelligence-feb2020_en.pdf (accessed 14 May 2022).
8. Shaping Europe's Digital Future. Brussels. 19.02.2020 COM(2020) 65 final. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_20_278 (accessed 14 May 2022).
9. Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020 («Tsyfrovyi poriadok dennyi» – 2020) [Digital Agenda of Ukraine – 2020 («Digital Agenda» – 2020)]. Available at: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf (accessed 14 May 2022).
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofitsiinyi sait [State Statistics Service of Ukraine: official website]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 14 May 2022).
11. Mesenbourg T.L. (2001) Measuring the Digital Economy. U.S. Bureau of the Census (in English).

УДК 658:004
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-21

Огінок С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5462-5362

Федунь М.В.
кандидат юридичних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-9188-7142

Беспалюк Х.М.
кандидат економічних наук, асистент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1080-1154

Ohinok Solomiya, Bespaluk Khrystyna
Lviv Polytechnic National University
Fedun Maryanna
Ivan Franko National University of Lviv

АУТСОРСИНГ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТВА

На сучасному етапі економічного розвитку, конкурентоспроможність є одним з пріоритетних завдань фірм та великих корпорацій, яке повинно базуватися на ефективній стратегії досягнення цієї мети. В умовах посилення міжнародної конкуренції методи та способи управління компаніями потребують постійного вдосконалення та інноваційного підходу. Одним з найефективніших методів є аутсорсинг, феномен ХХ ст., який є ключовим інструментом, що сприяє посиленню конкурентоспроможності підприємства, шляхом концентрації на пріоритетних функціях чи бізнес-процесах. У статті було досліджено, що ІТ-аутсорсинг передбачає передачу підприємством функцій, пов'язаних з інформаційними технологіями, сторонній компанії, що надає ІТ-послуги, для якої інформаційні технології є основним бізнесом. Також було доведено, що ІТ аутсорсинг дає можливість компаніям зменшувати свої витрати на обслуговування ІТ-інфраструктури, дозволяє сконцентруватися на профільній діяльності фірми, знижує навантаженння на персонал та збільшує ефективність виконання ІТ-завдань за рахунок кваліфікованих фахівців.

Ключові слова: *аутсорсинг, інформаційні технології, ІТ послуг, Ринок ІТ технологій.*

OUTSOURCING OF INFORMATION TECHNOLOGIES AS A TOOL FOR OPTIMIZING ENTERPRISE ACTIVITIES

Outsourcing makes it possible to reduce the company's costs and obtain the necessary services that the company cannot provide on its own. Despite certain shortcomings, it can be argued that outsourcing today is one of the most effective tools to improve the company's competitiveness. It is carried out by focusing on functions or business processes that enterprises prioritize. It helps reduce company costs, access previously unavailable resources and new technologies, and reduce the company's investment in non-core industries. The country's involvement in international outsourcing increases its competitiveness and strengthens its position in the world economic arena. Ukraine is attractive to foreign companies primarily due to highly qualified personnel, lower wages, and access to cheaper resources. This, in turn, promotes the inflow of foreign capital, new investments, and innovations to the country. At the current stage of economic development, competitiveness is one of the priority tasks of firms and large corporations, which should be based on an effective strategy for achieving this goal. In the conditions of increased international competition, managing companies requires constant improvement and an innovative approach. One of the most effective methods is outsourcing, a phenomenon of the 20th century, which is a crucial tool that contributes to strengthening the competitiveness of an enterprise by focusing on priority functions or business processes. For a successful business, enterprises must be able to adapt and accept new innovative challenges, constantly looking for ways to improve the production process. Therefore, this determines the relevance of research on this topic. The article explored that IT outsourcing involves the transfer of functions related to information technology by an enterprise to a third-party company that provides IT services, for which information technology is the core business. It has also been proven that IT outsourcing enables companies to reduce their IT infrastructure maintenance costs, allows them to concentrate on the company's specific activities, reduces the burden on personnel, and increases the efficiency of performing IT tasks at the expense of qualified specialists.

Keywords: *outsourcing, information technology, IT services, IT technology market.*

JEL Classification: *L86, M15, F21*

Постановка проблеми. Сьогодні інформаційні технології проникли у всі сфери життя людини. Зараз ми можемо спостерігати революційний вплив цих технологій на всі сфери життя суспільства, що підсилюється такими тенденціями як глобалізація та інтернаціоналізація. Сучасні підприємства діють в умовах швидкого поширення інформаційних технологій у сферах своєї діяльності, і їм складно самостійно слідкувати за висо-

© Огінок С.В., Федунь М.В., Беспалюк Х.М., 2022

кими темпами розвитку технологій та впроваджувати нові продукти. Конкурентоспроможним є підприємство, яке впроваджує у господарську діяльність новітні розробки і програми, що дозволяють заощадити час та ресурси, швидко реагувати на зміни ринкових умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аутсорсингу інформаційних технологій займається все більше науковців, серед яких варто виділити Д.І. Азаревич, Р.В. Афанасієва, І.А. Єщенко, В.В. Луця, Л.В. Мигалюк, О.І. Микало та інших. Активно ведеться пошук нових ефективних аутсорсингових стратегій розвитку інформаційних технологій. Вчені вказують на те, що для успішного ведення бізнесу підприємствам необхідно насамперед вміти пристосовуватися та приймати нові інноваційні виклики, постійно шукаючи шляхи удосконалення виробничого процесу, тому це і визначає актуальність дослідження цієї теми.

Засади наукового обґрунтування аутсорсингу як прогресивного методу для підвищення своєї конкурентоспроможність та отримання максимальних переваги від поділу праці та спеціалізації заклали М.І. Брагінський, О.В. Дідух, І.А. Єщенко, В.В. Луця, поглибили та доповнили Л.В. Мигалюк, О.І. Микало, Є.О. Харитонова, Р.Б. Шишка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні у світовій економічній думці відсутня сформована єдина комплексна теоретична основа інструментів, які оптимізують діяльність підприєства, яка б об'єднувала в собі різні підходи та напрацювання. Цінний та найбільш повний критичний огляд досліджень, які базуються на економетричних моделях, та опубліковані в базах Scopus та Web of Science, провели Р.Улевіч, М. Браунерт та М.Абеді, з якого чітко видно прогалини наукової думки у сфері дослідження аутсорсингу інформаційних технологій. Зокрема, вченими недостатньо вивчені та проаналізовані окремі чинники еколого-інноваційного розвитку, серед яких можна виділити і вплив аутсорсингу інформаційних технологій на конкурентоспроможність та інноваційний розвиток, недостатньо проведено досліджень аутсорсингу в економіках розвинених країн зі середнім рівнем доходів та країн, що розвиваються, а також лише частково проведений детальний аналіз на конкретних рушіїв та бар'єрів впровадження аутсорсингу інформаційних технологій в розрізі різних секторів та регіонів.

Мета статті полягає в аналізі є з'ясування принципів здійснення аутсорсингу інформаційних технологій та визначення проблем і перспектив їх застосування у діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Довгий час аутсорсинг розглядався лише як передача окремих непрофільних завдань організації за принципом субпідряду. Сьогодні в економічній літературі під аутсорсингом розуміють передачу цілісних бізнес-процесів (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських) зовнішній компанії, яка володіє необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокової угоди. Компанія яка надає послуги аутсорсингу отримала назву фірма-аутсорсер, або провайдер. Сутність аутсорсингу полягає у підвищенні ефективності діяльності компанії, за допомогою звільнення додаткових ресурсів через надання окремих непрофільних функцій і корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям, що дає можливість оптимізувати діяльність підприємства.

З технологічного боку аутсорсинг відкриває доступ до більш високих технологій. Якщо в штаті немає необхідних фахівців, їх можна залучити за допомогою аутсорсингу. Якість обслуговування у разі залучення аутсорсера значно зростає, так як стороння компанія зобов'язується контролювати якість робіт за контрактом.

Сьогодні галузь інформаційних технологій дуже динамічно розвивається. За останні 10 років доходи IT-компаній на ринку технологій зростають в середньому на 9% у рік. В той же час зростання світового ВВП становить приблизно 3,8% на рік [1].

Ринок IT технологій складається з наступних сегментів:

– сегмент апаратного забезпечення;
– сегмент програмного забезпечення;
– сегмент IT-послуг.

Найбільшу частку світового ринку займає саме сегмент IT послуг. Найбільшими країнами-виробниками програмного забезпечення є:

– США (IBM, Microsoft, Oracle, Symantec, Adobe Systems, Electronic Arts Inc.);
– Німеччина (SAP AG);
– Індія (Tata Consultancy Services);
– Японія (Nintendo).

Провідним світовим центром високотехнологічних IT-компаній є Кремнієва долина, що розташована у США, штат Каліфорнія. Тут розташовані штабквартири найвідоміших IT-компаній: Intel, AMD, Oracle, Apple, Cisco, Google і Yahoo!, eBay та ін. Однозначним лідером у світі за показником щорічних доходів у розмірі 5 млрд. дол. США є компанія Microsoft. Приблизні доходи компанії Oracle становлять 4 мдрд дол. США [2].

Згідно з даними, поданими Всесвітнім економічним форумом, до переліку найбільш розвинених країн з високим рівнем інформаційно-комунікаційних технологій увійшли такі країни як Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Норвегія, Швейцарія, США, Велика Британія, Люксембург та Японія. Усього до цього рейтингу увійшли 139 держав. Україна зайняла у цьому рейтингу 96-е місце [3].

Найбільшими постачальниками та споживачами послуг IT-аутсорсингу є саме розвинені країни. Проте зараз все більше замовлень припадає на країни Азійсько-Тихоокеанського регіону. Тут особливо важливими є Індія, Китай, В'єтнам, Філіппіни та Малайзія. Найбільший обсяг послуг надає саме Індія, де налічується понад 13 аутсорсингових центрів. Європейськими лідерами IT аутсорсингу вважаються Дублін, Краків та Прага. Важливими центрами також є Варшава, Будапешт та Брно.

IT-аутсорсинг передбачає передачу підприємством функцій, пов'язаних з інформаційними технологіями, сторонній компанії, що надає IT-послуги, для якої інформаційні технології є основним бізнесом.

До прикладу, у 1970 році у Франції косметична компанія Sephora реалізувала унікальну концепцію торгівлі, завдяки чому перетворилася на провідну роздрібну мережу з продажу парфумерії та косметики. Зараз по всьому світу працює 1900 магазинів під добре впізнаваним чорно-білим логотипом компанії.

Як один з найбільш відомих роздрібних брендів Sephora незмінно приділяє величезну увагу створенню цифрових каналів взаємодії з покупцями, перш за все веб-сайту. Саме тому всі IT-процеси, які мали критично важливе значення для подальшого успіху бренду, віддали на аутсорсинг компанії EPAM.

Результатом цієї співпраці стало збільшення продажів через мобільні пристрої і тривале зростання інших ключових показників ефективності бізнесу Sephora. Експертне знання рішень і багатий досвід впровадження систем електронної комерції для клієнтів в різних країнах зробили EPAM ідеальним партнером для Sephora [4].

Також ще одним важливим прикладом може бути інтеграція MasterCard та компанії EPAM для технічної реалізації та розробки системи MasterPass. Сервіс MasterPass – це віртуальна платіжна система, заснована на технологіях NFC і QR. MasterPass об'єднує всі основні способи оплати – починаючи від пластикових карт і закінчуючи електронними гаманцями – і надає широкі можливості для проведення операцій поза точкою продажів [5].

Таким чином, IT аутсорсинг дає можливість компаніям зменшувати свої витрати на обслуговування IT-інфраструктури, дозволяє сконцентруватися на профільній діяльності фірми, знижує навантаженння на персонал та збільшує ефективність виконання IT-завдань за рахунок кваліфікованих фахівців.

З економічної точки зору використання будь-якого виду аутсорсингових послуг дозволяє фірмі значно знизити свої витрати. Адже компанії не доведеться утримувати додатковий штат співробітників. Також це суттєво впливає на транзакційні витрати, які частково знижуються. Деякі постійні витрати можуть трансформуватися в змінні залежно від потреб фірми в конкретний період часу.

Це необхідно для того, щоб не втратити певний рівень конкурентоспроможності на ринку та постійно йти в ногу з новими технологіями та інноваціями. У свою чергу, це дозволяє заощадити час та ресурси, а також швидко реагувати на зміни ринкових умов. Оскільки сьогодні IT сфера проникла майже у всі галузі людського життя, то попит на послуги IT індустрії активно зростає.

Основні причини використання компаніями IT-аутсорсингу:

– поширення глобалізації та інтернаціоналізації економіки;

– інноваційність та ускладнення бізнес-процесів підприємств;

– бажання зменшити витрати компанії і при цьому отримати якісне виконання завдань;

– можливість зосередитись на профільній діяльності компанії.

IT-аутсорсинг – це часткова або повна передача функцій, що пов'язані з інформаційними технологіями, спеціалізованим компаніям [6].

До основних функцій, які можна віддати на аутсорсинг відносять: повне технічне обслуговування та налаштування IT-інфраструктури; створення автоматизованих бізнес-систем; планування стратегії інформаційного забезпечення; налаштування необхідних робочих програм; налаштування та обслуговування web-серверів; модернізація технічного обладнання компанії; IT-консалтинг; обслуговування техніки компанії зовнішніми виконавцями; управління серверною інфраструктурою; технічна підтримка філій [7].

Залежно від обсягів завдань та покладених на неї функцій фірма-аутсорсер може контролювати всю IT-інфраструктуру або лише окремі її напрями. Саме тому в даній галузі доцільно поділити його на два види: повний та частковий.

Також IT-аутсорсинг умовно можна поділити на такі види:

– професійний – послуги надаються професійними IT-спеціалістами, яких нема у штаті компанії – замовника. IT-компанія виконує весь спектр необхідних інформаційних послуг;

– виробничо-технологічний – компанія-аутсорсер володіє всіма необхідними виробничими та професійними потужностями для обслуговування IT-інфраструктури компанії;

– фінансово-адміністративний – компанія-аутсорсер керує лише певними проектами чи виконує конкретні завдання.

Основною причиною застосування IT аутсорсингу є економічна доцільність. Оскільки обслуговування здійснюється позаштатними працівниками, то зникає необхідність платити заробітну плату, податки, та організовувати нові робочі місця. Особливої популярності набуває дана послуга у малому та середньому бізнесі.

Адже тримати у штаті системного адміністратора, який буде виконувати свої обов'язки лише декілька днів на тиждень, є недоцільним. В той же час дуже важко знайти спеціаліста, який був би компетентним у різних галузях, починаючи від налаштування персональних комп'ютерів та серверів, інформаційних мереж, налаштування та створення бухгалтерських програм та різноманітних інтернет-технологій до ремонту апаратної частини.

В той час як працівники аутсорсингової компанії постійно підвищують свою кваліфікацію, відвідують необхідні семінари, конференції та курси. Це необхідно тому, що інформаційні технології дуже динамічно розвиваються і тільки висока кваліфікація співробітників дозволяє компанії бути конкурентоспроможною.

Для України IT-аутсорисинг має надзвичайно важливе значення, адже він здатний компенсувати втрати від кризових явищ в економіці. Основною перевагою ведення IT-аутсорсингу в Україні є високий рівень технічної освіти працівників та професіоналізм програмних інженерів. За даними компанії Global Logic, Україна входить до ТОП-10 країн з розробки програмного забезпечення. Сьогодні тут офіційно діє близько 2 тис. IT-компаній, які виконують численні завдання для різних сегментів ринку.

За даними наданими компанією IAOP (International Association of Outsourcing Professionals), 16 українських IT-компаній потрапили у список кращих постачальників послуг IT-аутсорсингу в світі. IAOP – глобальна асоціація, яка щорічно проводить комплексні дослідження у сфері аутсорсингу. Основними критеріями відбору компаній були:

– інновації та професійний підхід до роботи;
– сертифікати та нагороди за виконані проекти;
– відгуки задоволених клієнтів;
– професійний ріст працівників.

Найкращими українськими компаніями, які потрапили у цей рейтинг в 2019 році були: EPAM; Ciklum; Luxoft; Intellias; Eleks; N-ix; Sigma Software; Softjourn; Softengi; Svitla; Infopulse; Intetics; Miratech; Program-Ace; TEAM International; AMC Bridge [8].

До основних причин популярності українських IT-компаній серед іноземних замовників можна віднести:

– доступна ціна виконання – економічна і політична криза останніх 3 років не завадила IT-індустрії стрімко розвиватися;

– високий рівень компетентності – Україна знаходиться на третьому місці в світі за кількістю людей з вищою освітою, на четвертому – за кількістю дипломованих IT-фахівців. А видання Bloomberg надало Україні п'яте місце у рейтингу гідної якості освіти у Європі;

– відсутність мовного бар'єру – серед українських IT-фахівців 80% володіють іноземними мовами;

– зручний часовий пояс (UTC + 2).

Основними стримуючими чинниками розвитку українського IT-аутсорсингу є:

– конкуренція між місцевими та закордонними фахівцями;

– проблема «відпливу мізків» закордон;

– безпека IT-бізнесу;

– нестабільна економічна та військова ситуація в Україні;

– проблеми з податковим законодавством;

– низький рівень захисту прав інтелектуальної власності;

– нерозвинені ринки фінансових та венчурних інвестицій [9].

Проаналізувавши все вище зазначене, можна виокремити такі основні переваги використання IT аутсорсингу:

– можливість зосередитися на основних бізнес-процесах компанії;

– заощадження часу та ресурсів;

– економія на утримані власного IT- персоналу;

– скорочення витрат на інформаційні технології;

– підвищення якості функціонування власних інформаційних комп'ютерних систем;

– зниження ризику втрати важливих даних;

– гарантія надання високого рівня аутсорсингових послуг, через відповідальність компанії перед замовником;

– швидкий доступ до передових технологій [10].

Таким чином, IT-аутсоринг дає можливість не лише скоротити затрати підприємства, але й отримати необхідні послуги, якими фірма не може забезпечити себе самостійно. Він є дуже вигідною операцією для багатьох компаній, які не мають достатньо ресурсів для повного контролю всіх етапів і процесів виробництва.

Можна виділити основні ключові причини переходу на IT-аутсорсинг:

– зниження витрат на утримання і обслуговування IT;

– оптимізація витрат при динамічній зміні IT;

– переключення уваги керівництва від питань IT до профільних питань бізнесу;

– вивільнення внутрішніх ресурсів за рахунок передачі непрофільних процесів на аутсорсинг;

– вирішення задач підбору, мотивації та навчання власного IT-персоналу;

– вирішення проблем обслуговування IT при відсутності IT-персоналу під час відпусток, лікарняних, навчання;

– здійснення підтримки IT-інфраструктури в неробочий час[11].

Помітною тенденцією на ринку IT-аутсорсингу є поєднання IT з консалтинговими послугами. Саме тому фірми дуже часто звертаються до такого виду IT-аутсорсингу як IT-консалтинг. Він дозволяє надавати компаніям професійні консультації у галузі комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення з врахуванням специфіки роботи фірм [12].

IT консалтинг виконує такі функції:

– виконання IT аудиту;

– підвищення продуктивності бізнес-процесів компанії;

– захист корпоративних даних компанії;

– діагностика комунікацій підприємства;

– надання рекомендацій для підвищення ефективності компанії;

– діагностика ефективності роботи наявного програмного забезпечення і надання рекомендацій щодо його модернізації [13].

Висновок. Отже, спектр послуг компаній у сфері IT консалтингу є дуже широким та різностороннім. Основною метою є саме високоякісна робота IT-інфраструктури та її відповідність до вимог сучасного ринку. Тому, впроваджуючи нові технології з підтримкою спеціалістів IT-консалтингу, компанії економлять свій час та підвищують свою конкурентноспроможність на ринку.

В свою чергу IT-аутсорсинг суттєво впливає на оптимізацію діяльності підприємств. Адже дозволяє розробляти програмне забезпечення за межами провідних промислових країн, де ці послуги є значно дешевшими та часто виконуються працівниками з однаковою кваліфікацією. Оскільки сторонні компанії зобов'язуються стежити за якістю виконання робіт за контрактом, то це гарантує високу якість робіт та професіоналізм. Також IT-аутсорсинг дає можливість зосередити ресурси на первинному виробництві компанії та вдосконалити операційний контроль і зберегти розміри та компактність фірми, не створюючи складну корпоративну культуру та не підтримуючи великий штат персоналу.

Список використаних джерел:

1. Julius Baer. Зростання світового ВВП сповільниться в 2019 р. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/438736/zrostannya-svitovogo-vvp-spovilnytsya-v-2019-r-julius-baer.

2. Microsoft is light years ahead of IBM, Oracle, and SAP in the cloud, analyst says. Business insider. URL: https://www.businessinsider.com/microsoft-beating-ibm-oracle-sap-cloud-forrester-2015-10.

3. The Global Information Technology Report. URL: https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2018.

4. EPAM & SEPHORA: увеличение мобильных продаж. URL: https://www.epam-group.ru/ideas/case-studies/epam-and-sephora-increasing-mobile-sales.

5. MasterPass. The digital wallet. URL: https://www.epam-group.ru/ideas/case-studies/epam-helps- mastercard design-masterpass-service.

6. IT-аутсорсинг. URL: http://ator.com.ua/it-autsorsing/.

7. Що таке IT-аутсорсинг? URL: http://cbto.com.ua/library/it-outsorcing.

8. 16 компаний с офисами в Украине – в топ-100 мировых аутсореров. URL: https://tech.liga.net/technology/novosti/16-kompaniy-s-ofisami-v-ukraine---v-top-100-mirovyh-autsorerov.

9. Матвій І.Є. Особливості розвитку IT-аутсорсингу в Україні – 2013. URL: nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_28.

10. Гребешкова О.М., Стельмах О.Ю. Становлення IT-аутсорсингу в Україні: огляд через призму світової практики. *Формування ринкової економіки: зб. наук. пр.* Київ, 2011. Вип. 25. С. 305–313.

11. Офіційний сайт компанії IT.Integrator. URL: https://it-integrator.ua/uk/solution/it-autsorsing.

12. Кулиняк І.Я., Глянцева О.І. Тенденції розвитку світового ринку аутсорсингу. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць.* 2014. Вип. 24.2. С. 259–264.

13. Що таке IT консалтинг і для чого він потрібен? 2018. URL: https://it-consulting.com.ua/shho-take-it-konsalting-i-dlya-chogo-vin-potriben/.

References:

1. Baer J. (2019) World GDP growth will slow down in 2019. Available at: https://news.finance.ua/ua/news/-/438736/zrostannya-svitovogo-vvp-spovilnytsya-v-2019- r-Julius-baer.

2. Microsoft is light years ahead of IBM, Oracle, and SAP in the cloud, analyst says (2015) Available at: https://www.businessinsider.com/microsoft-beating-ibm- oracle-sap-cloud-forrester-2015-10.

3. The Global Information Technology Report (2018) Available at: https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2018.

4. EPAM & SEPHORA: increasing mobile sales. (2018) Available at: https://www.epam-group.ru/ideas/case-studies/epam-and-sephora-increasing-mobile-sales.

5. MasterPass. The digital wallet. (2019) Available at: https://www.epam-group.ru/ideas/case-studies/epam-helps- Mastercard design-masterpass-service.

6. IT-autsorsynh [IT outsourcing]. Available at: http://ator.com.ua/it-autsorsing/.

7. Shcho take IT-autsorsynh? [What is IT outsourcing?]. Available at: http://cbto.com.ua/library/it-outsorcing.

8. 16 kompanyi s ofysamy v Ukrayne – v top-100 myrovsih autsorerov. [16 companies with offices in Ukraine - in the top 100 world outsourcing companies]. Available at: https://tech.liga.net/technology/novosti/16-kompaniy-s-ofisami-v-ukraine---v-top-100-mirovyh-autsorerov.

9. Matvii, I.E. (2013) Osoblyvosti rozvytku IT-autsorsynhu v Ukraini – 2013 [Peculiarities of the development of IT outsourcing in Ukraine]. Available at: http:// nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_28.

10. Grebeshkova, O.M. (2011) Stanovlennia IT-autsorsynhu v Ukraini: ohliad cherez pryzmu svitovoi praktyky [The formation of IT outsourcing in Ukraine: an overview through the prism of world practice]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky: zb. nauk. pr.* Kyiv, pp. 305–313.

11. Ofitsiinyi sait kompanii IT. Integrator [The official website of the IT.Integrator company]. Available at: https://it-integrator.ua/uk/solution/it-autsorsing.

12. Kulinyak I., Glyantseva O., (2014) Tendentsii rozvytku svitovoho rynku autsorsynhu [Development trends of the world outsourcing market]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy: zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats*, vol. 24.2, pp. 259–264.

13. Shcho take IT konsaltynh i dlia choho vin potriben? [What is IT consulting and why is it needed?]. Available at: https://it-consulting.com.ua/shho-take-it-konsalting-i-dlya-chogo-vin-potriben/.

УДК 339.13.053
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-22

Решетілова Т.Б.
доктор економічних наук, професор,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-0375-4495

Мудрак М.Є.
магістрант,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3392-9065

Reshetilova Tetiana, Mudrak Marharyta
Oles Honchar Dnipro National University

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ТУРИЗМУ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19

У статті розглянуто мотиваційну компоненту поведінки споживачів в процесі отримання туристичних послуг у період пандемічних загроз COVID-19. Досліджено процеси придбання послуг. Удосконалено маркетинговий механізм процесу надання послуг цільовій аудиторії для стимулювання потенційних споживачів придбати туристичної послуги. Безпрецедентний вплив COVID-19 на туристичний сектор економіки зафіксовано чисельними дослідженнями у країнах усього світу. Покращення ситуації за останні півтора роки пов'язане переважно із тим, що мандрівники раді здійснити поїздки після тривалої перерви внаслідок чисельних обмежень. Але пандемія змінила не тільки настрої і звички споживачів, а і підштовхнула до трансформації соціальних норм. Прийняття рішення щодо купівлі туристичних послуг почало базуватись на вирішенні внутрішнього конфлікту між бажанням отримати задоволення, безпекою подорожі і витратами на покупку. Існує вірогідність нової хвилі незадоволення клієнтів, коли лояльність знаходиться на грані краху. Окрім цього операційні можливості туристичних агенцій і операторів в Україні обмежені, проблеми з авіаційним сполученням значні, послуги готельного обслуговування потребують додаткових узгоджень. За цих умов ключовим чинником ринкового успіху туристичних послуг є маркетингові інструменти, що всіляко враховують мотиваційну особливість поведінки сучасних споживачів. Згідно теорії споживчого вибору будь який споживач прагне до максимізації корисності. Але враховуючи високу ступінь користування інформаційним простором більшістю членів вітчизняного суспільства, треба враховувати високу ступінь інформованості споживачів при оцінці можливостей для прийняття гнучких рішень, що адекватні кожному поточному моменту. Таким чином поведінка споживача відповідає класичному підходу, якій враховує необмеженість когнітивних можливостей, тобто коли потенційні можливості раціональності саме під впливом інформаційних технологій перетворюються у реальну поведінку. Однак, завелика кількість інформації створює для споживача суперечливу ситуацію, коли, з одного боку, великий об'єм інформації підвищує ступінь вірогідності отримання серед неї тієї, що є найбільш цінною для нього, а з іншого – саме великий об'єм створює труднощі пошуку та відбору необхідної. Тим самим створюються передумови прийняття неоптимального рішення. На сьогодні найбільш глибоко та ретельно вивчено представниками міжнародної наукової спільноти соціально – економічну ситуацію, що формувалась у період початку та розгортання пандемії у 2019–2021 рр. У цей же період часу ми провели власні дослідження цих процесів на прикладі територіально обмеженого регіону м. Дніпро. У той же час його можна вважати достатньо представницьким для України за поведінкою споживачів за чисельністю вибірки та охвату різних соціальних прошарків населення. Дослідження показали наявність нового головного тренду, який з'явився у поведінці споживачів туристичних послуг. Прийняття рішення почало базуватись на вирішуванні внутрішнього конфлікту між бажанням безпеки і комфорту при отриманні послуги. На цих засадах запропоновано новий підхід до використання відомих маркетингових інструментів, який у своїй сукупності та з урахуванням запропонованих особливостей кожного з них дозволив створити новий протокол обслуговування мандрівників.

Ключові слова: *маркетинг, туристичні послуги, COVID-19, поведінка споживачів.*

RECONCEPTION OF MARKETING IN THE SPHERE OF TOURISM UNDER THE INFLUENCE OF THE COVID-19 PANDEMIC

The motivational component of consumer behavior in the process of obtaining tourist services during the period of pandemic threats of COVID-19 is considered. Processes of purchasing services have been studied. The marketing mechanism of the process of providing services to the target audience has been improved to stimulate potential consumers to purchase tourist services. The unprecedented impact of COVID-19 on the tourism sector of the economy has been documented by numerous studies in countries around the world. The improvement in the situation over the last year and a half is mainly due to the fact that travelers are happy to travel after a long break due to numerical restrictions. But the pandemic changed not only the attitudes and habits of consumers, but also pushed for the transformation of social norms. The decision to purchase travel services began to be based on the resolution of the internal conflict between the desire for pleasure, the safety of the trip, and the cost of the purchase. A new wave of customer dissatisfaction is likely when loyalty is on the brink of collapse. In addition, the operational capabilities of travel agencies and operators in Ukraine are limited, problems with air connections are significant, hotel services require additional coordination. Under these conditions, the key factor in the market success of tourist services is marketing tools that take into account the motivational features of the behavior of modern consumers. According to the theory of consumer choice, any consumer wants to maximize utility. But taking into account the high degree of use of the information space by the majority of members of the domestic society, it is necessary to take into account the high degree of consumer aware-

© Решетілова Т.Б., Мудрак М.Є., 2022

ness when assessing the possibilities for making flexible decisions that are adequate for each current moment. In this way, the consumer's behavior corresponds to the classical approach, which takes into account the unlimited cognitive possibilities, that is, when the potential possibilities of rationality are transformed into real behavior under the influence of information technologies. However, an excessive amount of information creates a contradictory situation for the consumer, when, on the one hand, a large volume of information increases the degree of probability of receiving among it the one that is most valuable for him, and on the other hand, the large volume itself creates difficulties in finding and selection of the necessary. Thus, the prerequisites for making a suboptimal decision are created. Nowadays, representatives of the international scientific community have most deeply and thoroughly studied the socio-economic situation that was formed during the period of the beginning and unfolding of the pandemic in 2019–2021. In the same period of time, we conducted our own research of these processes on the example of the territorially limited region of the city of Dnipro. At the same time, it can be considered sufficiently representative for Ukraine in terms of consumer behavior based on the size of the sample and coverage of different social strata of the population. Research has shown the presence of a new main trend that has appeared in the behavior of consumers of tourist services. Decision-making process began to be based on resolving the internal conflict between the desire for security and comfort when receiving a service. Based on these principles, a new approach to the use of well-known marketing tools was proposed, which in its totality and taking into account the proposed features of each of them allowed to create a new protocol of traveler service.

Keywords: *marketing, tourist services, COVID-19, consumer behavior.*

JEL classification: *M31, M39, M11*

Постановка проблеми. Туризм складав 10% всесвітнього ВВП у 2019 році, досягаючи майже 9 трильонів доларів [1], що робить цей сектор у три рази більшим, ніж світове сільське господарство. Починаючи з 2020 року спостерігається глибока криза в індустрії туризму по всьому світу: вже з квітня скоротились доступні мілі за місця на рейсах американських та європейських авіакомпаній на 71% порівняно із попереднім роком, а готелі були заповнені на 29% порівняно з 72% за той же період 2019 р. [1]. Цим задокументовано безпрецедентний вплив COVID-19 на туристичний сектор. У наступному 2021 році туристичний сектор намагався відновлюватись, але проведені чисельні панельні наукові дослідженнями достеменно доказали, що до його відновлення дуже далеко: індекс відновлення Skift як і у 2020 р. залишився на 35% нижче допандемічного рівня по усьому світові. Протиепідемічні заходи, вжиті в рамках протидії поширенню коронавірусу, серйозно обмежили переміщення людей навіть в межах країн, де вони живуть, не кажучи вже про закордонні поїздки. З початком карантинних заходів, обмеження на поїздки, пов'язані з COVID-19, діяли у більшості країн світу. 1 червня 2020 року 156 урядів повністю закрили свої кордони для міжнародного туризму. Це стало причиною падіння доходів в сфері туризму, як виїзного, так і внутрішнього.

Слід зауважити, що згідно досліджень окремі географічні регіони відновлювались різними шляхами і темпами під впливом різних обмежень на поїздки, кількості випадків COVID-19 та міцності внутрішніх туристичних ринків. У 2021 році Північна Америка почала демонструвати високі показники позитивної динаміки туристичної галузі, у той час як більшість європейських та азійських країн продовжували демонструвати відносно низькі показники відновлення за причини більш обережного відкриття своїх кордонів [2]. В Україні список негативних впливів на туристичне бізнес-середовище на ранніх стадіях пандемічної кризи був досить великий, а сьогодні існує велика невизначеність по відношенню до того як буде розвиватись кожен з них та у їхній сукупності, особливо із появою нових чинників, які досі не існували. Не останніми з них є одночасність подій: поява нового варіанту вірусу та активні воєнні дії на території країни. Динамічний темп змін характеру ризиків утруднює прогнозування викликів для підприємств туристичної галузі у будь якому прогнозному періоді, навіть якщо вони носять систематичний характер. Таким чином управління підприємствами, яке окреслюється ризиками в ситуації, що склалась та буде розвиватись, повинно здійснюватись на основі нової моделі, а також суттєвої модифікації чинних і розробки нових методичних інструментів маркетингової аналітики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість проблеми впливу COVID 19 на економіку країн в цілому та окремих галузей зумовила зацікавленість до їх дослідження чисельних дослідницьких організацій та окремих науковців. Очолює список World Health Organization [2]. Регулярні аналітичні огляди та статті публікуються IBM Institute for Business Value, Digest Nielsen IQ, McKinsey&Company KANTAR та інші. В них детально відстежується поточна ситуація та пропонуються диференційовані висновки щодо прогностичних показників по окремих галузях. Ряд з них присвячено аналізу динаміки розвитку туристичної галузі та її виходу із глибокої кризи, інші – стану та розвитку ситуації в галузі по окремих країнах. Найбільш суттєвими з них є дослідження колективів відомих аналітиків університетів та спеціалізованих аналітичних агенцій. Особливо слід відмітити фундаментальну працю 2022 року стосовно глобального перебігу подій у період пандемії потужного комплексного колективу провідних фахівців McKinsey Company: Charumilind S. – керівника-партнера офісу у Філадельфії, Craven M. – керівника-партнера офісу у Бей Арія, Lamb J. – керівника-партнера офісу у Нью Джерси, Sabow A. – старшого партнера офісу у Чикаго, Singhal S. – старшого партнера офісу у Чикаго, Wilson M. – старшого партнера офісу у Нью Йорку [3]. Не менш значущими для теорії прогнозування розвитку перебігу подій у туристичній галузі по окремих країнах є дослідження McKinsey Company: Holguin A., – аналітика Валтам – офісу, Lampton L., – консультанту офісу в Х'юстоні, Mann R. – партнеру офісу в Чикаго, Peters M. – асоційованого партнеру офісу в Сіетлі, Ramirez E. – менеджеру по роботі з клієнтами офісу в Даласі, Wang F. – асоційований член офісу в Нью Йорку [4]. Саме таким великим і потужним колективам професійних дослідників вдається найбільш адекватно оцінювати стан та перспективи розвитку ринків під впливом низки ризикованих подій, до яких, безумовно, відноситься пандемія COVID-19. Означені дослідження використовуються сьогодні широким загалом вчених у якості підгрунтя виявлення закономірностей розвитку систем спожи-

вання продукції окремих підприємств, як складової цілісного знання.

У XX ст. накопичено значну кількість наукових праць, присвячених окремим розділам, складовим того цілісного знання, що відбиває закономірності розвитку системи споживання. Дослідження, що сфокусовані на теорії споживання, отримали свій розвиток у фундаментальних працях різних дослідників, антологію яких представлено у роботі Woodside A., Sheth J., Bennett P. [5]. Simonson I., Nowlis S. дослідили методологічні аспекти споживання у туристичній галузі з урахуванням впливу чинника пандемії [6]. Сьогодні поведінка споживачів є однією з найпопулярніших тематик наукових досліджень. Ними переконливо доведено, що одним із ефективних шляхів вирішення проблем просування товарів та послуг на сучасних ринках є урахування індивідуальних мотивацій споживачів та відповідний вплив на них за допомогою маркетингових інструментів [7]. Одночасно з цим виявлено, що мотиви споживання піддаються впливу дуже різних чинників, які і обумовлюють кінцевий результат [7]. Маркетинг, який на сьогодні великою мірою виконує роль філософії бізнесу з авторитетно задекларованою метою задоволення потреб споживачів, дозволяє вирішити проблеми просування товарів та послуг на сучасних ринках з урахуванням індивідуальних мотивацій споживачів [8; 9]. У той же час аналіз попередніх досліджень дав змогу зробити висновок, що, незважаючи на велику їхню кількість, не запропоновано підходу, який розглядав би мотиваційну компоненту поведінки споживачів як різновид соціальної дії, що піддається впливу маркетингового інструментарію у ризикованій ситуації з високим ступенем невизначеності внаслідок розвитку пандемії у короткостроковому і середньостроковому періодах. У сфері туризму система поглядів на сутність і еволюцію підприємства, з одного боку, та маркетинг, як сукупність рекомендацій з організації формування та реалізації стратегії підприємства з метою досягнення результативності успіху – з іншого боку, повинна бути трансформована у відповідності до сучасних особливостей поведінки споживачів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні маркетингового підходу та методів впливу на туристичну діяльність підприємств в Україні у період COVID-19 на основі урахування індивідуальних мотивацій поведінки сучасних споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глибинний аналіз процесів, що були зафіксовані у період початку пандемії SARS CoV-19 показав, що вперше цей вірус викликав широкомасштабні соціально-економічні наслідки, хоча ендемії вірусу SARS спостерігались та були задокументовані десятки років по всьому світу, у тому числі на теренах бувшого СРСР, що знайшло відображення у чисельних відкритих публікаціях у пресі. Але до них завжди відносились як до епідемії чергового грипу. Сьогодні можливість виникнення не тільки пандемії, але і чисельних ендемій викликає реакцію здійснення потужних заходів протидії з боку світової спільноти, органів охорони здоров'я, а також окремих бізнесів, які вважають це ризиками діяльності. Криза явно продемонструвала чутливість економіки до потрясінь, що вплинуло на бізнес у вигляді соціальної невизначеності та геополітичної напруги. Динамічний темп змін характеру протікання COVID утруднює прогнозування викликів у будь якому прогнозному періоді, навіть якщо вони носять систематичний характер. Тому розглянемо більш детально розвиток подій. У цілому виявилось, що принципово різні рішення управління процесом подолання пандемії з боку органів державного управління різних країнах призвели у перспективних періодах часу до суттєво різних наслідків, у тому числі для підприємств туристичної галузі.

Вважати чи не вважати ризик COVID-19 таким нормальним для суспільства як, наприклад, ризик грипу, залежить від позиції кожної окремої країни, що впливає на рівні керівництва країною на більшість обмежень, які встановлені суспільними органами охорони здоров'я. Практика показала, що заможні країни із стабільною системою організації управління суспільством потенційно можуть йти та йдуть на такі кроки, як нівелювання рекомендацій ВОЗ щодо соціальних обмежень у країні. Наприклад, Велика Британія у поточному часі відмінила вимоги ізоляції для тих осіб, які мають позитивний тест, а також не надає можливості безоплатного тестування при відсутності зовнішніх симптомів. Центр контролю та профілактики захворювань США об'явив зміни у рекомендаціях щодо «маскування», якими у значному ступені скорочує сфери, де рекомендовано носіння захисних масок [3]. Це одразу вплинуло на різні сфери діяльності. Наприклад, спростило визначення того, що вважати «порушеннями» та які вимоги є актуальними до авіаперевезень громадян, процесів перебування в країні туристів і таке інше. Означені зміни та багато інших суттєво вплинули на ступінь свободи діяльності фізичних і юридичних осіб у сфері туризму. Звісно, такий підхід не означає відсутність ризику захворіти, а також потребує наявності налагодженої системи швидкого реагування на виникнення особливих обставин.

В Україні другим ударом після пандемії COVID-19 по туристичній галузі став початок повномасштабної війни 24-го лютого 2022 року. З початку війни частина туристичних компаній закрилась, інші переорієнтували свою діяльність на волонтерство, використовуючи свої автобуси для евакуації біженців, а також залучали особистісні зв'язки для організації закупівлі гуманітарної допомоги за кордоном. Про відновлення основної діяльності туристичні компанії тривалий час навіть не думали. Ближче до літа, яке традиційно є піковим сезоном для подорожей, попит на туристичні подорожі почав відновлюватись, хоча порівнювати його з довоєнним, звісно, неможливо. За даними внутрішньої статистики одного з найбільших національних туроператорів, туроператора Join Up, у червні 2022 року міжнародні тури забронювали близько 1440 туристів, хоча в тому ж місяці 2021 року їхня чисельність сягала понад 95000 мандрівників. В середньому туристична галузь за перше півріччя 2022 року змогла заплатити у держбюджет на 25,7% менше податків, ніж за цей самий період торік. Найбільше держбюджет отримав надходжень від сплати податків готелями та санаторіями – майже 461 млн грн. Але ця сума 30% менша, ніж торік. Кількість компаній зменшилася на 24,5%, а підприємців – на 13,5% [10] (рис. 1).

Великі втрати в цьому році мали турбази, кемпінги та дитячі табори. Вони сплатили на 59% менше податку – 73 млн грн проти 178 млн грн за перше півріччя 2022 року. А от туристичні агенції принесли до

держбюджету на 41% коштів більше. Це можна пояснити тим, що до звітного періоду увійшли січень та лютий, коли українці робили ранні бронювання [10]. Війна суттєво позначилася на роботі туроператорів – за півріччя зафіксовано спад на 21% від їхньої діяльності. Вони сплатили до держбюджету лише 83 млн грн податків, а торік за аналогічний період сума надходжень склала 106 млн грн. Пансіонати та гуртожитки, які стали тимчасовим прихистком для тих, хто тікав від війни, сплатили податків на 39% більше [10].

У регіональному аспекті найбільше податків від туристичної галузі було отримано від п'яти областей України (рис. 2).

Не зважаючи на те, що Дніпропетровська область і саме м. Дніпро не входять до регіонів, де туристична галузь є найбільш активною, слід зазначити тут певну активність. За даними статистичної звітності на січень 2022 року в м. Дніпро діють близько 148 туристичних агенцій. Якщо брати в розрахунок напрямки туристичних агенцій, які займаються внутрішнім та міжнародним туризмом, надають допомогу у купівлі авіа білетів та оформлення віз, то нараховується 30 турагенцій [11].

Спираючись на це можна сказати, що сфера туристичного бізнесу є гнучкою та може швидко відновлюватись після економічних шоків і дії множини несприятливих чинників, таких як пандемія COVID-19 та воєнні дії. Експрес – опитування мандрівників м. Дніпро влітку 2022 року, які проведені авторами за допомогою глибинних інтерв'ю, переконливо довели наявність у населення незадоволеного попиту на мандрування. Особливо почали цікавити вильоти на море з сусідньої Польщі. Тому частина туристичних аген-

Рис. 1. Динаміка кількості платників податків у сфері туризму в Україні

Джерело: складено авторами на основі [10]

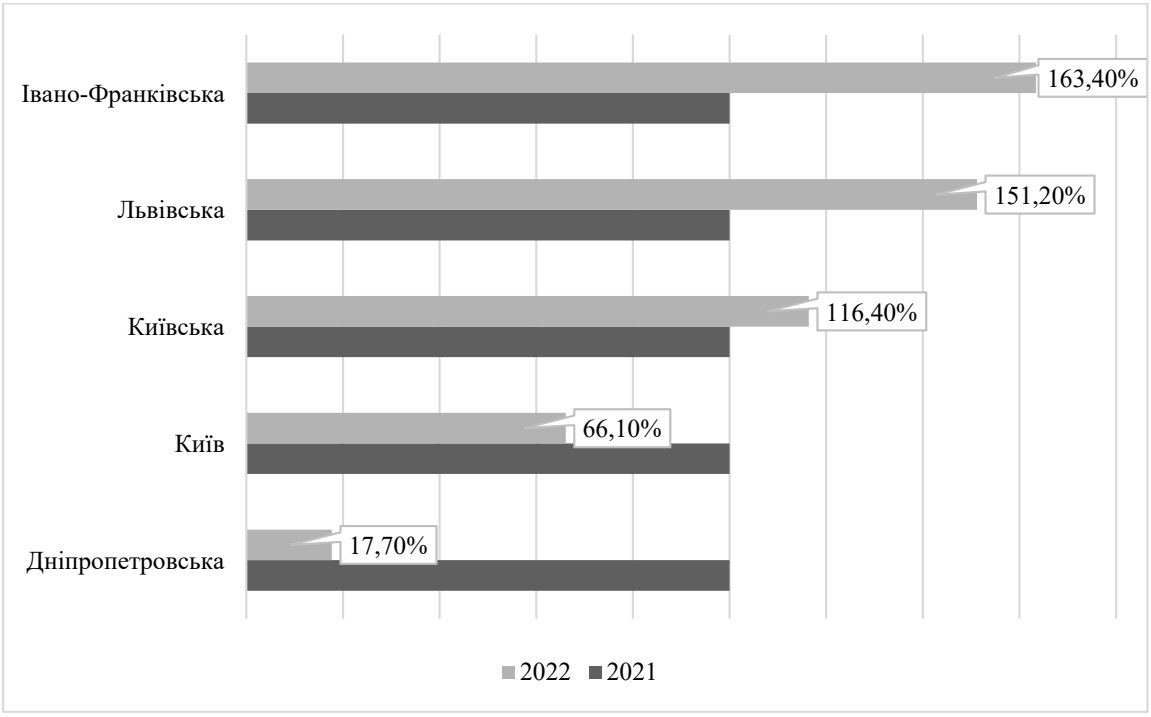

Рис. 2. Динаміка зміни податків

Джерело: складено авторами на основі [11]

цій почала співпрацювати з популярним у Польщі туроператором Rainbow Tours, який возить туристів у Туреччину, Єгипет та інші курортні країни [12]. Rainbow Tours – один з потужних туроператорів, який дуже лояльно поставився до українців. Бронювання відбувається дуже просто – агенція, будучи у Дніпрі, шукає найбільш вигідні вильоти з Польщі – це може бути Варшава, Ряшів, Катовіце. Єдине, що дістатися до аеропорту вильоту у Польщі українці мають самостійно. Для цього українські туроператори організовують логістичний ланцюг між м. Дніпро та Польщею.

Але майбутнє індустрії туризму буде залежати не тільки від рівня незадоволеного попиту. Для більшості українських мандрівників, яких раніше надихала романтика подорожей, романтика зникла ще до початку війни. Як показали наші опитування мандрівників з м. Дніпро, єдиною постійною компонентою їхнього досвіду був додатковий стрес внаслідок множини контрольно-пропускних пунктів, неповне забезпечення заходів особистої безпеки при одночасних великих вимогах до них щодо наявності дозвільних документів. Звісно, безпека повинна бути на першому місці. Але, на їхній погляд, протоколи щодо охорони здоров'я і гігієни необхідно впроваджувати таким чином, щоб не ускладнювати подорожування у період та після пандемії. Виходячи з цього туристичні компанії зобов'язані зробити основною компонентою залучання клієнтів їхнє заспокоювання. Це новий потужний фактор впливу на мотивацію споживачів широкого спектру туристичних послуг. Щоб досягти цієї мети необхідно сконцентруватись на тому, яким чином зробити подорож краще, а не тільки безпечніше. Тобто потрібен гнучкий підхід, орієнтований на особисті вимоги кожного клієнта.

Слід також зауважити, що мандрівники, з якими ми робили глибинні інтерв'ю, повідомили, що чисельні програми боротьби за чистоту створюють плутанину щодо того, кому можна довіряти свою безпеку. Наприклад, деякі перевізники (аеропорти, або туристичні автобуси) стверджують, що у них безпечніше, ніж у інших компаній. В наслідок цього у споживачів виникає питання чому слід вірити безпековій політиці в цілому.

Вирішити більшість поточних питань у сфері туризму можливо за допомогою нового підходу до використання маркетингових інструментів впливу, який базується на втіленні у життя очікувань споживачів від взаємодії зі усіма компаніями, які задіяні по всьому ланцюгу їхнього обслуговування. Для цього необхідно, перш за все, зрозуміти як і чому змінюються очікування споживачів. Туристичні агенції повинні враховувати, наприклад, як мандрівники будуть взаємодіяти з продавцями продуктових магазинів, якщо у цьому виникає потреба, бьюті-індустрією, персоніфікованими гідами та таке інше. Ці зусилля не потребують додаткових капіталовкладень, а тільки інтелектуальних зусиль та особистого досвіду працівників. Тобто усе може бути здійснене за рахунок підвищення вимог до персоналу.

Першим напрямом такого маркетингового підходу до розробки нових протоколів обслуговування слід визнати орієнтацію на урахування клієнтського досвіду. Це можливо зробити шляхом надання клієнтам більш широких можливостей створювати свої власні маршрути за допомогою підключення їх до цифрових інструментів турагенцій. Надзвичайно важливим для клієнтів, як показали глибинні інтерв'ю, є можливість змін або відміни погоджених з агенцією планів за допомогою простих процедур. Наприклад, можливість урахування неповної визначеності у короткостроковому періоді шляхом відміни бронювання може суттєво підвищити лояльність клієнтів тому, що має для них сьогодні більше значення ніж ціна або бренд готелю.

Другим напрямом слід вважати гнучкий підхід до клієнтів. Ще до епідемії COVID-19 почався етап впровадження у туристичній індустрії індивідуалізації обслуговування як домінуючої тенденції. Найбільш поширеним прикладом цього є швидкозростаючий сегмент готельного бізнесу так звані бутік-готелі як в Європі, так і на американському континенті. Якщо загальне зростання кількості пропозицій готелів склало у США у 2019 р. 2% порівняно з 2018 р., то кількість пропозицій бутік-готелів – більше 10% [4]. Мандрівників приваблюють готелі, які поєднують високі стандарти обслуговування з індивідуальністю та конфіденційністю оренди під час відпустки. У зв'язку з цим

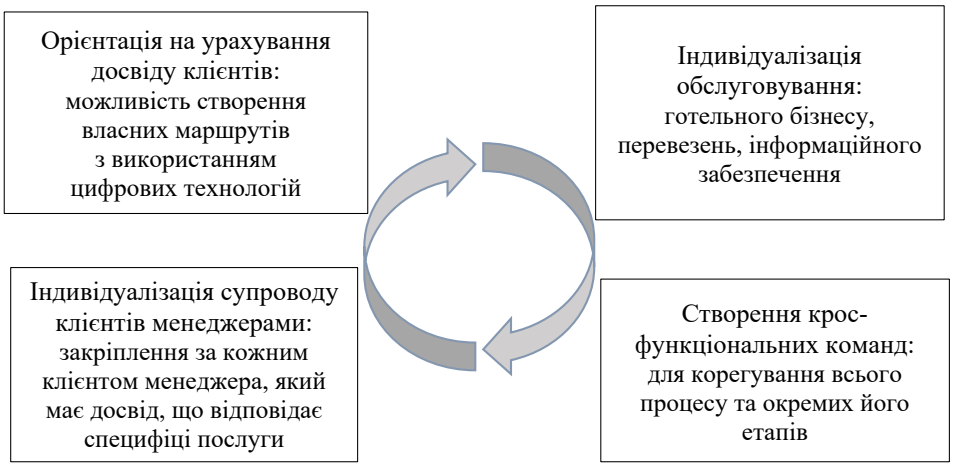

Рис. 3. Маркетинговий підхід до нових протоколів обслуговування мандрівників

великі готельні корпорації почали створювати брендові бутік-готелі по усьому світові.

Третій напрям полягає в інформаційній підтримці споживачів на постійній основі протягом усього циклу надання послуг з боку менеджерів по роботі з клієнтами. Вони мають необхідний досвід, особливо за період пандемії, і тому можуть підтримувати відкритий діалог з потенційними клієнтами щодо забезпечення не тільки комфорту, а і безпеки. Таким чином можна не просто оптимізувати діяльність, а і всіляко задовольнити індивідуальний споживчий попит.

Четвертий напрям – це створення кросфункціональних команд, які можуть здолати традиційну роз'єднаність окремих процесів, тому співпрацюють більш ефективно. Ці гнучкі міжфункціональні команди можуть також інтегруватись з кінцевими споживачами, розпитуючи їх про потреби, що змінюються на протязі усієї подорожі. Це можна робити за допомогою як глибинних інтерв'ю, так і експрес-опитувань. При відносно невеликих витратах можна отримувати результати, що надають можливість оперативно реагувати шляхом корегування всього процесу та окремих його етапів у режимі реального часу.

Означені чотири компоненти обслуговування туристичними агенціями у своїй сукупності являють новий протокол обслуговування у кризових обставинах, що діють не тільки у поточному періоді часу, а і середньо- та довгостроковій перспективі (рис. 3).

Висновки. Туризм є одним з найбільш постраждалих секторів економіки від пандемії COVID-19 та повномасштабної війни в Україні. Попри те, що подорожі під час пандемії та війни скоротилися до мінімуму, туристичний бізнес постійно шукає вихід зі скрутного становища та намагається використовувати будь-які можливості відновлення.

Запропонований новий підхід до використання відомих маркетингових інструментів, який у своїй сукупності та з урахуванням запропонованих особливостей кожного з них дозволив створити новий протокол обслуговування мандрівників. Він дозволяє ефективно вирішувати більшість поточних питань у сфері туризму на основі втілення у життя очікувань споживачів від взаємодії зі всіма компаніями, які задіяні у їхньому обслуговуванні. Використання мотиваційної особливості поведінки сучасних споживачів туристичних послуг у специфічних умовах одночасної дії погроз відновлення пандемії та воєнних дій, надає можливість оперативно реагувати на їхні запити шляхом корегування всього процесу надання послуг та окремих його етапів у режимі реального часу.

Список використаних джерел:

1. COVID-19 is a ticking time bomb for Europe's tourism industry. URL: https://www.eesc.europa.eu/en/news-media/news/covid-19-ticking-time-bomb-europes-tourism-industry-says-eesc

2. World Health Organization. URL: https://covid19.who.int/info.

3. Charumilind S., Craven M., Lamb J., Sabow A., Singhal S., Wilson M. When will the COVID-19 pandemic end? URL: https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights.

4. Holguin A., Lampton L., Mann R., Peters M., Ramirez E., Wang F. US summer travel 2022. URL: https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights.

5. Woodside A.G., Sheth J.N., Bennett P.D. Psychographics and buyer behavior: theory and recent empirical findings. *Consumer and Industrial Buying behavior.* New York: Elsevier North Holland, 1977, pp. 601–612.

6. Simonson I., Nowlis S. M. The role of explanations and need for uniqueness in consumer decision making: Unconventional choices based on reasons. *Journal of Consumer Research.* 2000. Vol. 27(1), pp. 49–68.

7. Haller K., Lee J., Cheung J. Meet the 2020 consumers driving change: Why brands must deliver on omnipresence, agility, and sustainability [IBM Institute for Business Value]. URL: https://www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value.

8. Reshetilova T., Kuvaieva T. Modeling of business forms of the industrial enterprise in the conditions of high instability of the external environment. *Scientific Bulletin of National Mining University.* 2018. Vol. 1 (163), pp. 124–132.

9. Шафалюк О.К. Гуманістична концепція споживача в маркетингу : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 200 с.

10. Туризм воєнного часу: хто і як їздить подорожувати з України. URL: https://www.unian.ua/tourism/lifehacking/turizm-voyennogo-chasu-hto-i-yak-jizdit-podorozhuvati-z-ukrajini-11925096.html.

11. Національний рейтинг найкращих туристичних компаній України, які працюють в умовах війни. URL: https://censor.net/ru/b3356486.

12. Офіційний веб-сайт Tohology tourism and hospitality. URL: https://www.tohology.com/hospitality/industry/unwto-statistika-mezhdunarodnyh-poezdok.

References:

1. COVID-19 is a ticking time bomb for Europe's tourism industry. Available at: https://www.eesc.europa.eu/en/news-media/news/covid-19-ticking-time-bomb-europes-tourism-industry-says-eesc.

2. World Health Organization. Available at: https://covid19.who.int/info.

3. Charumilind S., Craven M., Lamb J., Sabow A., Singhal S., Wilson M. When will the COVID-19 pandemic end? Available at: https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights.

4. Holguin A., Lampton L., Mann R., Peters M., Ramirez E., Wang F. US summer travel 2022 Available at: https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights.

5. Woodside A.G., Sheth J.N., Bennett P.D. (1977). Psychographics and buyer behavior: theory and recent empirical findings. *Consumer and Industrial Buying behaviour. New York: Elsevier North Holland*, pp. 601–612.

6. Simonson I., Nowlis S.M. (2000). The role of explanations and need for uniqueness in consumer decision making: Unconventional choices based on reasons. *Journal of Consumer Research,* vol. 27(1), pp. 49–68.

7. Haller K., Lee J., Cheung J. Meet the 2020 consumers driving change: Why brands must deliver on omnipresence, agility, and sustainability [IBM Institute for Business Value]. Available at: https://www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value.

8. Reshetilova T., Kuvaieva T. (2018). Modeling of business forms of the industrial enterprise in the conditions of high instability of the external environment. *Scientific Bulletin of National Mining University*, vol. 1 (163), pp. 124–132.

9. Shafalyuk A.K. (2008). Humanistychna kontseptsiia spozhyvacha v marketynhu : monohrafiia [Humanistic concept consumer in marketing: monograph]. Kyiv: KNEU, 200 p.

10. Turyzm voiennoho chasu: khto i yak yizdyt podorozhuvaty z Ukrainy [Wartime tourism: who travels from Ukraine and how]. Available at: https://www.unian.ua/tourism/lifehacking/turizm-voyennogo-chasu-hto-i-yak-jizdit-podorozhuvati-z-ukrajini-11925096.html.

11. Natsionalnyi reitynh naikrashchykh turystychnykh kompanii Ukrainy, yaki pratsiuiut v umovakh viiny [National rating of the best tourist companies of Ukraine, which work in war conditions]. Available at: https://censor.net/ru/b3356486.

12. Ofitsiinyi veb-sait Tohology tourism and hospitality [Official website Tohology tourism and hospitality]. *tohology.com* Available at: https://www.tohology.com/hospitality/industry/unwto-statistika-mezhdunarodnyh-poezdok.

УДК 650.18
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-23

Романюк Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8917-2543

Romaniuk Natalya
Dnipro University of Technology

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ РИЗИКУ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА РЕЗУЛЬТАТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Суб'єкти малого підприємництва беруть на себе весь ризик, пов'язаний з плануванням, виробництвом та реалізацією продукції широкого асортименту. Тому ризик стає невід'ємним супутником їх діяльності та обумовлює необхідність розробки і впровадження методів оцінки та прогнозування впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на результати виробничо-господарської діяльності підприємства з метою забезпечення ефективності його функціонування та подальшого розвитку. Проте неможливо дослідити вплив всіх чинників оскільки сучасні умови господарювання бізнес-структур характеризуються неповною визначеністю та нестабільністю, тому ризик стає невід'ємними супутником їх діяльності. Особливої актуальності набувають питання класифікації факторів ризику з метою визначення ступеню їх впливу на результати роботи компаній та розробки заходів, спрямованих на зменшення негативних наслідків.

Ключові слова: *ризик, фактор, бізнес-структура, середовище господарювання, малі підприємства, рівень небезпеки.*

CLASSIFICATION OF RISK FACTORS AFFECTING THE RESULTS OF BUSINESS STRUCTURE

Small business entities assume all the risk associated with the planning, production and sale of a wide range of products. Therefore, risk becomes an integral companion of their activity and determines the need to develop and implement methods for assessing and forecasting the impact of risk factors on the results of production and economic activity of enterprises in order to ensure the efficiency of its functioning and further development. It is impossible to investigate the influence of all factors, since the modern management conditions of business structures are characterized by incomplete certainty and instability, therefore risk becomes an inseparable companion of their activity. Depending on the direction of influence, all risk factors are divided into external and internal. The former create external economic conditions independently of the enterprise and are not controlled by it, however, they influence the results of its activity and determine the need for adaptation to changes in the external environment. The factors of the internal environment are directly controlled by the enterprise itself. In addition, they depend on changes that occur in the external environment. The question of classifying risk factors in order to determine the degree of their influence on the performance of companies and to develop measures aimed at reducing negative consequences is gaining special relevance. Since it is impossible to assess the impact of all risk factors on business results, it is advisable to classify them according to the duration of the impact, the level of danger and the level of elimination of the negative impact. According to the duration of exposure, risk factors should be divided into factors of long-term, medium-term and short-term impact. According to the level of danger – on factors related to high, medium, low levels and safe factors. By level of liquidation – on macroeconomic, regional and microeconomic. The specified classifications should be the basis for evaluating and analyzing the impact of factors when forecasting possible business results, determining the probability of the impact of factors and changes in the specified impact over time.

Keywords: *risk, factor, business structure, business environment, small businesses, level of danger.*

JEL classification: *M21, L26*

Постановка проблеми. Малі підприємства є важливими суб'єктами ринкової економіки будь-якої країни. Їх діяльність позитивно впливає на формування конкурентних відносин та гнучкість економіки в цілому. З кожним роком в Україні кількість малих підприємств збільшується, проте, у загальному обсязі частка виробленої ними продукції й до нині складає лише 10–15%, в той час як в країнах з розвиненою ринковою економікою вона знаходиться на рівні 60%. Це обумовлено негативним впливом низки факторів: політичною нестабільністю, енергетичною та загальноекономічною кризами, високим рівнем корумпованості, пандемією, а особливо війною, оскільки малі підприємства дуже чутливі до змін, які відбуваються в середовищі господарювання.

Високий рівень розвитку підприємницької діяльності вигідний не тільки самим підприємцям, але й їхнім компаньйонам, які співпрацюють з партнерами, що здатні швидко реагувати на зміни ринку і мають низькі витрати. Підтримуючи розвиток малого бізнесу, держава також одержує ряд вигід: додаткові податки, збільшення внутрішнього валового продукту, додаткові робочі місця. За рахунок високої мобільності малі підприємства можуть швидко впроваджувати нові технічні та технологічні розробки, сприяючи підвищенню якості їхньої продукції і ослабленню позицій монополізму крупних підприємств. До того ж, можна виділити ряд соціально-психологічних особливостей малого бізнесу. Створюючи додаткові робочі місця, ці підприємства зменшують соціальну напругу, сприяють формуванню середнього класу та скороченню бідних верств населення. Таким чином, малий бізнес є важливим фактором стабілізації економіки країни. Проте, малі підприємства дуже чутливі до змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі.

© Романюк Н.М., 2022

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності оперативно реагувати та адаптуватися до них. При складанні класифікації використані підходи та деякі положення щодо розвитку малих підприємств, що наведені у працях О.В. Писарчук, О.В. Кайдаш, Т.Д. Таукешевої, Г.В. Даудової, В.М. Прасол [1; 2]. Врахована сутність та особливості ризиків у діяльності бізнес-структур, що розкриті А. Ідобаєвою та Ю. Трикало [3; 4].

В сучасних працях автори наголошують на необхідності аналізу впливу факторів ризику на підприємницьку діяльність домогосподарств [5], комерційних банків [6]. О.В. Красота та І.С. Кір'єв [7] наголошують на необхідності врахування наслідків впливу пандемії COVID-19, що негативно позначилось на ефективності господарювання багатьох суб'єктів підприємницької діяльності. Класифікації ризиків мають бути враховані при плануванні та впровадженні заходів, спрямованих на зменшення негативного впливу найбільш небезпечних чинників. Вітчизняні вчені досліджують ризики промислових підприємств з метою формування ефективного механізму управління ними. Зокрема доцільно відзначити праці В.А. Вишневської, І.В. Ніколаєв та М.В. Бойченка [8; 9]. Однак неможливо врахувати та оцінити влив всіх факторів середовища господарювання, тому важливо обрати саме найбільш небезпечні з них.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки малі підприємства дуже чутливі до змін середовища господарювання, в умовах загострення кризи особливої актуальності набувають питання оцінки ступеню впливу факторів оточуючого середовища. Водночас існуючи підходи до класифікації чинників ризику здебільшого носять узагальнюючий теоретичний характер. Недостатньо досліджені питання поділу факторів за рівнем їх небезпеки, що ґрунтується на одночасному урахуванні ймовірності впливу, рівня можливих збитків та зміни зазначеного впливу протягом часу. З огляду на це, існує необхідність формування класифікації факторів ризику, яка дозволить визначити найбільш небезпечні для малих підприємств загрози з метою розробки та впровадження заходів, спрямованих на усунення або зменшення рівня негативного впливу.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті полягає у класифікації ризик-факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які позначаються на ефективності діяльності бізнес-структур, що має стати підґрунтям для оцінки ступеню їх впливу та врахування при плануванні результатів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж класифікувати фактори середовища господарювання, відзначимо, що фактор – це об'єктивне причинне явище або процес, що змінює рівень ефективності господарювання підприємств, чи рушійна сила будь-якого процесу або явища, яка визначає їх характер та результат [10]. Іншими словами, це причина, що впливає на результат.

Розглянемо класифікацію факторів, що впливають на ефективність виробничо-господарської діяльності малих підприємств, залежно від напряму, способу, змісту впливу та методу оцінки зазначеного впливу. Вкажемо також спосіб адаптації підприємств до зміни впливу того чи іншого фактору.

Залежно від напряму впливу всі ризик-фактори розподілені на зовнішні та внутрішні. Перші створюють зовнішні умови господарювання незалежно від підприємства та не контролюються ним, проте, впливають на результати його виробничо-господарської діяльності та обумовлюють необхідність адаптації до змін зовнішнього середовища з метою здійснення ефективного управління внутрішнім.

Кожне підприємство є організацією відкритого типу, тому безпосередньо залежить від зовнішнього середовища, яке складається з елементів, що знаходяться за межами організації. Це постачальники, споживачі, конкуренти, фінансові та урядові організації. Головною характеристикою середовища є, перш за все, складність, що обумовлена великою кількістю ризик-факторів, вплив яких підприємства повинні враховувати при формуванні місії, мети, стратегії та плануванні результатів виробничо-господарської діяльності. Ймовірність та сила, з якою зміна впливу певного фактору спричинить зміну впливу інших, визначають взаємозалежність факторів. Мінливість та динамічність середовища характеризується швидкістю змін, що відбуваються. Невизначеність та ризикованість спричинені відсутністю або не повною інформацією про можливі зміни середовища, про вплив факторів та його зміну протягом часу. Наведені характеристики обумовлюють необхідність оцінки ступеню впливу ризик-факторів зовнішнього середовища на результати виробничо-господарської діяльності підприємств, що важливо враховувати при їх плануванні.

До факторів зовнішнього середовища віднесений загальний стан економіки країни, який визначає кредитну, інноваційну, цінову, інвестиційну, податкову та інші складові політики держави стосовно розвитку та підтримки малого підприємництва. Крім того, на його стані позначається політична ситуація в країні в цілому та в окремих регіонах. Стабільна політична ситуація позитивно впливає на інвестиційну привабливість країни, що сприяє розвитку підприємницької діяльності. Політична нестабільність спричиняє не тільки відтік інвестиційного капіталу, але й зумовлює банківську кризу, що негативно впливає на виробничо-господарську діяльність малих підприємств, власний капітал яких обмежений. Формуючи інноваційну політику цим підприємствам необхідно враховувати розвиток науково-технічного прогресу та застосовувати на практиці результати його досягнень. Це забезпечить ефективність їх господарювання шляхом створення конкурентних переваг, що зміцнюють ринкові позиції малих підприємств.

Несприятлива екологічна ситуація і жорсткість її регулювання державою стимулюють попит на екологічно чисту продукцію, змушуючи підприємства впроваджувати інноваційні технології виробництва, які забезпечують необхідну якість виробленої продукції. Мінерально-ресурсна база та кон'юнктура ринку формують виробничий потенціал країни, регіонів та окремих підприємств, визначаючи їх політику. Соціально-культурний та демографічний стан впливають не тільки на кадровий потенціал підприємства, але й формують смак споживачів, визначаючи таким чином асортимент продукції.

Не дивлячись на те, що окреме мале підприємство не може контролювати всі фактори зовнішнього серед-

овища, їх вплив важливо враховувати при плануванні виробничо-господарської діяльності, тому що фактори в тому чи іншому ступені позначаються на результатах господарювання підприємства. З метою адаптації малих підприємств до змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі, необхідно виконувати систематичний аналіз та оцінку ступеню впливу вказаних вище ризик-факторів, можливостей та загроз, складати гнучкі стратегічні та оперативні плани.

Фактори внутрішнього середовища безпосередньо контролюються самим підприємством та впливають на результати його господарювання. Крім того, вони залежать від змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Внутрішнє середовище підприємства зосереджує в собі потенціал, що надає можливість ефективно функціонувати, а отже, існувати та розвиватися у визначеному періоді. Виділяють такі основні складові внутрішнього середовища будь-якого підприємства, як його цілі, структура, завдання, технологія та люди (працівники). Крім того, внутрішні чинники ризику можуть бути представлені підгрупами: соціально-психологічні, техніко-економічні та технічні. Оцінюючи умови формування прибутку бізнес-структур, слід враховувати, що деякі фактори взаємозв'язані і змінювання одного з них може спричиняти коливання інших. Наприклад, перед тим як планувати зміну обсягів виробництва та формувати виробничу потужність, необхідно вивчити попит на продукцію, ринки її збуту, оцінити конкурентоспроможність продукції за економічними, технічними та нормативними параметрами. Крім того, зміна обсягу виробництва також залежить від експортного потенціалу, соціального фактору, який впливає на продуктивність праці, і можливих неплатежів. В результаті останніх виникає дебіторська заборгованість та нестача фінансових ресурсів, що призводить до уповільнення оборотності капіталу і, в результаті, до недоотримання прибутку, зменшення фінансової стійкості.

Особливу увагу слід приділити ризику інфляції, оскільки вона є об'єктивним, постійним фактором, властивим економікам практично всіх країн світу, і Україна не виняток, особливо в умовах війни. Військові дії суттєво ускладнюють планування, їх непередбачуваність змінює ступінь вигоди укладених договорів і, тим самим, додає у виробництво елемент дезорганізації. Зростання цін на сировину збільшує витрати підприємства, які прагнуть їх компенсувати, підвищуючи ціни на продукцію. Крім того, наслідками війни є не тільки зміна обсягу виробництва, а й порушення процесу оновлення обладнання і технології зменшення заощаджень, що знижує потік інвестицій на підприємстві.

Вище перелічені ризик-фактори у різному ступені впливають на фінансову стійкість бізнес-структур. Кожний із них впливає не тільки на ймовірний прибуток або збиток, але й на інші чинники. Адаптація підприємства до змін зазначених факторів може бути досягнута шляхом організації ефективної системи менеджменту, до структури якої повинна входити інформаційна обліково-аналітична система. Вона б своєчасно визначала і аналізувала рівень впливу ризик-факторів та ступінь небезпеки, ймовірні збитки і прибутки, які виникають в результаті як негативного, так і позитивного впливів відповідно, що необхідно враховувати при плануванні виробничо-господарської діяльності малих підприємств в сучасних умовах господарювання.

Залежно від способу впливу фактори, що позначаються на ефективності виробничо-господарської діяльності малих підприємств, розподілені на фактори непрямого, прямого та подвійного впливу. До першої групи віднесені фактори, які не залежать від внутрішньої ситуації, що склалася на окремому малому підприємстві, проте, опосередковано вони впливають на результати господарювання, наприклад, стан економіки країни в цілому та в окремих регіонах, темпи її зростання та рівень «тінізації», геополітичне положення, наявність природних ресурсів та політична ситуація в країні, соціально-культурний та демографічний стан, що визначають умови здійснення підприємницької діяльності. Окреме мале підприємство не впливає на зміни зазначених факторів, проте їх вплив на ефективність виробничо-господарської діяльності доцільно враховувати при її плануванні, здійснюючи аналіз існуючих можливостей та загроз, що дозволить адаптуватися до мінливого середовища господарювання.

До другої групи віднесені фактори прямого впливу, на які підприємства можуть впливати хоча б частково, та які, в свою чергу, безпосередньо впливають на результати виробничо-господарської діяльності. Перш за все, це фактори внутрішнього середовища, які контролюються самими підприємствами. Ринкова та транспортна інфраструктура, податкова, інвестиційно-кредитна та інноваційна політики держави впливають на темпи зростання виробництва та рівень конкурентоздатності продукції малих підприємств. З метою адаптації підприємств до можливих змін впливу вказаних факторів доцільно систематично аналізувати динаміку впливу, оцінювати прогнозні результати та врахувати їх при плануванні.

Третя група факторів – це фактори подвійного впливу, на які окреме мале підприємство не може вплинути, проте вони безпосередньо та опосередковано формують умови господарювання підприємств, наприклад, пандемія, військові дії, нормативно-правова база, умови страхування, патентування, сертифікації та митна політика можуть стимулювати розвиток підприємницької діяльності, а за умов недосконалості – стримувати його. Високий рівень захищеності суб'єктів підприємницької діяльності та задовільний стан судової системи формують не тільки впевненість підприємців у майбутньому, але й сприяють інвестиційній привабливості регіонів та країни в цілому. Розвиток науково-технічного прогресу та темпи впровадження інноваційних технологій визначають рівень конкурентоздатності продукції та підприємства. Аналіз існуючих можливостей і загроз, врахування їх при плануванні результатів виробничо-господарської діяльності сприяють адаптації підприємств до умов ринку та ймовірної зміни ступеню впливу зазначених факторів.

Залежно від змісту впливу фактори середовища господарювання розподілені на шість груп: техніко-технологічні, економічні, конкурентні, соціальні, регулюючи та політичні.

Відповідно до методу оцінки впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на ефективність функціонування та розвиток діяльності малих підприємств ризик-фактори доцільно розподілити на

кількісні, якісні та змішані. До першої групи віднесені фактори, вплив яких можна оцінити кількісними показниками, наприклад, мінерально-ресурсна база, демографічний стан, персонал підприємства, технікотехнологічна база підприємства, рівень екологічних норм тощо. До другої групи – фактори, вплив яких можна оцінити якісними показниками, що характеризують суттєві особливості та ознаки об'єктів дослідження: нормативно-правова база, політична ситуація, соціально-культурний стан, геополітичне положення, зовнішня політика держави тощо. До третьої групи віднесені фактори, вплив яких оцінюється комплексно як кількісними, так і якісними показниками, наприклад, стан економіки, кредитна політика, науково-технічний прогрес, інфраструктура ринку, конкурентоспроможність продукції, робіт, послуг, інвестиційно-кредитна політика, інноваційна політика тощо. З метою адаптації підприємств до зміни впливу зазначених факторів та врахування їх при плануванні доцільно виконувати систематичні, комплексні дослідження, розрахунок і аналіз кількісних показників, їх динаміки. Оперативне використання якісних переваг забезпечить загальний розвиток малого підприємства.

Запропоновані класифікації за напрямом, способом, змістом впливу та методом його оцінки узагальнюють упорядкування зазначених вище факторів за групами залежно від названих класифікаційних ознак. Проте, кожен з факторів середовища господарювання по-різному впливає на ефективність функціонування та розвиток діяльності окремих малих підприємств залежно від сфери діяльності, в результаті чого вони можуть отримати прибуток чи зазнати збитків.

В сучасних умовах господарювання ризик-фактори внутрішнього і зовнішнього середовища динамічні і це зумовлює потребу врахування їх зміни протягом певного часу, що забезпечить заплановані результати діяльності. Виходячи з цього, на думку автора, фактори середовища господарювання слід розподілити за класифікаційними ознаками, які відображають тривалість впливу, та рівень його небезпеки та ліквідації (табл. 1). Це дозволяє конкретизувати вихідні дані при плануванні діяльності, визначивши найбільш небезпечні для підприємства фактори, виходячи саме зі специфіки його діяльності, та поліпшує умови щодо попередження або зниження рівня вказаного впливу протягом певного часу.

З метою усунення негативного впливу факторів середовища господарювання на ефективність виробничо-господарської діяльності малих підприємств, на думку автора, названі фактори доцільно класифікувати залежно від рівня, на якому повинні бути вирішені питання щодо ліквідації негативного впливу: макроекономічні, регіональні та мікроекономічні фактори.

За тривалістю впливу фактори доцільно розподілити на такі групи: довгострокові, середньострокові та короткострокові. До факторів довгострокового впливу віднесені такі, що, по-перше, не залежать від підприємства, але суттєво впливають на його діяльність, а, по-друге, усунення та запобігання їх негативного впливу вимагає значних коштів. Не тільки кошти, але й

Таблиця 1

Класифікація ризик-факторів, що впливають на ефективність функціонування і розвиток малих підприємств

Класифікаційна ознака	Група факторів	Фактори впливу	Спосіб адаптації
1. Тривалість впливу	Довгострокова	Фінансова стійкість; гнучкість виробництва; екологічна загроза; ризик інфляції; неплатежі; законодавча база; банківська, податкова політики; війна; пандемія	Оцінка і аналіз впливу та врахування при ухваленні стратегічних рішень
	Середньострокова	Монополія постачальників сировини; конкурентоспроможність продукції; експортний потенціал; фінансова стійкість; гарантії збуту; екологічна загроза; неплатежі	Оцінка і аналіз впливу та врахування при ухваленні тактичних рішень
	Короткострокова	Матеріально-технічна забезпеченість; внутрішня самостійність прийняття рішень; зміна обсягу виробництва; соціальний фактор; гарантії збуту	Оцінка і аналіз впливу та врахування при ухваленні оперативних рішень
2. Рівень небезпеки	Високий	Фактори зовнішнього і внутрішнього середовища господарювання підприємства, виходячи з його особливостей	Оцінка впливу факторів для прогнозу ймовірних збитків та прибутків
	Середній		
	Низький		
	Безпечний		
3. Рівень ліквідації негативного впливу	Макроекономічний	Нормативно-правове забезпечення; державна політика щодо підтримки малого бізнесу; адміністративні бар'єри при реєстрації та ліквідації малих підприємств при здійсненні підприємницької діяльності; не правові методи конкуренції; війна; пандемія	Аналіз впливу факторів на ефективність виробничо-господарської діяльності та прийняття рішень щодо попередження та усунення їх негативного впливу
	Регіональний	Фінансово-кредитна політика; інфраструктура малого підприємництва; інформаційне забезпечення суб'єктів малого підприємництва; корупція і бюрократія; війна; пандемія	
	Мікроекономічний	Адаптація до змінних умов господарювання; конкурентоспроможність продукції; внутрішні фактори; війна; пандемія	

тривалий час потрібні підприємству для нейтралізації негативного впливу факторів другої групи. До третьої групи належать фактори, негативний вплив яких на результати виробничо-господарської діяльності підприємство може усунути за незначний термін, використовуючи при цьому власні кошти або короткострокові кредити банків.

Зазначена класифікація спрощує процес прогнозування, оскільки в певний момент часу будуть аналізуватися тільки ті фактори, які суттєво впливають на діяльність бізнес-структур протягом періоду, що аналізується. Це сприяє адаптації підприємств до вимог ринку, що постійно змінюються.

Висновки. З метою урахування можливого впливу факторів середовища господарювання на ефективність виробничо-господарської діяльності та розвиток малих підприємств при плануванні її результатів зазначені вище ризик-фактори доцільно розподілити за рівнем небезпеки на групи: 1) високого; 2) середнього; 3) низького; 4) безпечні фактори. Фактори можуть спричиняти різнонаправлений вплив (позитивний або негативний) на діяльність підприємств, в результаті чого вони отримують прибутки або збитки. Саме їх необхідно встановити та оцінити за вказаною класифікацією:

1) фактори ризику високого рівня – їх негативний вплив призводить до найбільших збитків, що неможливо зменшити власними коштами;

2) фактори ризику середнього рівня – їх негативний вплив підприємство може частково зменшити за рахунок власних резервів;

3) фактори ризику низького рівня – їх негативний вплив повністю усувається за рахунок власних коштів;

4) безпечні фактори – позитивно впливають на результати господарювання.

Запропонована класифікація є підставою для розробки методики оцінки та прогнозування ймовірного позитивного та негативного впливів ризик-факторів середовища господарювання на діяльність бізнес-структур. Це поліпшить процес адаптації малих підприємств до змінних умов діяльності, а отже позитивно відіб'ється на її ефективності.

Список використаних джерел:

1. Писарчук О.В., Кайдаш О.В. Сучасні тенденції розвитку підприємницької діяльності харківського регіону. *Причорноморські економічні студії.* 2020. Випуск 49. URL: http://bses.in.ua/journals/2020/49_2020/20.pdf (дата звернення: 07.04.2022).

2. Таукешева Т.Д, Даудова Г.В., Прасол В.М. Механізми стимулювання розвитку підприємницької діяльності. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Том 31 (70). № 4. URL: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_4/31_70_4_2/4.pdf (дата звернення: 07.04.2022).

3. Ідобаєва А.Л. Сутність та ризики в діяльності промислових підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 1. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2021/13.pdf (дата звернення: 07.04.2022).

4. Тиркало Ю. Підприємницькі ризики: причини, наслідки та управління (теоретичні аспекти). *Traektoriâ Nauki = Path of Science*. 2022. Vol. 8. № 1. URL: https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/1121/980.

5. Перит І.О. Сутність і класифікація факторів впливу на підприємницьку діяльність домогосподарств. *Бізнес Інформ*. 2020. № 8. С. 223–230. DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-8-223-230 (дата звернення: 07.04.2022).

6. Воробйова С.І. Ризики, що впливають на функціонування комерційних підприємств під час військового стану в Україні, та сценарії їх мінімізації. *Економічний простір*. 2022. № 180. URL: http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1119/1078 (дата звернення: 07.04.2022).

7. Красота О.В., Кір'єв І.С. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/100.pdf (дата звернення: 07.04.2022).

8. Вишневська В.А., Ніколаєв І.В. Класифікація ризиків промислових підприємств як передумова управління ними. URL: https://mpsesm.org/book/2020/thesis03-907.html (дата звернення: 07.04.2022).

9. Бойченко М.В. Розробка механізму управління професійними ризиками. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10 (172). С. 435–443.

10. 10. Завадяк Р.І ., Кубіній В.В., Веждел В.В., Вамош А.М. Математичні методи факторного аналізу економічних процесів. URL: http://surl.li/dngxf (дата звернення: 10.04.2022).

References:

1. Pysarchuk O.V., Kaidash O.V. (2020) Suchasni tendentsii rozvytku pidpryiemnytskoi diialnosti kharkivskoho rehionu [Modern trends in the development of entrepreneurial activity in the Kharkiv region]. *Prychornomorski ekonomichni studii* [Black Sea Economic Studies], vol. 49. Available at: http://bses.in.ua/journals/2020/49_2020/20.pdf (accessed 07 April 2022).

2. Taukesheva T.D., Daudova H.V., Prasol V.M. (2020) Mekhanizmy stymuliuvannia rozvytku pidpryiemnytskoi diialnosti [Mechanisms of stimulating the development of entrepreneurial activity]. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Seriia: Ekonomika i upravlinnia* [Scholarly notes of TNU named after VI Vernadskyi. Series: Economics and management], vol. 31 (70), no. 4. Available at: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_4/31_70_4_2/4.pdf (accessed 07 April 2022).

3. Idobaieva A.L. (2021) Sutnist ta ryzyky v diialnosti promyslovykh pidpryiemstv [The essence and risks in the activity of industrial enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], no. 1. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2021/13.pdf (accessed 07 April 2022).

4. Yurii Tyrkalo (2022) Pidpryiemnytski ryzyky: prychyny, naslidky ta upravlinnia (teoretychni aspekty) [Business risks: causes, consequences and management (theoretical aspects)]. *Traektoriâ Nauki = Path of Science*. vol. 8, no. 1. Available at: https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/1121/980 (accessed 07 April 2022).

5. Peryt I.O. (2020) Sutnist i klasyfikatsiia faktoriv vplyvu na pidpryiemnytsku diialnist domohospodarstv [The essence and classification of factors influencing the entrepreneurial activity of households]. *Biznes Inform.* [Business Inform], no. 8, pp. 223–230. DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-8-223-230 (accessed 07 April 2022).

6. Vorobiova S.I. (2022) Ryzyky, shcho vplyvaiut na funktsionuvannia komertsiinykh pidryiemstv pid chas viiskovoho stanu v Ukraini, ta stsenarii yikh minimizatsii [Risks affecting the functioning of commercial enterprises during the martial law in Ukraine, and

scenarios for their minimization], *Ekonomichnyi prostir*. [Economic space], no 180, Available at: http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1119/1078 (accessed 07 April 2022).

7. Krasota O.V., Kiriev I.S. (2021) Osoblyvosti rozvytku maloho pidpryiemnytstva v umovakh porushennia makroekonomichnoi stabilnosti [Peculiarities of small business development in the conditions of disruption of macroeconomic stability]. *Efektyvna ekonomika* [Efficient economy], no. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/100.pdf (accessed 07 April 2022).

8. Vyshnevska V.A., Nikolaiev I.V. (2020) Klasyfikatsiia ryzykiv promyslovykh pidpryiemstv yak peredumova upravlinnia nymy [Risk classification of industrial enterprises as a prerequisite for their management]. Available at: https://mpsesm.org/book/2020/thesis03-907.html (accessed 07 April 2022).

9. Boichenko M.V. (2015) Rozrobka mekhanizmu upravlinnia profesiinymy ryzykamy [Development of a mechanism for managing professional risks]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual problems of the economy], no. 10 (172), pp. 435–443.

10. Zavadiak R.I., Kubinii V.V., Vezhdel V.V., Vamosh A.M. Matematychni metody faktornoho analizu ekonomichnykh protsesiv [Mathematical methods of factor analysis of economic processes]. Available at: http://surl.li/dngxf (accessed 10 April 2022).

УДК 334.021 : 331.108
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-24

Сазонова Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1454-5135

Кемова Я.М.
здобувач вищої освіти,
Полтавський державний аграрний університет

Яковлєва К.В.
здобувач вищої освіти,
Полтавський державний аграрний університет

Sazonova Tetiana, Kemova Yana, Yakovleva Karina
Poltava State Agrarian University

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОМАНДОЮ: АСПЕКТ САМООРГАНІЗАЦІЇ

В статті розглянуті методи управління персоналом та особливості їх застосування для ефективного управління командою. Використовуючи методи аналізу, синтезу, спостереження та виокремлення головного, сформовані топ-10 принципів формування та управління командою. Досліджена роль самокерованої мікросистеми, якою являється працівник в ефективній діяльності підприємства. Враховані складові зазначеної мікросистеми: самоорганізація, самомотивація, самодисципліна та самоконтроль. Зроблена спроба довести доцільність застосування командного менеджменту в умовах кризи та війни. Наведені переваги командної роботи для працівників, враховуючи об'єктивні реалії їх функціонування та психоемоційний фон людей в умовах війни. Досліджений аспект самоорганізації працівників, як передумова результативного та ефективного професійного та особистого життя, засобу підвищення рівня резильєнтності в сучасних умовах. Наведені актуальні методи підвищення рівня самоорганізації. Визначена роль офіційного менеджменту в процесі формування та підвищення рівня самоорганізації працівників.

Ключові слова: *команда, командний менеджмент, персонал, самоорганізація, управління командою, резильєнтність, психоемоційний стан.*

METHODS OF TEAM MANAGEMENT: THE ASPECT OF SELF-ORGANIZATION

The article considers the methods of personnel management and features of their application for effective team management. Using the methods of analysis, synthesis, observation and main selection was formed top 10 principles of team formation and management. Among them are: the principle of the leader's responsibility for the results of team work, for team members and its development; the principle of management based on delegation of authority; the principle of shared leadership; the principle of situational leadership; the principle of determining individual team rules; the principle of the predominance people's importance in the team and their interaction over production processes; the principle of quick reaction; the principle of the need to achieve a high level of team members involvement; the principle of the need to achieve a high level of cohesion; the principle of positive atmosphere. The role of a self-managed microsystem, which is an employee in the effective operation of the enterprise, was investigated. The components of this microsystem were taken into account: self-organization, self-motivation, self-discipline and self-control. The necessity of taking into account the psychological states of employees: stress disorders, panic attacks, permanent anxiety (overt and covert), emotional exhaustion, apathetic states, guilt, etc. in modern management of organizations was emphasized. An attempt is made to prove the feasibility of team management in crisis and war. The advantages of teamwork for employees were given. The objective domestic realities of functioning and psycho-emotional background of people in war conditions were taken into account. The aspect of self-organization of employees was investigated. It was considered as a prerequisite for effective and efficient professional and personal life. Self-organization was also described as a means of increasing the level of resistance of employees in modern conditions. The actual methods of increasing the level of self-organization (intensification of all spheres of life, transformation of self-organization into a habit, effective time management, teaching others, self-education and self-development, self-control and self-discipline, self-motivation, management of self-organization components, social activity, culture of thinking) were given. The role of formal management in the process of forming and improving the self-organization level of employees was determined.

Keywords: *team, team management, personnel, self-organization, resilience, psycho-emotional state.*

JEL classification: *M12, M54, M59*

Постановка проблеми. Командний менеджмент набуває все більшої популярності в менеджменті сучасного підприємства та організації. Перехід на засади проєктного управління є вимогою часу та сучасного бізнес-середовища. Цінність отримання заданого результату, у запланований час, враховуючи всі встановлені обмеження в умовах нестабільності середовища та ризиковості його функціонування, на сьогоднішній день є передумовою стабілізації діяльності, підтримки розвитку підприємства. Крім того, проєктний менеджмент передбачає управління командою, а організація праці та управління загалом, шляхом застосування принципів командного менеджменту, на наш погляд, є досить актуальним у сучасних реаліях. Трудові ресурси будь-якого підприємства, організації – це перш за все, люди, які наразі переживають склад-

© Сазонова Т.О., Кемова Я.М., Яковлєва К.В., 2022

ний період, не лише в матеріальному, фізичному плані, але й – у психологічному. Командна робота, за таких умов, може не лише вирішити виробничі завдання, але й відіграти роль прямої та непрямої психологічної підтримки працівників. Разом з тим, необхідно враховувати специфіку формування та управління командою, при цьому брати до уваги обмеженість мотиваційних засобів впливу на сьогоднішній час. Важливим вектором розвитку командного управління є сприяння нарощуванню рівня самоорганізації команди. При цьому необхідно враховувати особливості функціонування та життя під час війни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням командної роботи, способів ефективного їх формування та управління присвячені ряд праць зарубіжних авторів, наприклад: С. Маккрістала, К. Фасселла, Т. Коллінса, Д. Сильвермана [1]; Д. Кеннеді [2]; Г. Хемела, М. Заніні [3]; Ч. Дахігга [4], К. Лайнбека, Л. Хілл, Г. Брандо, Е. Трулав [5] та багатьох інших. Зокрема, сучасні зарубіжні дослідники приділяють увагу питанням ефективного управління командою в умовах змін, посиленню її здатності до адаптації та згуртованості, налагодженню прозорих комунікацій; формуванню та забезпеченню розвитку навичок успішності команди. Всі вони схиляються до того, що сучасному бізнесу необхідно переходити на нову управлінську модель – децентралізованої людиноцентричної організації, що передбачає форму організації робочого процесу, за якою внесок працівників є найвищим та основним акцентом її діяльності.

Щодо вітчизняних дослідників, то серед них можна виділити: Є. Бондаренка [6], Р. Муху [7], Г. Шпортько [8], І. Шавкун [9], О. Хитру [10] та інших. Їх праці загалом присвячені огляду та формуванню теоретико-методологічних підходів до визначення сутності, принципів, специфіки командного менеджменту. Також пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування команд, зокрема через поєднання компетентнісного та рольового підходів при формуванні команди та розподілі обов'язків між її членами тощо.

Внесок науковців та практиків у формування знань та практичних навичок у сфері управління командами неперечісний та вагомий. Але, на наш погляд, в сучасних умовах, в яких опинилася Україна, доцільно дослідити більш детально методи командного управління, із поправкою на стан війни та випливаючих з цього особливостей розвитку та функціонування бізнес-середовища, морально-психологічного стану людей.

Мета статті полягає у дослідженні методів управління сучасними командами, враховуючи особливості функціонування українських підприємств, організацій під час війни та обґрунтування доцільності посилення акценту самоорганізації, як особливості роботи команди.

Виклад основного матеріалу. Методи управління командою базуються на загальних методах управління персоналом в організації (табл. 1).

При цьому методи управління за характером етапів здійснення впливу на персонал команди – це ті методи, які постійно використовують (у чистому вигляді та у комбінації) всі лідери команди, визначаючи тим самим власний стиль керівництва (табл. 2).

При цьому варто враховувати принципи формування та управління командою, які дещо різняться від принципів формування первинних та вторинних колективів. Нами сформовані топ-10 принципів:

Принцип 1. Відповідальність лідера за результати командної роботи, за членів команди та її розвиток.

Принцип 2. Управління на основі делегування повноважень, при цьому право на вибір сфери спеціалізації в команді залишається за її членом, а завданням лідера є підтримка розвитку та поглиблення навичок в обраному працівником напрямку;

Принцип 3. Спільне лідерство – кожен член команди впливає на результат, не лише здійснюючи роботу, але й долучаючись до процесу прийняття рішень на постійній основі.

Принцип 4. Ситуативне лідерство.

Принцип 5. Визначення індивідуальних правил команди, що враховують її специфіку, етап розвитку, зовнішні фактори. Наприклад, правило «smarter»: цілі мають формуватися за принципом «smart» (цілі мають бути specific – конкретними, motivational – мотиваційними, attainable – досяжними, relevant –актуальними, timely – обмеженими в часі) та «smarter» (до попереднього

Таблиця 1

Класифікація методів управління персоналом

Класифікаційна ознака	Види методів
За характером етапів управлінської діяльності	– методи підготовки; – методи ухвалення; – методи організації; – методи контролю над виконанням рішень
За характером етапів здійснення впливу на виконавців	– економічні; – організаційно-розпорядчі; – соціально-психологічні; – правові
За характером впливу на виконавців:	– методи прямого впливу; – методи непрямого впливу
За характером застосування	– загальні; – специфічні
За характером впливу на трудову поведінку людей у сфері спільної праці	– методи стимулювання; – методи переконання; мметоди адміністративного примусу; – методи інформування.

Джерело: сформовано на основі [11, с. 80; 12, с. 114–115]

Таблиця 2

Характеристика змісту методів управління за характером етапів здійснення впливу на персонал

Вид методу	Складові, індикатори	Характеристика
Адміністративні, або адміністративно-правові	формування організаційної структури, затвердження адміністративних норм, нормативів, накази, розпорядження, підбір, розстановка кадрів, розробка положень, посадових інструкцій, стандартів тощо та контроль за їх виконанням	– є прямими методами впливу, спрямованого на будь-якого працівника через примушення його до виконання та застосування у власній трудовій діяльності норм та нормативів; – базуються та орієнтуються на такі мотиви поведінки працівників: самосвідомість, дисциплінованість, усвідомлення, почуття обов'язку
Економічні	планування, матеріальне стимулювання, економічні норми та нормативи, ціноутворення, кредитування, оподаткування, фінансування	– спрямовані на формування економічних інтересів працівників через їх матеріальне стимулювання; – формують матеріальну зацікавленість персоналу; – можуть мати побічний характер менеджерського впливу та складність у розрахунку ефекту від їх використання
Соціально-психологічні	соціальний аналіз, соціальне планування, демократизація управління, гуманізація праці, формування сприятливого морально-психологічного мікроклімату, психологічний вплив на персонал, моральне стимулювання, розвиток, стимулювання ініціативи та креативності	– базуються на використання соціальних механізмів та засобів впливу; – соціальних потребах індивідів, розвитку міжгрупових та міжособистісних відносин тощо

Джерело: сформовано на основі [13, с. 139; 14, с. 54; 15, с. 82; 16, с. 101]

переліку додаємо: enjoyable – надихаючою та цікавою, rewarding –винагороджуючою). Дане правило передбачає вираховування та постійний перегляд, оптимізацію завдань. Ще одним правилом може бути правило «inspire or fire» – надихай або звільняй. Дане правило передбачає наявність в команді не просто професіоналів, а людей, яким цікавий бізнес, в якому вони працюють, проєкт, до якого вони долучені, цілі, які перед ними поставлені – все це відіграє первинну роль у рішенні щодо подальшої присутності в команді певного члена [17].

Принцип 6. Більша важливість людей в команді та їх взаємодія, ніж процеси.

Принцип 7. Швидка реакція важливіша за затверджений план.

Принцип 8. Необхідність досягнення високого рівня залученості членів команди, при цьому необхідно враховувати наступні фактори: спільність цілі, ступінь згуртованості, комунікації, співпраця, визнання [18].

Принцип 9. Необхідність досягнення високого рівня згуртованості: коли команда гармонізує зусилля, об'єднуючи свої сильні сторони, культура високої залученості формується сама по собі. Чим міцніші зв'язки між членами команди, чим активніше вони прагнуть об'єднати власні професійні таланти, то ефективніше функціонує команда.

Принцип 10. Сформована атмосфера в команді має забезпечувати високий рівень самоорганізації її членів та їх професійний, психологічний комфорт.

Отже, очевидним є той факт, що члени команди формують єдиний дієвий механізм по досягненню організаційних цілей, об'єднуючи власні потенціали та зусилля, залишаючись при цьому самокерованими мікросистемами, що охоплюють самоорганізацію, самомотивацію, самодисципліну та самоконтроль. Накладаючись однин на одного, зовнішнє керівництво (з боку лідера) та самокерівництво (з боку кожного члена команди, по відношення до себе) – такий менеджмент завжди дає ефект синергії.

Разом з тим, при управлінні командами в сучасних умовах функціонування бізнес-середовища, необхідно враховувати психологічні стани працівників: стресові розлади, панічні атаки, перманентна тривожність (явна та прихована), емоційне виснаження, апатичні стани, відчуття провини тощо. Допомогти з ними впоратися може, зокрема, командна робота, адже для людини така робота має наступні переваги:

– щира взаємодопомога та взаємоповага членів;

– єдине бачення «необхідного результату» всіма членами команди – це формує визначеність в житті працівників;

– більш швидке виконання спільних завдань, що мотивує на досягнення;

– можливість отримання унікального досвіду в налагоджуванні міжособистісної взаємодії;

– формування вміння поважати чужі думки, ідеї, які не збігаються з власними;

– вміння та навички спільної діяльності, формування згуртованого колективу;

– можливість обміну знаннями та досвідом, що є підвищує не лише професійний рівень працівників команди, але й формує рівень їх впевненості;

– формування навичок вирішення конфліктних ситуацій мирним шляхом, що в т. ч. формує загальний рівень задоволеності від зайнятості.

Загалом, ефективна команда створює для працівника ефект «психологічного дому», в якому її члени можуть не лише досягати організаційних результатів (що в умовах війни не просто забезпечують ефективність функціонування підприємства, але й створюють передумови для наближення перемоги країни у війні), але й підвищувати резильєнтність працівників, почуватися захищеними (принаймні, психологічно), потрібними та орієнтованими.

Враховуючи специфіку сучасного психологічного фону працівників та вимог до ефективного функціонування команд, аспект самоорганізації їх діяльності стає ще більш актуальним. Самоорганізованість ми розглядаємо з позицій вміння організувати себе, власну трудову та особисту діяльність так, щоб не просто реалізувати наявний індивідуальний потенціал, а зробити це

якомога повніше. Серед сукупності методів самоорганізації, виокремимо, найбільш актуальні на наш погляд в сучасних умовах:

1) інтенсифікація всіх сфер життя (планування дня, з визначенням часових лагів на те чи інше завдання, заняття та жорстке дотримання особисто встановлених обмежень);

2) перетворення самоорганізації у звичку (повторення та щоденне використання засобів, методів та інструментів самоорганізації);

3) тайм-менеджмент: план та розпорядок справ на день та тиждень;

4) навчання інших способам та методам самоорганізації;

5) самовиховання та саморозвиток – перманентне самоудосконалення різними способами;

6) управління всіма складовими самоорганізації: самоактуалізацією, самовпровадженням, самопрограмуванням, самореалізацією;

7) формування культури мислення;

8) увага соціальній адаптації (до цінностей, правил, норм, організаційної культури команди);

9) самомотивація;

10) самодисципліна та самоконтроль.

Розвинути у працівників високий рівень самоорганізації – одне з провідних завдань офіційного менеджменту організації. Для виконання даного завдання, на наш погляд є важливим:

– закріплення даної цінності в індивідуальному ціннісному наборі, організаційній культурі підприємства, організації;

– власний приклад офіційного менеджменту;

– мотивація та стимулювання самоорганізації працівників (в сучасних умовах – перевага нематеріальним засобам);

– управління на основі ефективного делегування повноважень;

– підтримка сприятливого морально-психологічного мікроклімату в колективі, команді (взаємодія на принципах соціально-психологічної єдності, формування задоволеності від трудової діяльності, єдності ціннісних орієнтацій);

– підвищення рівня комунікаційних зв'язків (надання повної, достовірної, своєчасної інформації, прозорість комунікацій, заохочення взаємодії);

– підготовка працівників до змін та ефективне управління ними;

– запобігання, пом'якшення конфліктних ситуацій (підвищення конфліктологічної грамотності працівників всіх ланок, застосування та формування взаємодії на принципі лояльності);

– заохочення та підтримка високого рівня соціальної активності (мотивація динамізму, проактивності, креативності та мотивації до самовираження).

Висновки. Отже, командний стиль роботи персоналу є ще більш актуальним в сучасних умовах. Він створює можливості не просто для ефективного досягнення організаційних цілей, але й для професійного розвитку працівників, їх психологічної підтримки. Разом з тим, не можливо одномоментно перейти на командний менеджмент, адже, йому характерні особливості; він вимагає створення умов для ефективного впровадження. Самоорганізація працівників – необхідна передумова не лише результативної роботи команди, але й успішності окремого працівника в професійній та особистісній сферах. Зростання рівня самоорганізованості залежить не лише від індивіда, але й від його керівництва та використовуваних методів менеджменту персоналу.

Дотримання підприємствами, організаціями принципів формування та управління командами, рівня самоорганізованості працівників, з врахуванням поведінкових аспектів, створює можливості більш результативного функціонування в кризовий період та сприяння зростанню рівня резильєнтності персоналу.

Список використаних джерел:

1. Маккрістал С., Фасселл К., Коллінс Т., Сильверман Д. Команда команд. Київ : Моноліт-Bizz. 2018. 416 с.

2. Кеннеді Д. Безжальний менеджмент та ефективність людських ресурсів. Харків : Фабула, 2019. 304 с.

3. Хемел Г., Заніні М. Людинократія. Створення компаній, в яких люди – понад усе. Київ : Лабораторія, 2021. 336 с.

4. Duhigg C. What Google Learned From Its Quest to Build the Perfect Team. New research reveals surprising truths about why some work groups thrive and others falter. *The New York Times Magazine.* 2016. URL: https://www.nytimes.com/2016/02/28/magazine/what-google-learned-from-its-quest-to-build-the-perfect-team.html (дата звернення: 28.10.2022).

5. Лайнбек К., Хілл Л., Брандо Г., Трулав Е. Командна робота. Як впровадити зміни в компанії, щоб вас підтримали. Київ : Наш формат, 2019, 328 с.

6. Бондаренко Е. Успешный руководитель. 50 проверенных инструментов на каждый день. Днепр : Баланс Бизнес Букс, 2020. 248 с.

7. Муха Р.А. Команда, її сутність та особливості розвитку. *Ефективна економіка.* 2015. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4253 (дата звернення: 28.10.2022).

8. Шпортько Г.Ю., Карабаш А. Г. Дослідження формування ефективної управлінської команди. *Економіка та суспільство.* 2021. Вип. 25. URL: https://www.economyandsociety.in.ua (дата звернення: 28.10.2022).

9. Шавкун І.Г. Командний менеджмент: аксіологічний вимір. *Гуманітарний вісник ЗДІА.* 2010. Вип. 42. С. 218–226.

10. Хитра О.В.,Атаманюк Р.І. Компетентнісно-рольовий підхід до формування робочих команд. URL: http://elar.khmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5168/1/Khytra_Atamanyuk.PDF (дата звернення: 28.10.2022).

11. Данюк В.М., Петюх В.М., Цимбалюк С.О. Менеджмент персоналу: навч. посіб. Вид. 2-ге, без змін. Київ : КНЕУ, 2006. 398 с.

12. Голубка О.Я., Дідович Ю.О., Копусяк Я.Ф. Аналіз методів управління персоналом. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. Випуск 5–1 (05). С. 113–117.

13. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2016. 496 с.

14. Ткаченко А.М., Морщенко Т.С. Стратегічні напрямки удосконалення управління персоналом : монографія. Запоріжжя : Вид-во Запорізької державної інженерної академії, 2018. 234 с.

15. Новікова М.М., Мажник Л.О. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : монографія. Харків: Хар. нац. акад. міськ. госп-ва, 2012. 261 с.

16. Ващенко Н.В. Адаптація принципів та методів управління персоналом у процесі управління підприємством. *Економічний часопис XXI.* 2014. № 1–2(1). С. 98–101.

17. Ливч Д. Як створити ефективну команду. URL: https://buduysvoe.com/publications/yak-stvoryty-efektyvnu-komandu (дата звернення: 29.10.2022).

18. Hickman A. The 5 Tactics of Teamwork: A Blueprint for Team Management. URL: https://www.gallup.com/workplace/275387/tactics-teamwork-blueprint-team-management.aspx (дата звернення: 29.10.2022).

References:

1. Makkristal S., Fassell K., Kollins T., Sylverman D. (2018) Komanda komand [Team of teams]. Kyiv: Monolith-Bizz, 416 p. (in Ukrainian)

2. Kennedi D. (2019) *Bezzhalnyi menedzhment ta efektyvnist liudskykh resursiv* [Ruthless management and efficiency of human resources]. Kharkiv: Fabula, 304p. (in Ukrainian)

3. Khemel H., Zanini M. (2021) *Liudynokratiia. Stvorennia kompanii, v yakykh liudy – ponad use* [Humanocracy. Creation of companies where people are above all]. Kyiv: Laboratory, 336 p. (in Ukrainian)

4. Duhigg C. (2016) What Google Learned From Its Quest to Build the Perfect Team. New research reveals surprising truths about why some work groups thrive and others falter. *The New York Times Magazine.* Available at: https://www.nytimes.com/2016/02/28/magazine/what-google-learned-from-its-quest-to-build-the-perfect-team.html (accessed 28 October 2022).

5. Lainbek K., Khill L., Brando H., Trulav E. (2019) *Komandna robota. Yak vprovadyty zminy v kompanii, shchob vas pidtrymaly* [Teamwork. How to implement changes in the company to be supported]. Kyiv: Our format, 328p. (in Ukrainian)

6. Bondarenko E. (2020) *Uspeshniy rukovodytel. 50 proverennikh ynstrumentov na kazhdiy den* [The Successful Leader. 50 proven tools for every day]. Dnieper: Balance Business Books, 348p. (in Ukrainian)

7. Mukha R.A. (2015) Komanda, yii sutnist ta osoblyvosti rozvytku [Team, its essence and features of development]. *Efektyvna ekonomika,* no. 8. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4253 (accessed 28 October 2022).

8. Shportko H.Yu., Karabash A.H. (2021) Doslidzhennia formuvannia efektyvnoï upravlinskoï komandy [Study of the formation of an effective management team]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 25. Available at: https://www.economyandsociety.in.ua (accessed 28 October 2022).

9. Shavkun I.H. (2010) Komandnyi menedzhment: aksiolohichnyi vymir [Team management: axiological dimension]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA,* vol. 42, pp. 218–226.

10. Khytra O.V., Atamaniuk R.I. Kompetentnisno-rolovyi pidkhid do formuvannia robochykh komand [Competence-role approach to the formation of working teams]. Available at: http://elar.khmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5168/1/Khytra_Atamanyuk.PDF (accessed 28 October 2022).

11. Daniuk V.M., Petiukh V.M., Tsymbaliuk S.O. (2006) Menedzhment personal [Personnel management]. Kyiv: KNEU, 398 p. (in Ukrainian)

12. Holubka O.Ya., Didovych Yu.O., Kopusiak Ya.F. (2016) Analiz metodiv upravlinnia personalom [Analysis of personnel management methods]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii,* vol. 5–1 (05), pp. 113–117.

13. Raievnieva O.V. (2016) *Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Enterprise development management: methodology, mechanisms, models]. Kharkiv: INJEC, 396p. (in Ukrainian)

14. Tkachenko A.M., Morshchenko T.S. (2018) *Stratehichni napriamky udoskonalennia upravlinnia personalom* [Strategic directions of improvement of personnel management]. Zaporizhzhya: Publishing house of Zaporizhzhya State Engineering Academy, 324 p. (in Ukrainian).

15. Novikova M.M., Mazhnyk L.O. (2012) *Tekhnolohiia upravlinnia personalom: teoretychni ta metodychni aspekty* [Techno-logy of personnel management: theoretical and methodological aspects]. Kharkiv: Kharkiv National Academy of Municipal Economy, 361 p. (in Ukrainian)

16. Vashchenko N.V. (2014) Adaptatsiia pryntsypiv ta metodiv upravlinnia personalom u protsesi upravlinnia pidpryiemstvom [Adaptation of principles and methods of personnel management in the process of enterprise management]. *Ekonomichnyi chasopys KhKhI,* vol. 1–2 (1). pp. 98–101.

17. Lyvch D. Yak stvoryty efektyvnu komandu [How to create an effective team]. Available at: https://buduysvoe.com/publications/yak-stvoryty-efektyvnu-komandu (accessed 29 October 2022).

18. Hickman A. The 5 Tactics of Teamwork: A Blueprint for Team Management. Available at: https://www.gallup.com/workplace/275387/tactics-teamwork-blueprint-team-management.aspx (accessed 29 October 2022).

УДК 33.658.5
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-25

Семенча І.Є.
доктор економічних наук, професор,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8736-3992

Гордієнко С.О.
магістрант,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Semencha Ilona, Hordiienko Sviatoslav
Oles Honchar Dnipro National University

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ З УРАХУАННЯМ УМОВ ВОЄННОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті досліджується, як зміни, що спричинені війною в Україні 2022 р., вплинули на формування стратегій розвитку бізнесу. Запропоновано метод звужування фокусу при побудові аналізу: економічний аналіз основних показників загального стану економіки країни, показників, що характеризують зміни окремої галузі. Визначено, що в стані воєнної економіки відбулася часткова релокація бізнесу, масовий рух трудових ресурсів, руйнування на окупованих територіях. Встановлено, що найбільш постраждалим став мікро- та малий бізнес, стійкість показали промислові підприємства. Проведено аналіз галузі машинобудування, адже вона охоплює великі промислові підприємства, є однією з капіталоутворюючих для стратегічного розвитку на найближчий період. Запропоновано коригувати стратегії в бік активного типу концентрованого зростання для підприємств, що працюють на значну потужність, або антикризову стратегію чи стратегію стабілізації для тих, які зазнали значних або руйнівних втрат різного характеру. При цьому рекомендовано займатись постійним моніторингом власних та макроекономічних ризиків, також постійним аналізом всіх ресурсів підприємства.

Ключові слова: *бізнес-стратегія, воєнна економіка, етапи формування, економічний аналіз, зовнішнє середовище, особливості, машинобудування, розвиток.*

FORMULATION OF A BUSINESS STRATEGY TAKING INTO ACCOUNT THE CONDITIONS OF THE MILITARY ECONOMY OF UKRAINE

The article examines how the changes caused by the war in Ukraine in 2022 influenced the formation of business development strategies. In the course of the study, it was determined that changes in the external environment primarily affect the adjustment of the company's development strategies, therefore, such an analysis is the first and mandatory stage that must be done by the management of enterprises in order to implement this task. It is proposed to use the method of narrowing the focus when constructing the analysis. Therefore, it is necessary to first make an economic analysis of the main indicators of the general state of the country's economy, then indicators characterizing changes in a separate industry. During the study of the issue, it was determined that in the period from February 2022 in Ukraine, in the state of war economy, there was a partial relocation of business, a mass movement of labor resources, and the destruction of business in the occupied territories. It was established that micro- and small businesses were the most affected, and large industrial enterprises showed the greatest resilience. The state has also responded to the situation by introducing a number of solutions, but as noted, state solutions need more comprehensiveness and constant adjustment. The economic analysis of the industry is carried out on the example of the machine-building industry, since it includes large industrial enterprises that suffered the most economic losses and destruction in this period, and is one of the capital generators for the strategic development of Ukraine's economy in the near future. The analysis showed that a large share of enterprises was evacuated to safer places, and the industry is supported by the state. Therefore, from the point of view of revising the development strategy for such enterprises, it is necessary to understand that the influence of the external environment in wartime is significant, constantly changing, carries significant risks, the state does not have time to quickly respond to changes and adjust already made decisions. It was suggested that such enterprises adjust their strategies towards an active type of concentrated growth for enterprises operating at significant capacity, or an anti-crisis strategy or a stabilization strategy for those enterprises that have experienced significant or devastating losses of various nature. At the same time, such enterprises are recommended to engage in constant monitoring of their own and macroeconomic risks, as well as constant analysis of all enterprise resources.

Keywords: *business strategy, military economy, stages of formation, economic analysis, external environment, features, engineering industry, development.*

JEL classification: *E66, M10, O21*

Постановка проблеми. На даний момент в Україні існує значна макроекономічна нестабільність. Вона викликана початком повномасштабних бойових дій і втратою контролю над частиною території країни.

В подібних умовах функціонування ринку для окремого підприємства (бізнесу) стає важливою адаптація до негативного впливу зовнішнього середовища усієї структури і діяльності разом. Найефективніше така адаптація забезпечується через стратегічне планування та управління організаційною системою з використанням аналізу. На цій основі будується прийняття стратегічних рішень з найважливіших напрямів функціонування та розвитку підприємства.

© Семенча І.Є., Гордієнко С.О., 2022

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені досить широко досліджують проблематику розроблення стратегії підприємства в умовах макроекономічної нестабільності. Зокрема, слід відзначити праці: Брінь П.В., Бойко Є., Брюховецької М.Є., Баланович А.М., Бобівський В.А., Васильєва Т.С., Василиги С.М., Войтович Д.С., Гудзь О.І., Голтвянської Ю.В., Горященко Ю.Г., Гаврилко Т.О., Годун В.О., Гура О.Л., Діденко Є.О., Жихарєва В.В., Жукова В.В., Коненко В.В., Кушнір Н.Б., Лабунського Д.О., Лазоренко Л.В., Мирошниченко Ю.В., Мельник Т.О., Михайленко О.В., Недобой М.Б., Новак Є.Е., Нянчур Б.С., Падерін І.Д., Погребняк А.Ю., Рихліцького В.І., Савельєва Т.М., Соколова Д.В., Халіна В.Ю., Юхименко Є.Л., інших [1–18]. Автори розглядали різні підходи до визначення різновидів стратегій, зокрема стратегій розвитку підприємств. Також було визначено етапи розробки, принципи формування та місце стратегій розвитку в ієрархії стратегій, наприклад у [1, с. 80; 7, с. 425; 19, с. 165; 20, с. 68–69; 21, с. 123]. Але, треба акцентувати увагу, що із різкою зміною зовнішніх умов для бізнесу, що спричинила активна фаза бойових дій в Україні з лютого 2022 року, розгляд питання про формування бізнес-стратегій суттєво змінився та потребує додаткового аналізу та усвідомлення.

Постановка проблеми. Метою статті стало необхідність розглянути формування стратегії розвитку бізнесу в Україні 2022 року, враховуючи стан воєнної економіки та її особливості.

Виклад основного матеріалу. Із різкою зміною ситуації в країні 24 лютого 2022 року стало зрозуміло, що вся економіка країни різко та вимушено переходить у новий для себе стан – стан воєнної економіки. Звісно, у такій ситуації кожний бізнес починає терміново переглядати свої плани, перш за все основні – це стратегії з метою їх корегування або кардинального перегляду. І першим таким етапом, і тут ми поділяємо думку [20, с. 68–69; 21, с. 123], повинно стати вивчення стану зовнішнього середовища та ступеня його впливу на діяльність самого підприємства.

Отже, пропонуємо аналіз умов зовнішнього середовища, що піддалися змінам, розглядати методом звужування фокусу у такій послідовності (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, аналіз зовнішнього середовища доцільно проводити у два етапи. Спочатку коротко проаналізуємо, як змінилась економіка України під час війни у 2022 році.

Згідно даних Національного банку України [17], за час війни економіка України втратила 50% «невиробленого» ВВП. Тобто кожен тиждень коштує економіці України понад 50 млрд грн. І це без підрахунку втрат від руйнувань.

Оцінка МВФ про втрати від військового вторгнення – 35% ВВП [17].

Чимало підприємств опинилися в районах активних бойових дій і змушені були евакуюватися в більш безпечні регіони або припинити роботу. Однак навіть ті бізнеси, які відносно далеко від обстрілів, потерпають через проблеми з логістикою та нестачу сировини.

За даними ООН [17], станом на осінь 2022 р. Україну покинули близько 10 мільйонів громадян. Близько 40% з них люди працездатного віку. Майже всі з них жінки.

Велика частина чоловіків працездатного віку була мобілізована, частина виїхала у безпечніші регіони. Тому бізнес, який не міг переїхати, відчував та відчуває зараз нестачу працівників.

Доволі велика частка підприємств, що припинили діяльність порівняно з довоєнним періодом (рис. 2).

З рис. 2 видно, що найбільш постраждалими стали підприємства міро-бізнесу, які є набільш чутливими до змін навколишнього макроекономічного середовища. Інші – зокрема середні і великі, здебільшого, майже повністю відновили свою діяльність до серпня, що може пояснюватися наявністю в них значного обсягу оборотних коштів і субсидій від держави. Але, оскільки на малі і мікро-підприємства приходиться велика доля ВВП і зайнятості населення, то таку ситуацію важко назвати позитивною.

Держава відреагувала на відповідну ситуацію низкою рішень [24]:

1) фізичні особи-підприємці I та II груп звільнятимуться від сплати державного мита на період дії воєнного стану та протягом року після його закінчення;

2) підприємства та фізичні особи-підприємці III групи будуть звільнені від сплати ЄСВ за працівників, які були призвані до лав Збройних Сил, інших збройних формувань (у тому числі територіальної оборони). Збір сплачуватиметься за рахунок держави;

3) відстрочується сплата податків для всіх підприємств, які не в змозі їх сплатити;

4) відтерміновується впровадження РРО (реєстратори розрахункових операцій) для всіх фізичних осіб-підприємців;

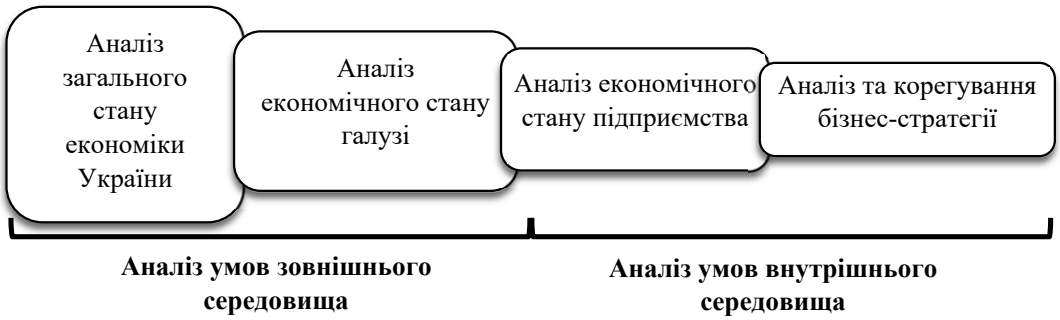

Рис 1. Логічна схема економічного аналізу умов середовища підприємства у 2022 році, що пропонується у дослідженні

Джерело: авторська розробка

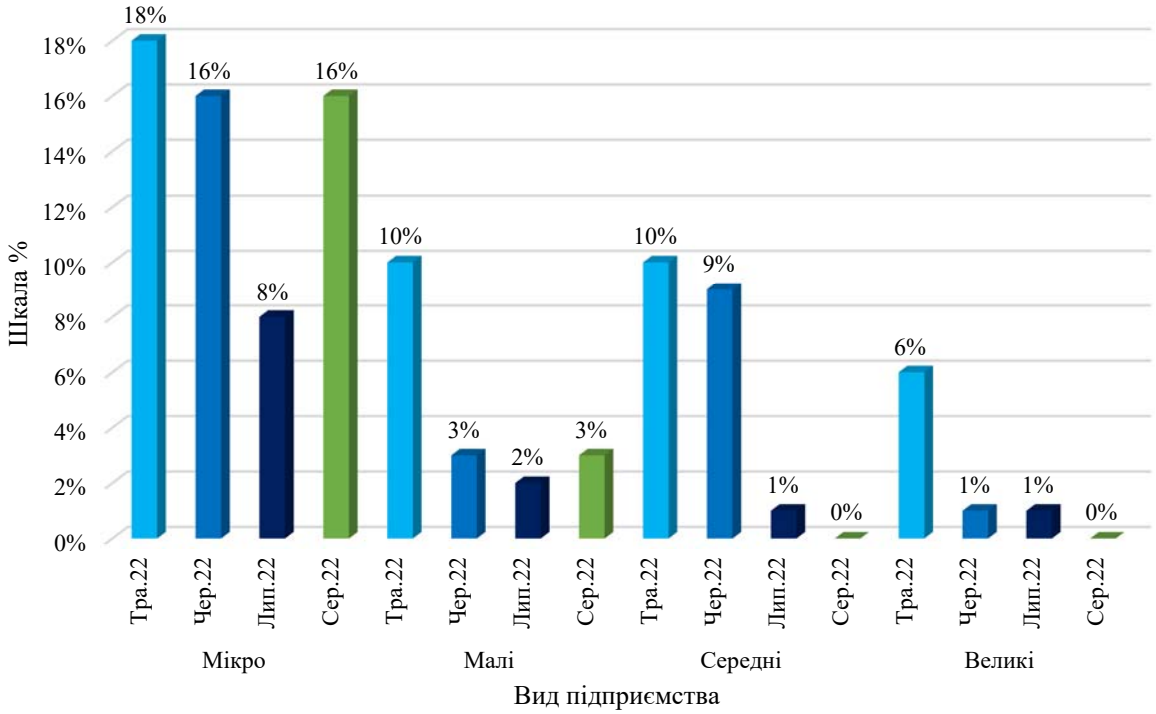

Рис. 2. Частка підприємств, що припинили діяльність порівняно з довоєнним періодом

Джерело: [22, с. 28]

5) усі заходи ринкового та споживчого нагляду з усіх питань, крім цінового регулювання та контролю за цінами, будуть скасовані. Також для бізнесу вже встановлено мораторій на всі види перевірок.

Крім того, за даними [25]: законопроект № 2352 дозволяє утримувати зарплату мобілізованим працівникам; законопроект № 5161 дозволяє укладати трудові договори, які не гарантують постійне надання роботи; законопроект № 5371 скасування КЗпП для малих та середніх підприємств (для менше ніж 250 осіб).

Найактуальнішими способами підтримки великого бізнесу, які можна відмітити, стали запроваджені податкові пільги. Серед ділових пропозицій запропоновано скасування переліку критично важливого імпорту як суттєвої перешкоди для розрахунків із постачальниками та покупцями, сприяння зростання імпорту та експорту, матеріально-технічне забезпечення та спрощення процедур митного контролю. Оскільки для експортно-орієнтованих підприємств відновлення відшкодування ПДВ при експорті є запорукою їх подальшої ефективної роботи.

Як бачимо з рис. 3, такі заходи дещо допомогли стабілізувати ситуацію. В цілому відбулося пожвавлення економічної діяльності і доля непрацюючих підприємств значно знизилася. Водночас знизилася частка підприємств, які працюють на повну потужність, що пояснюється зниженням внутрішнього попиту і розривом економічних зв'язків.

За даними опитування ЕВА, лише 17% компаній працюють на повну потужність, а кожна третя не працює. Третина підприємців планують поновити свою діяльність. Опитування інших організацій показали приблизно такі самі результати [24].

Також на сьогоднішній день можна констатувати, що після початку війни було прийнято низку законів та підзаконних актів, спрямованих на підтримання підприємництва в Україні [26–32], наприклад, Але, не зважаючи на це, руйнівні чинники зберігаються, і прийняті рішення вже застарівають і вже не відповідають сучасним вимогам, що постійно змінюються в бік погіршення. Отже, сьогодні існує потреба у новій державній стратегії підтримки підприємництва в Україні. Без цього, а також без чіткої та системної реалізації вже існуючих законодавчих рішень відновлення та розвиток підприємництва буде дуже повільним та неефективним.

Держава постійно просить підприємства на більш безпечних територіях продовжувати роботу. Також були знижені податки, дозволено сплачувати 2% з обороту замість 20% ПДВ. Підприємства першої та другої груп сплачують ЄСВ добровільно.

Отже, економічний стану країни в цілому дуже нестабільний, потребує оперативного реагування на зміни, а також формування загальної стратегії розвитку підприємництва з врахуванням реальних умов можливостей ведення бізнесу.

Другим етапом аналізу для роботи над стратегіями розвитку бізнесу повинно стати проведення економічного аналізу галузі. Співзасновник Центру економічного відновлення Андрій Длігач вважає, що в першу чергу держава має допомагати виробникам продуктів харчування та ліків, аптек, фермерів (особливо під час збору врожаю), а також легкій промисловості і товарів народного споживання [17]. Наша думка стосовно галузей, що найбільш здатними підтримати економічний стан і свій, і загальний в країні – це будуть галузі великого промислового виробництва. І динаміка, що ми розглядали на рис. 2, це підтвердила.

Вважаємо, що машинобудування може стати однією з таких перспективних галузей, в яку можна вкладати інвестиції та формувати потужний економічний базис

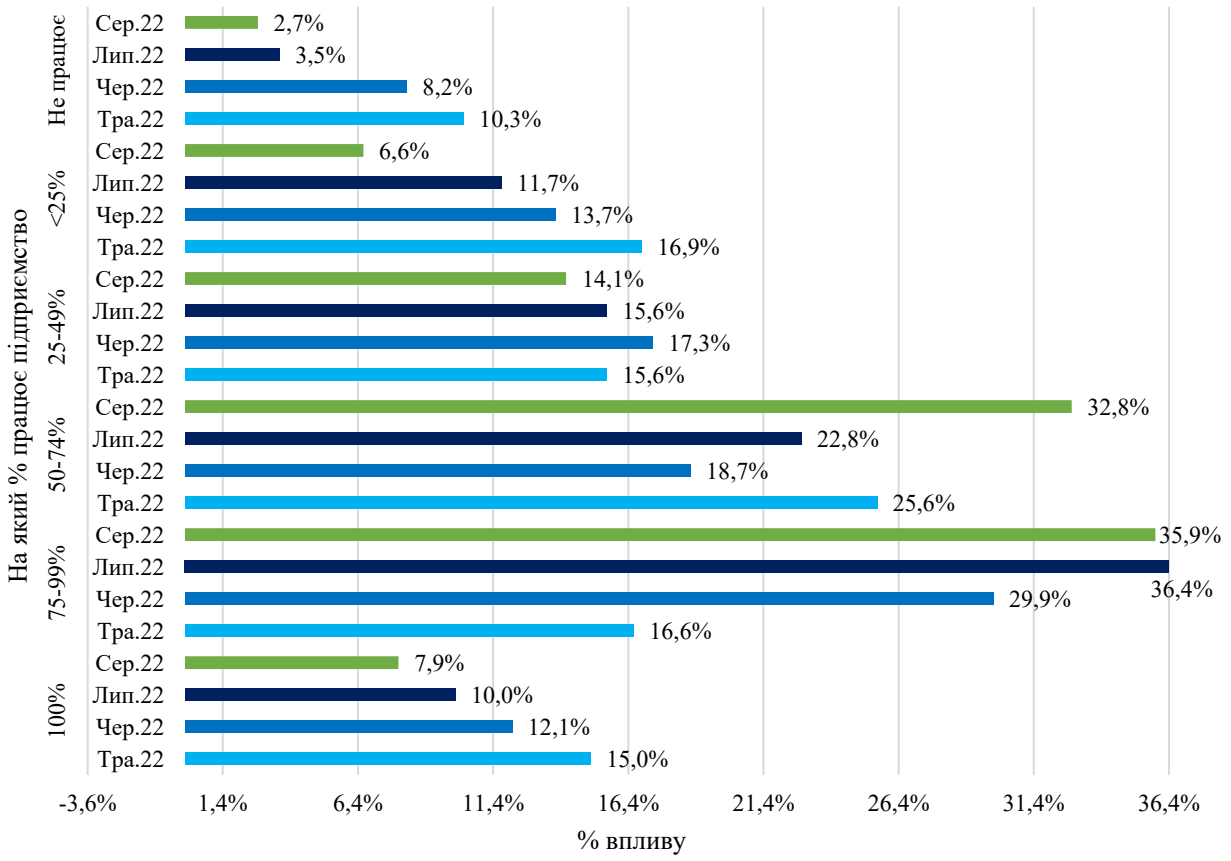

Рис. 3. Динаміка впливу війни 2022 р. на роботу підприємств

Джерело: [22, с. 28]

країни у майбутньому. Отже, розглянемо економічний стан машинобудування на зараз. Частка потужності, на яку працюють підприємства різних галузей економіки України у 2022 році, подана на рис. 4.

Машинобудування є однією із галузей, що найбільше постраждали від війни через її стратегічне значення для функціонування економіки і армії. Через майже постійну загрозу обстрілів і розрив багатьох економічних зв'язків, доля підприємств цієї галузі, що повністю відновили роботу дуже мала – 2%, однак є галузі із меншим показником. Доля підприємств, що працюють більш ніж на половину, – 33%. Серед інших галузей це також один з найгірших показників.

Близько 700 підприємств евакуювалися на захід країни і у більш безпечні місця. Для такої галузі це малий показник. Розділяємо думку, що програму релокації потрібно вдосконалити і зважаючи на те, що це достатньо складний процес – велику роль у цьому має відігравати держава. Загалом ситуація у машинобудуванні важка і потребує допомоги з боку держави і міжнародних фондів.

Є підтримка галузі з боку держави. В серпні 2022 року стартувала нова програма Кабінету Міністрів України з підтримки промисловості машинобудування України через її участь в електронних торгах. Програма буде реалізована за допомогою інструменту локалізації і передбачає наявність вимог про походження продукції в системі «Prozorro». Її мета полягає у розвитку галузі машинобудування через створення додаткового попиту на цю продукцію.

Для цього уряд ухвалив систему підтвердження частки вітчизняної продукції за таким алгоритмом [33]:

– розрахунок виробником собівартості товару – окремо для українських та імпортних компонентів та розрахунок локалізації за спеціальною формулою;

– подання цих результатів до Міністерства економіки із заявою про включення до переліку товарів, які відповідають ступеню локалізації;

– міністерство автоматично перевіряє арифметичну правильність наданих розрахунків і вносить товар до реєстру;

– після цих процедур виробник допускається до участі у публічних закупівлях;

– для виключення можливості маніпуляції даними, після перемоги на аукціонні постачальник продукції повинен подати розрахунок замовнику щодо рівня локалізації на поставлений товар чи його партію.

Ці вимоги розповсюджуються на основні товарні групи машинобудування, окрім продукції з країн, у яких з Україною є угода про вільну торгівлю.

Отже, в результаті аналізу побачили, що у машинобудування є всі можливості до покращення відтворення, до розробки нових стратегій розвитку машинобудівних підприємств, тільки з опорою на допомогу держави та міжнародних зацікавлених підприємницьких структур або фондів.

Висновок. Проведений економічний аналіз стану зовнішнього середовища в сучасних умовах воєнної економіки України дає змогу виділити специфічні особливості даного періоду, що впливатимуть на

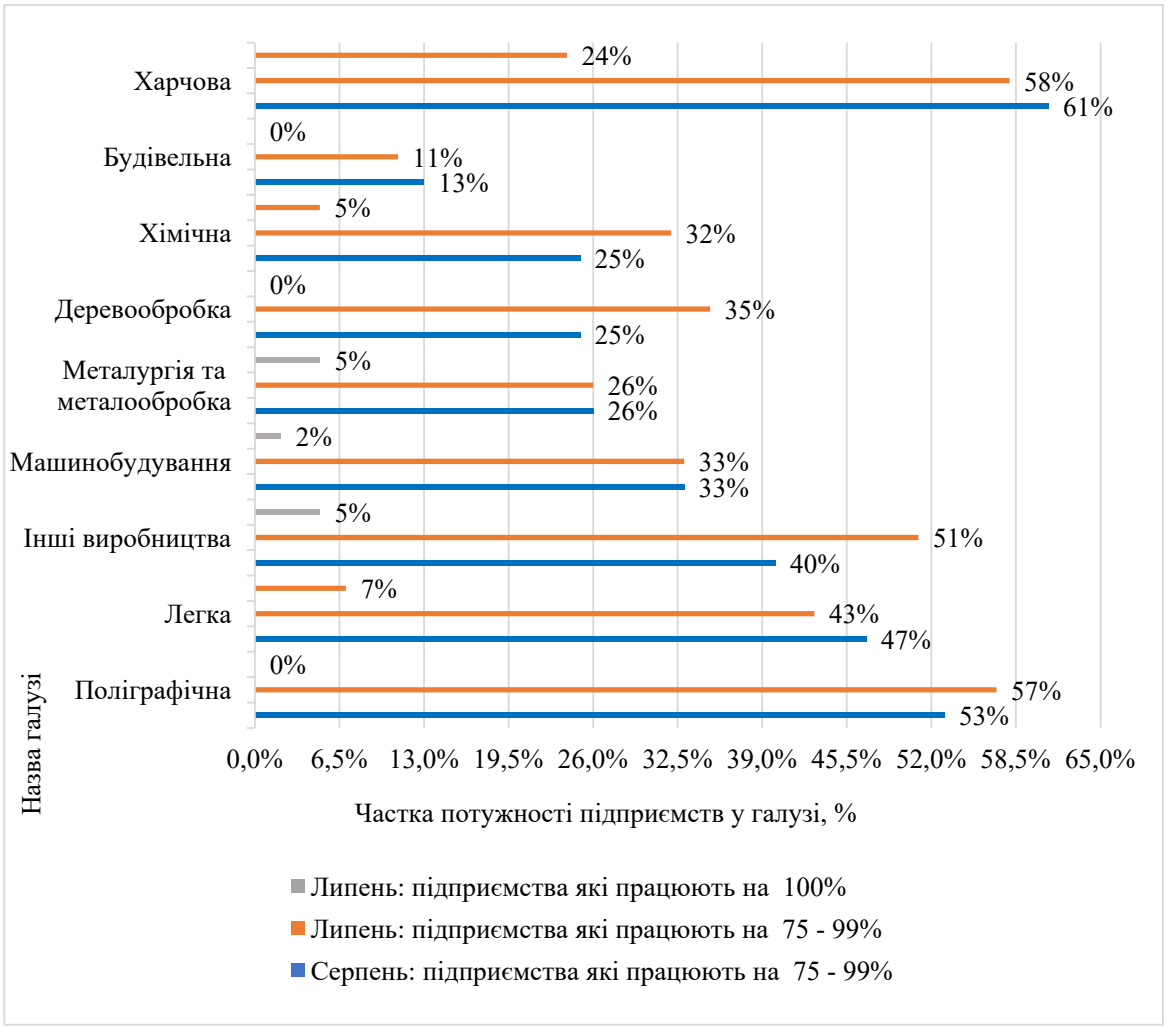

Рис. 4. Частка потужності, на яку працюють підприємства різних галузей економіки України у 2022 році, %

Джерело: складено авторами за [22, с. 27; 23, с. 29]

формування бізнес-стратегій розвитку підприємств: загальнодержавна політика – потребує постійного оперативного корегування рішень уряду з метою покращення організаційної координації та підтримки загальних фінансових важелів регулювання ведення бізнесу, а також найскорішої розробки та затвердження комплексної стратегії відтворення бізнесу в Україні під час та відразу після завершення війни (на найближчі 3 роки), комплексне вирішення релокаційних питань; законодавче поле – потребує постійного прийняття правок до законів з питань ведення бізнесу, податкового регулювання та бюджетування; політика в сфері машинобудівної промисловості – антикризові комплексні дії по забезпеченню виробництв можливостями до відтворення або збільшення виробничих потужностей; сфера стратегічного управління підприємства – фактори, які впливають на коригування стратегії розвитку підприємств, вказують на те, що потрібно обирати активний тип стратегії розвитку чи концентрованого зростання (для діючих підприємств), чи антикризову стратегію або стратегію стабілізації (для підприємств, що зазнали втрат) з постійним моніторингом власних і макроекономічних ризиків та аналізом ресурсної бази.

Список використаних джерел:

1. Баланович А.М. Теоретико-методичні засади формування стратегій розвитку підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2019. Вип. 8. Ч. 2. С. 77–79.

2. Брінь П.В., Голтвянська Ю.В. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. *Підприємництво та інновації.* 2021. Вип. 21. С. 31–33.

3. Василига С.М. Особливості формування стратегій розвитку для малих підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 975. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7611 (дата звернення: 16.10.2022).

4. Гудзь О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 346–348.

5. Гура О.Л., Бобівський В.А. Стратегія розвитку підприємств України. *Економіка та держава.* 2020. № 5. С. 175–181.

6. Діденко Є.О., Нянчур Б.С. Бізнес планування та його роль у стратегічному управлінні підприємством. *Економічна наука.* 2016. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2016/19.pdf (дата звернення: 16.10.2022).

7. Жихарєва В.В., Савельєва Т.М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. *Економіка і суспільство.* 2017. Вип. 9. С. 423–427.

8. Жуков В.В. Сутність та особливості формування процесу бізнес-планування. *Причорноморські економічні студії.* 2018. № 26 С. 149–153.

9. Кушнір Н.Б., Войтович Д.С. Особливості антикризового управління та економічної діагностики підприємства в сучасних умовах. *Ефективна економіка.* 2016. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4954 (дата звернення: 15.10.2022).

10. Коненко В.В., Соколов Д.В. Стратегічне планування функціонування та розвитку підприємств. *Ефективна економіка.* 2021. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/76.pdf (дата звернення:16.10.2022).

11. Лазоренко Л.В. Роль стратегії в діяльності організації. URL: https://dut.edu.ua/uploads/p_1010_91164696.pdf (дата звернення: 16.10.2022).

12. Мирошниченко Ю.В. Макроекономічна нестабільність та її наслідки для економіки України. *Економічнй аналіз*. 2016. № 1. С.83–88.

13. Мельник Т.О. Аналіз стратегій розвитку малого підприємництва в Україні. *Економічна думка*. 2015. № 1. С. 106–111.

14. Михайленко О.В., Годун В.О., Юхименко Є.Л. Розробка бізнес-плану підприємства. *Економічні науки*. 2021 № 6. URL: https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-6-94-43 (дата звернення: 16.10.2022).

15. Погребняк А.Ю. Механізм антикризового управління на підприємствах машинобудування : дис. ... канд. економ. наук. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Київ, 2016. 234 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/15402/1/Pogrebnyak_diss.pdf (дата звернення: 16.10.2022).

16. Падерін І.Д., Горященко Ю.Г., Новак Є.Е. Стратегічне управління на підприємствах малого та середнього бізнесу. *Економічний вісник Донбасу.* 2017. № 2(48). С. 163–167.

17. Рихліцький В.І. Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства / Українська правда : офіційний веб-сайт. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/ (дата звернення: 16.10.2022).

18. Халіна В.Ю., Васильєва Т.С. Теоретичні аспекти формування клієнтоорієнтованої стратегії розвитку підприємства. *Ефективна економіка.* 2019. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/49.pdf (дата звернення: 15.10.2022).

19. Шастун С.В. Сутність та особливості стратегії розвитку підприємств. *Науковий вісних Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2017. Вип. 24. Ч. 1. С. 161–165.

20. Маслак О.О., Огерчук Ю.В., Маслак Т.О. Особливості вибору стратегії розвитку вітчизняних підприємств на основі аналізу стратегічних альтернатив. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2021. № 2 (6). С. 65–71.

21. Олійник Л.В., Кузнєцова А.П. Методологічні засади формування стратегії розвитку підприємства. *Економіка і організація управління*. 2018. № 3 (31). С. 118–126.

22. Кузяків О., Ангел Є., Гулік А., Федець І. Нове щомісячне опитування підприємств. *Український бізнес під час війни*. 2022. Вип. 4. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2022/TFD/Звіт_митниця_№4.pdf (дата звернення: 15.10.2022).

23. Кузяків О., Ангел Є., Гулік А., Федець І. Нове щомісячне опитування підприємств. *Український бізнес під час війни*. 2022. Вип. 3. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2022/TFD/Звіт_опитування_номер_3.pdf (дата звернення: 15.10.2022).

24. Державна підтримка бізнесу під час війни: що треба знати / ЕВА : веб-сайт. URL: https://eba.com.ua/derzhavna-pidtrymka-biznesu-pid-chas-vijny-shho-treba-znaty/ (дата звернення: 16.10.2022).

25. Фінансово-економічна політика України під час війни – 2022 / Соціальний рух : веб-сайт. URL: https://rev.org.ua/finansovo-ekonomichna-politika-ukra%D1%97ni-pid-chas-vijni/

26. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану: Закон України від 15 березня 2022 р. № 2136-IX / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text (дата звернення: 22.10.2022).

27. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо запровадження диференційованої рентної плати за видобування газу природного: Закон України від 15 березня 2022 р. № 2139-IX / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2139-20#Text (дата звернення: 22.10.2022).

28. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо перегляду окремих пільг з оподаткування: Закон України від 21 червня 2022 р. № 2325-I / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2325-20#Text (дата звернення: 22.10.2022).

29. Постанова Верховної Ради України Про утворення Тимчасової спеціальної комісії Верховної Ради України з питань захисту прав інвесторів: Закон України від 6 жовтня 2022 р. № 2424-IX / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2637-20#Text (дата звернення: 22.10.2022).

30. Про внесення змін до Прикінцевих та перехідних положень Цивільного кодексу України щодо особливостей справляння плати за користування нерухомим майном (його частиною) з метою забезпечення належного функціонування в умовах воєнного стану суб'єктів господарювання роздрібної торгівлі та операторів поштового зв'язку: Закон України від 18 березня 2022р. № 7174 / Верховна Рада України. URL: https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39242 (дата звернення: 22.10.2022).

31. Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі»: Закон України від 16 грудня 2021 р. № 3739 / Верховна Рада України. URL: https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/217930.html (дата звернення: 22.10.2022).

32. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та інших законодавчих актів України: Закон України від 31 травня 2022 р. № 2290-IX / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2290-20#n19 (дата звернення: 22.10.2022).

33. Присяжна Л. Уряд запускає програму підтримки українського машинобудування / Дія Сіті : веб-сайт. URL: https://biz.ligazakon.net/news/212984_uryad-zapuska-programu-pdtrimki-ukranskogo-mashinobuduvannya (дата звернення: 20.10.2022).

References:

1. Balanovych A.M. (2019) Teoretyko-metodychni zasady formuvannja strateghij rozvytku pidpryjemstva [Theoretical and methodological principles of the formation of enterprise development strategies]. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu*, vol. 8, no. 2, pp. 77–79. (in Ukrainian)

2. Brin P.V., Holtvianska Yu.V (2021) Stratehiia rozvytku pidpryiemstva: sutnist ta klasyfikatsiia [Enterprise development strategy: essence and classification]. *Pidpryiemnytstvo ta innovatsii*, vol. 21, pp. 31–33. (in Ukrainian)

3. Vasylyha S.M. (2019) Osoblyvosti formuvannia stratehii rozvytku dlia malykh pidpryiemstv [Peculiarities of formation of development strategies for small enterprises]. *Efektyvna ekonomika* (electronic journal), no 975. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7611 (accessed 16 October 2022).

4. Hudz O.I. (2018) Stratehiia rozvytku pidpryiemstva: sutnist ta klasyfikatsiia [Enterprise development strategy: essence and classification]. *Ekonomika i suspilstv*, vol. 18, pp. 346–348. (in Ukrainian)

5. Hura O.L., Bobivskyi V.A. (2020) Stratehiia rozvytku pidpryiemstv Ukrainy [Strategy for the development of enterprises of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5. pp. 175–181(in Ukrainian)

6. Didenko Ye.O., Nianchur B.S. (2016) Biznes planuvannia ta yoho rol u stratehichnomu upravlinni pidpryiemstvom [Business planning and its role in strategic enterprise management]. *Ekonomichna nauka* (electronic journal). Available at: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2016/19.pdf (accessed 16 October 2022).

7. Zhykharieva V.V., Savelieva T.M. (2017) Formuvannia stratehii rozvytku pidpryiemstva v umovakh nevyznachenosti [Formation of the enterprise development strategy in conditions of uncertainty]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 9, pp. 423–427. (in Ukrainian)

8. Zhukov V.V. (2018) Sutnist ta osoblyvosti formuvannia protsesu biznes-planuvannia [The essence and peculiarities of the formation of the business planning process]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, no. 26, pp. 149–153. (in Ukrainian)

9. Kushnir N.B., Voitovych D.S. (2016) Osoblyvosti antykryzovoho upravlinnia ta ekonomichnoi diahnostyky pidpryiemstva v suchasnykh umovakh [Peculiarities of anti-crisis management and economic diagnosis of the enterprise in modern conditions]. *Efektyvna ekonomika* (electronic journal), no 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4954 (accessed 15 October 2022).

10. Konenko V.V., Sokolov D.V. (2021) Stratehichne planuvannia funktsionuvannia ta rozvytku pidpryiemstv [Strategic planning of the functioning and development of enterprises]. *Efektyvna ekonomika* (electronic journal), no. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/76.pdf (accessed 16 October 2022).

11. Lazorenko L.V. (2022) Rol stratehii v diialnosti orhanizatsii [The role of strategy in the activity of the organization]. Available at: https://dut.edu.ua/uploads/p_1010_91164696.pdf (accessed 16 October 2022).

12. Myroshnychenko Yu.V. (2016) Makroekonomichna nestabilnist ta yii naslidky dlia ekonomiky Ukrainy [Macroeconomic instability and its consequences for the economy of Ukraine]. *Ekonomichni analiz*, no. 1, pp. 83–88. (in Ukrainian)

13. Melnyk T.O. (2015) Analiz stratehii rozvytku maloho pidpryiemnytstva v Ukraini [Analysis of small business development strategies in Ukraine]. *Ekonomichna dumka*, no. 1, pp. 106–111. (in Ukrainian)

14. Mykhailenko O.V., Hodun V.O., Yukhymenko Ye.L. (2021) Rozrobka biznes-planu pidpryiemstva [Development of the business plan of the enterprise]. *Ekonomichni nauky* (electronic journal), no 6. Available at: https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-6-94-43 (accessed 16 October 2022).

15. Pohrebniak A.Yu. (2016) Mekhanizm antykryzovoho upravlinnia na pidpryiemstvakh mashynobuduvannia [Mechanism of anti-crisis management at machine-building enterprises] (PhD Thesis), Kyiv, 234 p. Available at: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/15402/1/Pogrebnyak_diss.pdf (accessed 16 October 2022).

16. Paderin I.D., Horiashchenko Yu.H., Novak Ye.E. (2017) Stratehichne upravlinnia na pidpryiemstvakh maloho ta serednoho biznesu [Strategic management at small and medium-sized enterprises]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 2(48), pp. 163–167. (in Ukrainian)

17. Rykhlitskyi V.I. (2017) Biznes v umovakh viiny: khto zaznav naibilshykh vtrat ta yak vidnovliuiutsia pidpryiemstva [Business in the conditions of war: who suffered the greatest losses and how businesses recover]. Available at: https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/ (accessed 16 October 2022).

18. Khalina V.Yu., Vasylieva T.S. (2019) Teoretychni aspekty formuvannia kliientooriientovanoi stratehii rozvytku pidpryiemstva [Theoretical aspects of forming a client-oriented strategy for enterprise development]. *Efektyvna ekonomika* (electronic journal), no. 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/49.pdf (accessed 15 October 2022).

19. Shastun S.V. (2017) Sutnist ta osoblyvosti stratehii rozvytku pidpryiemstv [The essence and features of the enterprise development strategy]. *Naukovyi visnykh Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 24, no. 1, pp. 161–165. (in Ukrainian)

20. Maslak O.O., Oherchuk Yu.V., Maslak T.O. (2021) Osoblyvosti vyboru stratehii rozvytku vitchyznianykh pidpryiemstv na osnovi analizu stratehichnykh alternatyv [Peculiarities of choosing a strategy for the development of domestic enterprises based on the analysis of strategic alternatives]. *Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 2(6), pp. 65–71. (in Ukrainian)

21. Oliinyk L.V., Kuznietsova A.P. (2018) Metodolohichni zasady formuvannia stratehii rozvytku pidpryiemstva. [Methodological principles of formation of enterprise development strategy]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 3(31), pp. 118–126. (in Ukrainian)

22. Kuziakiv O., Anhel Ye., Hulik A., Fedets I. (2022) Nove shchomisiachne opytuvannia pidpryiemstv [New monthly survey of enterprises]. *Ukrainskyi biznes pid chas* viiny (electronic journal), vol. 4. Available at: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2022/TFD/Звіт_митниця_№4.pdf (accessed 15 October 2022).

23. Кузяків О., Ангел Є., Гулік А., Федець І. (2022) Nove shchomisiachne opytuvannia pidpryiemstv [New monthly survey of enterprises]. *Ukrainskyi biznes pid chas viiny* (electronic journal), vol. 3. Available at: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2022/TFD/Звіт_опитування_номер_3.pdf (accessed 15 October 2022).

24. Derzhavna pidtrymka biznesu pid chas viiny: shcho treba znaty [State support for business during the war: what you need to know] Available at: https://eba.com.ua/derzhavna-pidtrymka-biznesu-pid-chas-vijny-shho-treba-znaty/ (accessed 16 October 2022).

25. Finansovo-ekonomichna polityka Ukrainy pid chas viiny – 2022 [Financial and economic policy of Ukraine during the war – 2022]. Available at: https://rev.org.ua/finansovo-ekonomichna-politika-ukra%D1%97ni-pid-chas-vijni/ (accessed 16 October 2022).

26. Verkhovna Rada Ukrajiny (2022) Pro orhanizatsiiu trudovykh vidnosyn v umovakh voiennoho stanu [On the organization of labor relations under martial law]. Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text (accessed 22 October 2022).

27. Verkhovna Rada Ukrajiny (2022) Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo zaprovadzhennia dyferentsiiovanoi rentnoi platy za vydobuvannia hazu pryrodnoho [On amendments to the Tax Code of Ukraine and some legislative acts of Ukraine regarding the introduction of differentiated rent payments for natural gas extraction]. Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2139-20#Text (accessed 22 October 2022).

28. Verkhovna Rada Ukrajiny (2022) Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo perehliadu okremykh pilh z opodatkuvannia [On amendments to the Tax Code of Ukraine and other legislative

acts of Ukraine regarding the revision of certain tax benefits]. Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2325-20#Text (accessed 22 October 2022).

29. Verkhovna Rada Ukrajiny (2022) Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy Pro utvorennia Tymchasovoi spetsialnoi komisii Verkhovnoi Rady Ukrainy z pytan zakhystu prav investoriv [Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine On the establishment of the Temporary Special Commission of the Verkhovna Rada of Ukraine on the Protection of Investors' Rights]. Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2637-20#Text (accessed 22 October 2022).

30. Verkhovna Rada Ukrajiny (2022) Pro vnesennia zmin do Prykintsevykh ta perekhidnykh polozhen Tsyvilnoho kodeksu Ukrainy shchodo osoblyvostei spravliannia platy za korystuvannia nerukhomym mainom (ioho chastynoiu) z metoiu zabezpechennia nalezhnoho funktsionuvannia v umovakh voiennoho stanu sub'iektiv hospodariuvannia rozdribnoi torhivli ta operatoriv poshtovoho zv'iazku [On making changes to the Final and Transitional Provisions of the Civil Code of Ukraine regarding the specifics of payment for the use of immovable property (part of it) in order to ensure the proper functioning of retail business entities and postal operators in martial law conditions]. Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39242 (accessed 22 October 2022).

31. Verkhovna Rada Ukrajiny (2022) Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro publichni zakupivli» [On Amendments to the Law of Ukraine "On Public Procurement"]. Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/217930.html (accessed 22 October 2022).

32. Verkhovna Rada Ukrajiny (2022) Pro vnesennia zmin do Biudzhetnoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy [On amendments to the Budget Code of Ukraine and other legislative acts of Ukraine]. Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://biz.ligazakon.net/news/212984_uryad-zapuska-programu-pdtrimki-ukranskogo-mashinobuduvannya (accessed 22 October 2022).

33. Prysiazhna L. (2022) Uriad zapuskaie prohramu pidtrymky ukrainskoho mashynobuduvannia [The government is launching a program to support Ukrainian engineering]. Available at: https://biz.ligazakon.net/news/212984_uryad-zapuska-programu-pdtrimki-ukranskogo-mashinobuduvannya (accessed 20 October 2022).

УДК 330.3:338.43.02
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-26

Степаненко С.В.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування,
старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Державний біотехнологічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-6132-328X

Stepanenko Sergii
State Biotechnological University

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІНКЛЮЗИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ

Стаття присвячена обґрунтуванню концептуальних засад формування моделі інклюзивного управління ресурсним потенціалом суб'єктів агробізнесу. Запропоновано контурний базис змістовних ознак інклюзивних моделей розвитку бізнесу у аграрній сфері. Окреслено набір інструментів, які допомагають суб'єктам аграрного бізнесу набувати та реалізовувати переваги, пов'язані із включенням в інклюзивний бізнес-процес. Інструментами є соціально орієнтований маркетинг, бізнес-операції, що мають інклюзивний характер, інклюзивні інновації як інновація будь-яких сучасних перетворень, фінансово-інвестиційні ресурси аграрного сектору, партнерські відносини, які складаються в мікросередовищі інклюзивного агробізнесу. Визначено та обґрунтовано етапи формування інклюзивної моделі раціонального управління ресурсним потенціалом бізнес-суб'єктів аграрної сфери. Розроблено концептуальну модель інклюзивного управління ресурсним потенціалом суб'єктів агробізнесу.

Ключові слова: *концепція, модель управління, інклюзивна економіка, ресурсний потенціал, інструменти, суб'єкти агробізнесу.*

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMING THE MODEL OF INCLUSIVE MANAGEMENT OF THE RESOURCE POTENTIAL OF AGRIBUSINESS SUBJECTS

The article is devoted to the substantiation of the conceptual foundations of the formation of a model of inclusive management of the resource potential of agribusiness entities. A contour base of meaningful features of inclusive models of business development in the agrarian sphere is proposed. A set of tools is outlined that help agrarian business entities acquire and realize the benefits associated with inclusion in the inclusive business process. The tools are socially oriented marketing, business operations that are inclusive in nature, inclusive innovations as the innovation of any modern transformations, financial and investment resources of the agricultural sector, partnership relations that develop in the microenvironment of inclusive agribusiness. The stages of the formation of an inclusive model of rational management of the resource potential of business entities in the agrarian sphere are defined and substantiated. The stages of formation of an inclusive model of the use of resource potential include: definition of strategy and specification of goals of a commercial and social nature; assessment of the factors of the business environment of the model and the system of motivators for its participants; involvement of participants in a mutually beneficial partnership; creation of an organizational and economic management mechanism for the use of resource potential; joining the informational online platforms of resources; determination of the final financial result of the participants' work within the inclusive model; formation of financial potential for solving non-commercial goals and goals for the development of rural areas; creating additional value and increasing the degree of participation of the agricultural sector in the social value chain; assessment of the cumulative effect of the functioning of the inclusive model; substantiation of directions and tools for improving the effectiveness of the functioning of the inclusive model. A conceptual model of inclusive management of the resource potential of agribusiness entities has been developed. The key factor in the implementation of the inclusive model is taking into account the factors of the internal and external business environment of agricultural entities, and the central element of the inclusive model of managing the resource potential of agrarian business entities is a matrix that combines basic tools and methods of using agricultural resources.

Keywords: *concept, management model, inclusive economy, resource potential, tools, agribusiness subjects.*

JEL classification: *Q10, Q01*

Постановка проблеми. Концепція інклюзивного розвитку економіки та бізнесу вже деякий час постає у центрі уваги всесвітніх міжурядових організацій, урядів країн, провідних експертів, фінансово-кредитних установ та транснаціональних агрокомпаній. Імплементація практичних засад цієї концепції вимагає структурованого системного підходу, який визначатиме цілі, завдання, ресурси і результати інклюзивних трансформацій агробізнесу, які є важливими для теперішнього та майбутнього суспільства. Стратегічна мета інклюзивного аграрного бізнесу сьогодні реалізується у глобальному контексті цілей сталого розвитку, орієнтована на розв'язання життєво важливих завдань існування суспільства через призму врахування екологічних, соціальних та економічних чинників. Інклюзивний агробізнес потребує розробки і реалізації відповідної моделі, яка б сформувала передумови і механізми його становлення і розвитку у сукупності

© Степаненко С.В., 2022

із соціально-економічним розвитком сільських територій. У такій моделі всі бізнес-процеси агрокомпанії та агропродовольчого сектору мають бути побудовані на основі збалансованого задоволення інтересів всіх учасників шляхом створення цінностей для всіх цих категорій. Такими учасниками бізнес-процесів і господарських відносин інклюзивної моделі розвитку агробізнесу можуть стати: фермери з низьким рівнем доходів, ОСГ, малі за розміром підприємницькі структури агросфери та технологічно суміжних з нею видами діяльності, персонал, трудове населення сільських територій, місцеві сільські громади тощо. Модель бізнес-розвитку має бути модифікованою до ринкових умов та спроможною гарантувати справедливі і рівні ризики, можливості, ресурси, результати і винагороди для формування однаково ціннісних пропозицій для всіх її реципієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних, методологічних, методичних та практичних аспектів формування та забезпечення інклюзивного розвитку аграрної сфери економіки присвятили наукові праці такі вчені як: Бородіна О.М., Прокопа І.В. [1], Гуторов А.О. [2], Зінчук Т.О. [3, 4], Усюк Т.В., Данкевич В.Є., Куцмус Н.М. [4], Лопатинський Ю.М., Буринська О.І. [5], Самсонова Я.О., [6] Шпикуляк О.Г., Ігнатенко М.М., Швець А.А. [7]. Варто відмітити, що більшість з перелічених науковців наголошують на недоліках існуючої моделі економічного зростання та необхідності впровадження нових підходів і принципів розвитку суб'єктів аграрного бізнесу та управління ним, що, зокрема, робить актуальним пророблення нових підходів до управління ресурсним потенціалом на мікрорівні в новій парадигмі сталого розвитку – інклюзивній економіці.

Мета статті полягає в обґрунтуванні концептуальних засад формування моделі інклюзивного управління ресурсним потенціалом суб'єктів агробізнесу та характеристики її інструментарію.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство і продовольчий сектор лежать в основі забезпечення продовольчої безпеки країн і добробуту націй. Інклюзивні моделі агробізнесу мають бути спрямовані на всі підприємства і рівні управління АПК країни шляхом спільних цілей, інтересів та активної корисної співпраці впродовж ланцюжка створення вартості, що збільшує цінність кінцевого продукту АПВ у цілому та для кожного його учасника.

Інклюзивні моделі розвитку агробізнесу в Україні можуть створюватись у різних форматах, проте, зосереджуються вони, як правило, у таких ключових напрямках, як: підвищення продуктивності середнього та малого агробізнесу і підприємницьких структур агросервісного обслуговування, покращення доступу до виробничих ресурсів, фінансів, інформаційного забезпечення, ринків збуту, створення рівних можливостей кооперації і інтеграції, формування більш стабільних і справедливих умов торгівлі і розвитку бізнесу. За будь-якого формату інклюзивних моделей базовими принципами їх діяльності: рівність та справедливість доступу до ресурсів; стійкі та справедливі комерційні операції; рівність можливостей, ризиків і рівня доходності всіх учасників іклюзивних бізнес-процесів; партнерські відносини з однаковою вигодою для всіх стейкхолдерів; гнучкість організаційних структур управління усередині моделей; врахування соціально-економічних та екологічних пріоритетів, інтересів і потреб суспільства.

Врахування ключових принципів у контексті сучасних глобальних пріоритетів і завдань суспільного розвитку визначає контурний базис змістовних ознак інклюзивних моделей розвитку бізнесу, зокрема, у аграрній сфері:

– тісний механізм партнерства віх учасників, зокрема, у сфері інформаційного та інвестиційно-інноваційної підтримки;

– широкий спектр довіри, домовленостей та спільного ефекту від роботи між партнерами;

– широке використання ланцюгів створення вартості, як провідного інструменту господарських відносин;

– рівність можливостей, участі, ризиків, загроз та рівня доходності учасників;

– створення механізмів державно-приватного партнерства за рахунок дієвих важелів інституційної державної підтримки;

– високий рівень врахування суспільних соціально-економічних та екологічних інтересів і потреб населення;

– використання ефекту синергії від партнерських відносин та тісної співпраці маж суб'єктами агропромислового і продовольчого бізнесу, органами державного управління, фінансово-інвестиційними структурами та іншими учасниками.

Перспективні можливості реалізації інклюзивних моделей розвитку агробізнесу на даному етапі супроводжуються істотними викликами для вітчизняного агрогосподарського компексу:

– складний характер господарських взаємозв'язків, зумовлений роботою із великою кількістю різноманітних фрагментованих виробників (підприємницьких структур);

– відсутність однорідності у розмірах, потенціалах, характерах управління господарською діяльністю та масштабність просторових територій розміщення учасників інклюзивних моделей агробізнесу;

– дія неформальних організованих схем комерційної діяльності (постачання, реалізація) та високий рівень монополізованого тиску з боку постачальників і ресурсів і посередників збуту агропродукції;

– нерозвиненість ринкової та соціальної інфраструктури села;

– низький рівень обізнаності про домінуючі світові концепції інклюзивного економічного зростання і сталого розвитку агробізнесу, низький рівень корпоративної культури більшості середніх та малих аграрних бізнес-суб'єктів;

– слабкий рівень інтегрованості виробників та їх професійних асоціацій;

– низька частка доданої вартості агропродовольчої продукції у ланцюгах вартості суспільного продукту.

Потужний потенціал продуктивності і перспективності імплементації інклюзивних бізнес-моделей сьогодні лежить у площині онлайн-платформ, що надають інформаційно-аналітичну підтримку для допомоги учасникам системи інклюзивних відносин і фасілітаторам ефективно проектувати, адаптувати та впроваджувати бізнес-процеси. Прикладом таких цифрових інформаційних платформ є Practitioner Hub, мережа

IBAN, які сприяють масштабуванню і розповсюдженню інклюзивних бізнес-моделей та інструментарію їх практичної реалізації. Такі багатофункціональні digital-платформи з'єднують велику кількість учасників інклюзивної моделі, мережі і запскає механізм колективної дії. Вони підвищують рівень обізнаності про інклюзивний бізнес, його позитивний вплив на результати спільної діяльності, підвищення ефективності бізнес-процесів, втілюють у практику потужний потенціал інклюзивного бізнесу через інструменти взаємовигідного партнерства.

Величезний потенціал розвитку інклюзивності мають цільові програми довгострокових науково-прикладних досліджень, інновацій, досвіду, які допомагають учасникам вирішувати оперативність проблеми підвищення рівня інноваційної активності та конкурентоспроможності агропродукції і продуктів харчування (прикладом яких є програма Seas of Change).

У цілому, сучасна світова практика сформувала досить потужний та результативний набір інструментів, які допомагають зацікавленим сторонам набувати та реалізовувати переваги, пов'язані із включенням в інклюзивний бізнес-процес. Серед таких інструментів слід відзначити: соціально-орієнтований маркетинг, інклюзивні за своїм характером бізнес-операції, інклюзивні інновації, як онову будь-яких сучасних трансформацій, фінансово-інвестиційні ресурси агросфери, партнерські взаємовідносини, які розвиваються у площині мікросередовища інклюзивного агробізнесу (рис. 1). У сукупності інклюзивних моделей розвитку агробізнесу ключове значення мають моделі, орієнтовані на забезпечення аграрних бізнес-суб'єктів ресурсним потенціалом. Такі моделі є базисом формування бізнес-процесів «основного блоку» системи агроменеджменту – виробництва достатньої для забезпечення продовольчої безпеки кількості якісної сільськогосподарської продукції і продуктів харчування та розв'язання на цій основі ключових завдань сталого розвитку суспільства.

Забезпечення рівного справедливого доступу всіх виробників сільськогосподарської продукції до ринків виробничих ресурсів (інвестиційних активів, землі, водних ресурсів, праці, матеріально-технічних ресурсів і інновацій, інформації) сьогодні постає ключовою передумовою реалізації інклюзивної моделі агробізнесу.

Стратегічна пріоритетність і важливість завдання створення інклюзивної моделі ресурсного забезпечення агробізнесу сьогодні підкреслюються FAO у контексті термінового розв'язання наступних основних завдань:

– реалізація можливостей справедливого, безпечне та рівнодоступного володіння і використання земельних, водних, лісових ресурсів, справедливий розподіл ризиків, загроз і винагород від їх використання;

– справедливий механізм оплати за володіння і використання всіх видів ресурсів поміж всіх учасників інклюзивної моделі використання ресурсного потенціалу незалежно від розмірів, масштабів та можливостей бізнесу агроформувань;

– пропорційний механізм інвестування, який ґрунтується на об'єктивних обсягах ресурсів і масштабів господарської діяльності, вартості діючих програм інклюзивного та сталого розвитку;

Рис. 1. Інструменти інклюзивної моделі агробізнесу

Джерело: розробка автора

– технічна та економічна доступність технологій виробництва сільськогосподарської продукції в однаковому вартісному форматі для всіх учасників;

– рівність доступу до інвестиційно-фінансових ресурсів, підвищення рівня цифрової активності суб'єктів інклюзивної моделі [10].

У доповнення до ключових тезисів FAO щодо специфіки умов створення інклюзивних моделей раціонального використання ресурсного потенціалу слід відзначити об'єктивну необхідність підвищення рівня обізнаності, соціальної відповідальності та довіри до системи інструментів інклюзивного організаційно-економічного механізму, що є соціально-психологічним і практичним базисом залучення вітчизняних аграрних бізнес-суб'єктів до такої практики агроменеджменту.

Створення інклюзивної моделі раціонального використання ресурсного потенціалу в агробізнесі потребує визначення чітких пріоритетів, завдань і кроків на організаційній стадії поєднання всіх її учасників. Визначальним є формулювання внутрішнього узгодження комерційних мотивів і інтересів кожного з учасників з некомерційними цілями інклюзиву (соціальними, економічними, екологічним тощо). Для досягнення бажаного балансу інтересів і цілей у межах комерційного і некомерційного підходу, необхідним є ґрунтовна оцінка цінностей, які планується створювати, вартістю джерел їх створення та очікуваного ефекту інклюзивності. У загальному вигляді, схема визначення доцільності і послідовності формування інклюзивної моделі відтворення і використання ресурсного потенціалу має наступний вигляд (рис. 2).

Початком формування модулі має стати визначення та чітке узгодження комерційних і некомерційних цілей учасників інклюзивної моделі. Комерційні цілі можуть поєднувати інтереси учасників інклюзивної моделі у збільшенні кількості і якості матеріально-технічних поставок необхідних ресурсів, скороченні витрат учасників у ланцюгах постачання, підтриманні рівня конкурентоспроможних цін на матеріально-технічні ресурси. Некомерційні цілі можуть бути зосереджені у розширенні можливостей доступу дрібних агровиробників до ланцюга постачання засобів виробництва, пільгових кредитних ресурсів, вигідних ланцюгів постачання оборотного капіталу тощо.

Інклюзивні бізнес-моделі управління та використання ресурсного потенціалу агрсфери зорієнтовані на виковий рівень цінностей для всіх її учасників і територій з рахунок нарощування потенціалу для продуктивнішого, якіснішого та сталого агровиробництва. Потенціал формується за рахунок ширшого доступу до всіх видів ресурсів, більш вигідних цін їх придбання, ліквідації ланцюга посередників, що займаються постачанням, збільшенні потенціалу інвестиційно-інноваційної підтримки агробізнесу, забезпечення нових ціннісних пропозицій для покупців сільськогосподарської сировини і споживачів продуктів харчування.

Сьогодні крупний аграрний бізнес має всі передумови для того, щоб стати лідером та ініціатором інклюзивних моделей управління ресурсним потенціалом та сталим розвитком агросектору і сільських територій. Разом з тим, крупний бізнес, досить часто, дотримується консервативних підходів до управління інвестиційними ресурсами і власним капіталом у площині

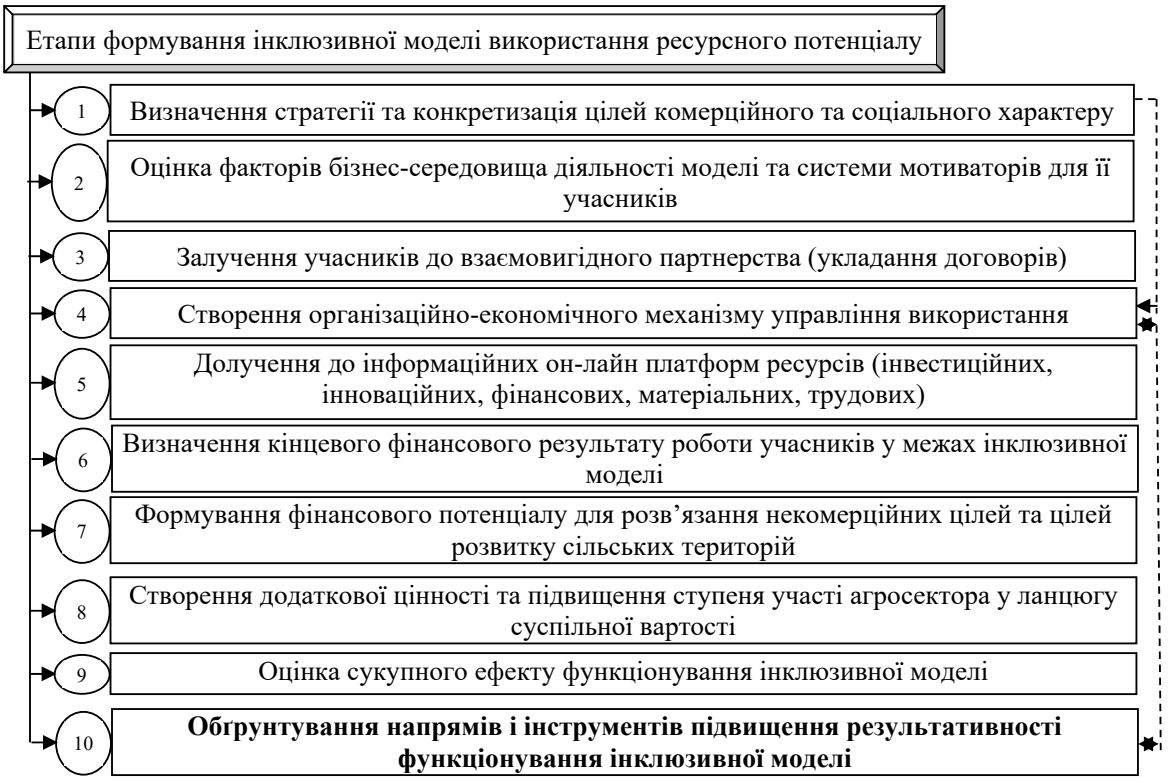

Рис. 2. Етапи формування інклюзивної моделі раціонального управління ресурсним потенціалом бізнес-суб'єктів аграрної сфери

Джерело: розробка автора

взаємодії із дрібними підприємницькими структурами. Важливим кейсом залишається створення дієвого механізму мотиваторів для вітчизняних агрохолдингів та зарубіжних транснаціональних агрокопорацій у напряму стимулювання до інклюзивних ініціатив. Поряд з досягненням стратегічних цілей сталого розвитку цілей сталого розвитку і вирішенням глобальних завдань розвитку агробізнесу і сільських територій, великий бізнес, як головний ініціатор інклюзивних бізнес-моделей має бачити додаткові джерела створення цінностей і вартості для власного бізнесу. Це може бути додатковий прибуток за рахунок ефекту інтеграції, об'єднання бізнесу, пільгового доступу до ресурсів, державних і грантових преференцій та пільг, нарощування репутаційного іміджевого капіталу та споживчої репутаційної цінності.

Побудова інклюзивної моделі управління ресурсним потенціалом розпочинається із визначення стратегічних засад та генеральної мети її функціонування. Деталізація стратегії до рівня конкурентних цілей, завдань і індикаторів потребує внутрішнього узгодження між всіма учасниками для прийняття ключових управлінських рішень. У складі команди інклюзивного розвитку має бути лідер комунікацій та обґрунтування бізнес-ідей. Важливим моментом організаційного забезпечення реалізації моделі має стати узгодження її цілей, завдань і механізмів із місцевими громадами, інституційними органами управління та стратегічними партнерами. Реалізація бізнес-моделей розвитку агробізнесу пов'язана із підвищенням рівнем ризикованості, що формує високий потенціал операційної невизначеності. У зв'язку з цим, ключовим фактором реалізації інклюзивної моделі є врахування чинників внутрішнього і зовнішнього бізнес-оточення агросуб'єктів. Мінімізація ризикованості факторів бізнес-оточення моделі управління ресурсним потенціалом можлива за рахунок максимальної деталізації операційного плану, чіткого окреслення стимулів, методів встановленні довіри, системи знань, навичок, зав'язків у всіх ланцюгах створення цінності: від інформаційно-консультаційного, інвестиційно-інноваційного, кадрового забезпечення до конкретних ланцюгів постачання матеріально-технічних ресурсів та вибору методів і способів їх розподілу і використання.

Інклюзивні моделі розвитку агробізнесу, враховуючи їх специфіку, багатофункціональний характер та напрями дії, потребують доповнення методичного підґрунтя індикаторів оцінки їхньої результативності, в основу яких, крім традиційних бізнес-показників, мають бути покладені індикатори інклюзивного розвитку. Чіткі індикатори результатів функціонування інклюзивних моделей агробізнесу, зокрема, моделі управління ресурсним потенціалом, формуватимуть потенціал довіри з доку потенційних партнерів, стейкхолдерів, інвесторів, додаткові можливості масштабності їх розповсюдження та популяризації серед інших видів економічної діяльності.

Інклюзивна бізнес-модель управління ресурсним потенціалом з представлених позицій характеризується як соціально-відповідальна бізнес-ініціатива, яка об'єднує пов'язані технологічним профілем підприємницькі структури (сільськогосподарські, посередницькі, агропромислові, торговельні) з різним масштабом, фінансовим потенціалом та ринковими можливостями, дрібних фермерів, ОСГ на засадах взаємної довіри, партнерства, вигоди у єдиний ланцюг створення бізнес- та соціальних цінностей для аграрного сектору і сільських територій (рис. 3).

Центральним елементом інклюзивної моделі управління ресурсним потенціалом аграрних бізнес-суб'єктів є матриця, що поєднує базові інструменти і методи використання ресурсів агросфери: 1) забезпечення рівності можливостей, перспектив, ризиків діяльності для всіх учасників інклюзивного проекту; 2) механізм справедливого та взаємовигідного партнерства; 3) досягнення балансу індивідуальних та спільних інтересів учасників моделі; 4) реалізація бізнес-цілей участі та створення можливостей для досяг-

Рис. 3. Концептуальна модель інклюзивного управління ресурсним потенціалом агробізнесу

Джерело: розробка автора

нення цілей сталого розвитку агробізнесу і сільських територій.

Висновки. Серед сукупності інклюзивних моделей розвитку суб'єктів агробізнесу ключове значення мають моделі, орієнтовані на забезпечення суб'єктів ресурсним потенціалом. Їх інструментами є соціально-орієнтований маркетинг, інклюзивні за своїм характером бізнес-операції, інклюзивні інновації, як онову будь-яких сучасних трансформацій, фінансово-інвестиційні ресурси агросфери, партнерські взаємовідносини, які розвиваються у площині мікросередовища інклюзивного агробізнесу. У свою чергу, етапи формування інклюзивної моделі використання ресурсного потенціалу включають: визначення стратегії та конкретизація цілей комерційного та соціального характеру; оцінку факторів бізнес-середовища діяльності моделі та системи мотиваторів для її учасників; залучення учасників до взаємовигідного партнерства; створення організаційно-економічного механізму управління використання ресурсним потенціалом; долучення до інформаційних он-лайн платформ ресурсів; визначення кінцевого фінансового результату роботи учасників у межах інклюзивної моделі; формування фінансового потенціалу для розв'язання некомерційних цілей та цілей розвитку сільських територій; створення додаткової цінності та підвищення ступеня участі агросектора у ланцюгу суспільної вартості; оцінку сукупного ефекту функціонування інклюзивної моделі; обґрунтування напрямів і інструментів підвищення результативності функціонування інклюзивної моделі. Концептуальна модель інклюзивного управління ресурсним потенціалом агробізнесу характеризується як соціально-відповідальна бізнес-ініціатива, яка об'єднує пов'язані технологічним профілем підприємницькі структури з різним масштабом, фінансовим потенціалом та ринковими можливостями. Ключовим фактором реалізації інклюзивної моделі є врахування чинників внутрішнього і зовнішнього бізнес-оточення агросуб'єктів, а центральним елементом моделі управління ресурсним потенціалом аграрних бізнес-суб'єктів є матриця, що поєднує базові інструменти і методи використання ресурсів агросфери.

Список використаних джерел:

1. Бородіна О.М., Прокопа І.В. Інклюзивний сільський розвиток: науковий дискурс. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 1. С. 70–85.

2. Гуторов А.О. Інклюзивний розвиток економіки і аграрної сфери (теорія, методика, аналіз). Харків : Вид-во «Точка», 2019. 146 с.

3. Зінчук Т.О. На початку пошуку стратегії інклюзивного зростання сільської економіки: світовий та європейський підхід. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2016. № 4. С. 132–137.

4. Інклюзивний розвиток сільської економіки в умовах глобалізаційних викликів / Т.О. Зінчук, Т.В. Усюк, В.Є. Данкевич та ін. ; за ред. д.е.н., проф. Т.О. Зінчук, к.е.н. Н. М. Куцмус. Київ : «Центр учбової літератури», 2017. 352 с.

5. Лопатинський Ю.М., Буринська О.І. Складові та пріоритети сталого розвитку аграрного сектору економіки: концептуально-теоретичний дискурс. *Економіка АПК*. 2018. № 6. С. 94-100.

6. Манцуров І.Г. Інклюзивний розвиток як основа протидії глобальним викликам сьогодення. *Економіка України*. 2018. № 10. С. 71–87.

7. Самсонова Я.О. Поняття інклюзивної моделі розвитку сільського господарства: теоретико-правовий аспект. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Tezy_25_06_20/Tezy_25_06_20_224-229.pdf.

8. Шпикуляк О.Г., Ігнатенко М.М., Швець А.А. Концептуальні оцінки реалізації засад інклюзивного розвитку сільських територій за участі агрохолдингових інтегрованих формувань. *Економіка АПК*. 2021. № 3 С. 97–111.

9. Sachs I. Inclusive Development Strategy in an Era of Globalization. *Policy Integration Department, World Commission on the Social Dimension of Globalization Working Paper.* 2004. No. 35. Geneva: International Labour Office. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.464.6665&rep=rep1&type=pdf. (дата звернення: 14.05.2022).

10. Sustainable Development Goals. Official site FAO. URL: https://www.fao.org/sustainable-development-goals/en/ (дата звернення: 14.05.2022).

References:

1. Borodina O.M., Prokopa I.V. (2019) Inkliuzyvnyi silskyi rozvytok: naukovyi dyskurs [Inclusive rural development: scientific discourse]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 1, pp. 70–85.

2. Hutorov A.O. (2019) Inkliuzyvnyi rozvytok ekonomiky i ahrarnoi sfery (teoriia, metodyka, analiz) [Inclusive development of the economy and agrarian sphere (theory, methodology, analysis)]. Kharkiv: Vyd-vo «Tochka» (in Ukrainian).

3. Zinchuk T.O. (2016) Na pochatku poshuku stratehii inkliuzyvnoho zrostannia silskoi ekonomiky: svitovyi ta yevropeiskyi pidkhid [At the beginning of the search for a strategy for the inclusive growth of the rural economy: a global and European approach]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu,* no. 4, pp. 132–137.

4. Inkliuzyvnyi rozvytok silskoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv (2017) [Inclusive development of the rural economy in the conditions of globalization challenges]. Zinchuk T.O., Usiuk T.V., Dankevych V.Ye. (eds. Zinchuk T.O., Kutsmus N.M). Kyiv : «Tsentr uchbovoi literatury» (in Ukrainian).

5. Lopatynskyi Yu.M., Burynska O.I. (2018) Skladovi ta priorytety staloho rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky: kontseptualno-teoretychnyi dyskurs [Components and priorities of sustainable development of the agricultural sector of the economy: conceptual and theoretical discourse]. *Ekonomika APK,* no. 6, pp. 94–100.

6. Mantsurov I.H. (2018) Inkliuzyvnyi rozvytok yak osnova protydii hlobalnym vyklykam sohodennia [Inclusive development as a basis for countering today's global challenges]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10, pp. 71–87.

7. Samsonova Ya.O. (2020) Poniattia inkliuzyvnoi modeli rozvytku silskoho hospodarstva: teoretyko-pravovyi aspekt [The concept of an inclusive model of agricultural development: theoretical and legal aspect]. Available at: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Tezy_25_06_20/Tezy_25_06_20_224-229.pdf (accessed 10 October 2022).

8. Shpykuliak O.H., Ihnatenko M.M., Shvets A.A. (2021) Kontseptualni otsinky realizatsii zasad inkliuzyvnoho rozvytku silskykh terytorii za uchasti ahrokholdynhovykh intehrovanykh formuvan [Conceptual assessments of the implementation of the

principles of inclusive development of rural areas with the participation of agricultural holding integrated formations]. *Ekonomika APK*, no. 3, pp. 97–111.

9. Sachs I. (2004) Inclusive Development Strategy in an Era of Globalization. *Policy Integration Department, World Commission on the Social Dimension of Globalization Working Paper,* no. 35. Geneva: International Labour Office. Available at: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.464.6665&rep=rep1&type=pdf (accessed 14 May 2022).

10. Sustainable Development Goals. Official site FAO. Available at: https://www.fao.org/sustainable-development-goals/en/ (accessed 14 May 2022).

УДК 330.45:658
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-27

Чернікова Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-0079-6411

Долина Р.М.
аспірант,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-4186-0192

Діденко О.П.
здобувач СВО Магістр,
Полтавський державний аграрний університет
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-2593-8092

Chernikova Nataliia, Dolyna Roman, Didenko Olesya
Poltava State Agrarian University

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОНЯТТЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ЗМІН

В статті визначено актуальність теми дослідження у зв'язку з переходом країни на цифровий шлях розвитку, де будь-які перетворення залежатимуть від загального рівня цифровізації держави та окремих її складових. Встановлено умови, за яких бізнес-процеси підприємств будуть зазнавати змін, а визначення поняття "бізнес-процес" набуватиме нового значення та потребуватиме його уточнення. Для досягнення поставленої мети, автором було вивчено існуючі на сьогодень поняття бізнес-процесів, період та умови, за яких вони з'являлись. Обґрунтовано необхідність удосконалення поняття "бізнес-процеси підприємств" в умовах цифрових змін. Запропоновано структурно-логічну схему формування авторського трактування даного поняття. Зроблено висновок про необхідність проведення подальших досліджень в напрямку вивчення бізнес-процесів сучасних підприємств в умовах цифровізації економіки, зокрема їх класифікації.

Ключові слова: *бізнес, процес, бізнес-процеси підприємств, цифрова трансформація, цифровізація економіки.*

IMPROVEMENT OF THE CONCEPT OF BUSINESS PROCESSES OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF DIGITAL CHANGES

The article examines the transformation of the concept of business processes of enterprises. It was revealed that the improvement of this concept was always a consequence of any changes in business conditions, the action of factors of the external and internal environment. With the transition of most business processes of enterprises to the digital plane, this issue takes on a new meaning. It has been proven that the relevance of this issue is also related to the country's transition to a digital path of development, where any transformations will depend on the general level of digitization of the state and its components. It was established that this issue was paid a lot of attention by domestic and foreign scientists who studied the conditions under which the business processes of enterprises will change, and the definition of the concept of "business process" will acquire a new meaning and require clarification. It was also revealed that all interpretations of the concept of business processes of enterprises refer to the beginning of the active phase of digital transformations in the economy and the country as a whole, which should be considered the adoption of the "Digital Agenda 2020" in 2018, and were hardly studied after the mentioned period. It is noted that the main components characterizing business processes are their flexibility and ability to transform by changes in the external environment, the measurement of the effectiveness of each of them, etc. To achieve the goal, the author studied the existing concepts of business processes and the period and conditions under which they appeared. The need to improve the concept of "enterprise business processes" in the state of digital changes is substantiated. A structural and logical scheme for the formation of the author's interpretation of this concept is proposed. This diagram provides an understanding of the concepts that became the basis for improving the concept of "business processes of enterprises in the conditions of digital changes", in particular as business, process, enterprise, and digital transformation. A conclusion was made about the need for further research in the direction of studying the business processes of modern enterprises in the conditions of digitalization of the economy, namely: improvement of classification, modelling, optimization, and analysis of their effectiveness in the states of digital transformations

Keywords: *business, process, business processes enterprises, digital transformation, digital economy.*

JEL classification: *A10, O1*

Постановка проблеми. Постійний рух всіх процесів, що відбуваються у нашому житті викликають певні трансформації, як на загальнонаціональному рівні, так і на рівні окремих галузей та підприємств. Бізнес-процеси не є в цьому виключенням.

Діяльність будь-яких підприємств завжди складається з бізнес-процесів, які, як правило, відповідають цілям та напрямкам діяльності даних підприємств та мають певний набір задач та послідовність їх виконання. Зі зміною даних умов бізнес-процеси підприємств також потерпають відповідних змін, а їх визначення в цьому випадку потребують додаткової уваги. З практичної точки зору, уточнення поняття "бізнес-процес" з урахуванням сучасних тенденцій, є важли-

© Чернікова Н.М., Долина Р.М., Діденко О.П., 2022

вим етапом для їх подальшої класифікації та забезпечення ефективного управління ними.

За останні декілька років одним з пріоритетних напрямків розвитку країни стало проведення цифрових трансформацій, які забезпечуватимуть збільшення рівня ВВП країни, її конкурентоспроможність на міжнародному ринку, підвищення рівня цифровізації вітчизняних підприємств та цифрової грамотності кожного громадянина.

Тому, в даних умовах, питання визначення поняття "бізнес-процеси підприємств" набуває нового значення і потребує уточнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення поняття "бізнес-процес" приділяли увагу багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них можна виділити таких, як: Портер М., Хаммер М., Біннер Х.Ф., Харрингтон Дж., Шеєр А.В., Андерсен Б., Ойхман Є.Г., Бондаренко В.М., Бутусов О.Д., Герзанич В.М., Чорнобай Л.І., Дума О.І. та інші.

Але, вищезгадані автори, у своїх трактуваннях, зосереджували увагу на суті процесу, а не на умовах в яких вони протікають. Насправді, бізнес-процес і сьогодні є діяльністю, при здійсненні якої на "вході" використовують ресурси, а "на виході" отримують продукт або послугу, який має задовольнити потреби споживачів та/або клієнтів. Після появи Інтернету та розвитку технологій, які виникли завдяки йому, здійснити будь-які процеси без їх застосування стає практично неможливо і, тому, оптимізація наявних бізнес-процесів і розробка нових йде сьогодні з використанням саме цифрових технологій. Таким чином, оскільки в умовах переведення бізнесу в цифрову площину питання визначення бізнес-процесів підприємств ще не було опрацьовано, тому потребує удосконалення.

Мета статті полягає в уточненні поняття "бізнес-процеси підприємств", що зумовлено цифровими змінами в країні та світі, а також яке в подальшому стане основою удосконалення їх класифікації.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб краще зрозуміти необхідність удосконалення визначення бізнес-процесів підприємств, розглянемо складові даного поняття та його трансформацію. Загалом бізнес-процес – це послідовне виконання певних завдань з метою досягнення очікуваного результату. Будь-який бізнес-процес характеризується такими поняттями, як «вхід», «процес», «вихід», «управління», «постачальник ресурсу», «клієнт». Тлумачення поняття "процес" є офіційно визначеним Міжнародним стандартом менеджменту якості ISO 9000:2015 [6], де він розглядається як сукупність взаємопов'язаних робіт, що використовують входи для отримання запланованого результату, а результатом процесу є створений продукт. Згідно даного стандарту входами одного процесу є, зазвичай, виходи інших процесів. З метою підвищення ефективності управління процесами, на підприємствах здійснюють їх планування, організацію, виконання та контроль.

Поняття бізнес в перекладі з англійської означає діяльність, а згідно з Великим тлумачним словником української мови трактується як "економічна, комерційна, біржова або підприємницька діяльність, спрямована на отримання прибутку" [7]. Таким чином, поєднавши поняття "бізнес" та "процес" можна дати наступне визначення бізнес-процесу – це будь-яка діяльність, що передбачає використання ресурсів з метою отримання прибутку.

Проте, сьогодні поняття "бізнес-процес" має багато визначень, які з часом удосконалювались, трансформувались відповідно до змін в економіці та суспільстві, адаптувались під умови різних сфер і галузей діяльності тощо.

Так в роботі Чорнобай Л.І та Думи О.І. [10; с. 125–131] автори, розглянувши дефініції та підходи до визначення сутності бізнес-процесів, пропонують наступні ключові характеристики даного поняття:

– бізнес-процеси формують додану вартість (споживчу цінність);

– взаємозалежність і взаємопов'язаність всіх бізнес-процесів на підприємстві;

– зосередження бізнес-процесів навколо однієї комплексної цілі;

– вимірність результату кожного бізнес-процесу;

– наявність початку "входу" та закінчення "виходу" процесу (дискретність процесу);

– існування мети здійснення бізнес-процесу;

– безперервність бізнес-процесів;

– використання ресурсів підприємства для виконання бізнес-процесів;

– керованість бізнес-процесів;

– застосування гнучкої технології виконання бізнес-процесів;

– системність бізнес-процесів;

– зв'язок бізнес-процесів та бізнес-моделі підприємства.

Зокрема, останні чотири характеристики було виділено безпосередньо авторами та покладено в основу удосконалення поняття бізнес-процесу. Також ними було запропоновано виділяти технічну (зорієнтовану на автоматизацію та стандартизацію) та економічну (внутрішню та зовнішню, зорієнтовану на підвищення ефективності управління та на взаємодію із зовнішнім середовищем і, відповідно, підвищення гнучкості) спрямованість тлумачень даного поняття.

Також, детально поняття «бізнес-процес» розглянуто в роботі Бондаренка В.М., Бутусова О.Д. та Герзанича В.М., які вважають, що «динамізм середовища діяльності бізнесу, як відкритої системи, вимагає від бізнес-процесів гнучкості, тобто здатності до зміни, трансформації у відповідності до турбулентності зовнішнього середовища організації чи зміни пріоритетів діяльності останньої" [3].

Якщо розглянути визначення бізнес-процесу в динаміці, то можна зробити висновок, що перші спроби застосування даного поняття відбувалось у 80-ті роки, а його засновником можна вважати Демінга В. (1982), який розглядав бізнес-процес як процес, що постійно поліпшується та є основою підвищення конкурентоспроможності [13]. Трохи пізніше його теорію уточнили та розвинули Портер М. та Міллар В. (1985) [14, с. 149–160] в частині визначення меж бізнес-процесів та їх унікальності для кожного підприємства. В період з 1990 по 2010 рр. (Дайвенпорт Т., Шорт Д. (1990), Хаммер М. (1993), Ойхман Е. (1997), Шеєр А. (1999), Андерсон Б., Харінгтон Д., Есселінг К. (2003), Біннер Х. (2009)) [1; 2; 5; 8; 11] основними складовими даного поняття вважали :

– сукупність впорядкованих, логічно пов'язаних завдань (дій);

– наявність ресурсів на вході;

– отримання продукції(товарів, робіт, послуг), яка б задовольняла споживачів, на виході.

З 2010 до 2016 року Чорнобай Л. та Дума О. [10, с. 125–131], розглядаючи поняття "бізнес-процес" зосереджували увагу також на системності та замкненості процесу, обов'язкової керованості дій та інше.

Проте, слід зауважити, що всі визначення бізнес-процесів, які описуються у науковій літературі, відносяться до початку процесів активізації та прискорення цифровізації в країні (яким можна вважати 2018 рік – затвердження "Цифрової адженди – 2020") [8], і тому вони не враховують особливість їх здійснення саме в цих умовах.

Згідно глави 7 статті 62 пункту 2 Господарського кодексу України, підприємства можуть здійснювати як комерційну (підприємницьку) господарську діяльність, так і некомерційну (неприбуткову) [4]. З огляду на це слід вважати невипадковим зосередження в своїх трактуваннях усіх вищезазначених науковців не на прибутковості здійснення бізнес-процесів, а на задоволенні потреб споживачів, що і для комерційних і для некомерційних підприємств є актуальним, а отримання та підвищення прибутку є лише логічним продовженням зацікавленості покупців в створеному продукті або послузі та, відповідно, збільшення обсягів продажу.

Оскільки метою даного дослідження є уточнення поняття бізнес-процесів підприємств в умовах цифрових змін, то необхідно розглянути ще одну складову – поняття цифрової трансформації. Згідно "Цифрової адженди – 2020" цифрові трансформації – це "перехід від аналогових систем та процесів індустріальної економіки та інформаційного суспільства до цифрової економіки та цифрового суспільства, який приводить до появи нових унікальних систем і процесів" [9]. В даних умовах традиційні бізнес-процеси поєднуються з технологіями цифровізації, що дає можливість виконувати їх швидше та якісніше, економити ресурси, враховувати швидкоплинні зміни ринкового середовища.

З огляду на вищевикладене, пропонуємо під бізнес-процесами підприємств в умовах цифрових змін розуміти будь-яку їх діяльність засновану на застосуванні цифрових технологій з метою повного використання їх переваг для досягнення максимально можливої результативності здійснення такої діяльності. Структурно-логічну схему трактування даного поняття представлено на рисунку 1.

Поняття бізнес-процесів поданих у [3, с. 295–298; 8; 10, с. 125–131; 11] пропонуємо доповнити такими характеристиками:

– зв'язок бізнес-процесів з рівнем цифровізації підприємств, який напряму впливає на рівень продуктивності праці;

– групування бізнес-процесів, залежно від технологій цифровізації, які використовуються при їх здійсненні та дозволяють оптимізувати роботу;

– удосконалення бізнес-процесів підприємств відповідно до цифрових змін, що відбуваються в країні та світі (впровадження цифрових технологій в діяльність вітчизняних та закордонних підприємств змінює бізнес-процеси даних підприємств на краще прискорюючи, здешевлюючи їх та підвищуючи якість їх виконання).

<table>
<tr><td colspan="4">Бізнес-процеси підприємств в умовах цифрових змін - будь-яка діяльність підприємств заснована на застосуванні цифрових технологій з метою повного використання їх переваг для досягнення максимально можливої результативності здійснення такої діяльності</td></tr>
<tr><td>Цифрова трансформація – перехід від аналогових систем і процесів до цифрових [9]</td><td colspan="3">Бізнес-процеси підприємств – будь-яка діяльність підприємств спрямована на задоволення потреб споживачів та ефективне використання ресурсів підприємства</td></tr>
<tr><td></td><td>Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом здійснення господарської діяльності відповідно до законодавства [4]</td><td colspan="2">Бізнес-процеси - будь-яка діяльність, яка передбачає використання ресурсів з метою отримання прибутку</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Бізнес – "економічна, комерційна, біржова або підприємницька діяльність, спрямована на отримання прибутку"[7]</td><td>Процес - сукупність взаємопов'язаних дій або робіт, що використовують входи для створення запланованого результату [6]</td></tr>
</table>

Рис. 1. Структурно-логічна схема визначення поняття "бізнес-процеси підприємств в умовах цифрових змін"

Джерело: розроблено автором

Висновки. В умовах цифрових змін бізнес-процес є не тільки елементом процесного підходу в управлінні, а й основним учасником таких змін. Тому, удосконалення поняття бізнес-процесів може стати основою подальшого розвитку їх класифікацій. В свою чергу, встановлення нових класифікаційних ознак для бізнес-процесів матиме практичне значення під час їх моделювання та оптимізації, а також при проведенні діагностики ефективності діяльності підприємств в умовах цифрових перетворень.

Список використаних джерел:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер с англ. С.В. Ариничева; науч. ред. Ю.П. Адлер, 2003. 272 с.
2. Биннер Х.Ф. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному / *пер. с нем.* 2009. 282 с.
3. Бондаренко В.М., Бутусов О.Д., Герзанич В.М. Суть та класифікація бізнес-процесів в сучасній науковій парадигмі: *Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики*. 2019. С. 295–298.
4. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 10.09.2022).
5. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. 1997. 336 с.
6. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. ДСТУ ISO 9000:2015. URL: https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf (дата звернення: 21.09.2022).
7. Тлумачний словник української мови. URL: http://slovnyk.ua (дата звернення: 21.09.2022).
8. Харрингтон Дж., Эсселинг К.С., Нимвеген Х. Ван. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / *пер. с англ.* 2002. 328 с.
9. Цифрова адженда України – 2020 URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf.
10. Чорнобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть: *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2013. № 769. С. 125–131. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_20.pdf (дата звернення: 19.09.2022).
11. Шеер А. Бизнес-процессы: основные понятия, теория, методы / *Пер. с англ. 2-е изд., перераб. и доп.* 1999. 154 с.
12. Davenport T.H., Short J.E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. *Sloan Management Review.* 1990. Summer. P. 132–146.
13. Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position. *Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study*, 1982. 374 p.
14. Porter M. E., Millar V.E. How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*. 1985. № 85. P. 149–160.

References:

1. Andersen, B. (2003) *Business processes. Improvement tools.* [Biznes protsesy. Instrumenty udoskonalennya]: Arinicheva improvement / Researcher. Ed. Y.P. Adler. / per. with Eng. 272 p.
2. Bynner, Kh.F. (2009). *Management of organization and production: from functional management to process management* [Upravlenye orhanyzatsyiamy y proyzvodstvom: ot funktsyonalnoho menedzhmenta k protsessnomu] / per.with Germ. 282 p.
3. Bondarenko, V.M., Butusov, O.D., Herzanich, V.M. (2019) *The essence and classification of business processes in the modern scientific paradigm* [Sut' ta klasyfikatsiya biznes protsesiv v suchasniy naukoviy paradyhmi]: Upravlinnya sotsial'no ekonomichnymy transformatsiyamy hospodars'kykh protsesbv: realiyi i vyklyky, pp. 295–298.
4. Hospodarskyi kodeks Ukrainy № 436-IV vid 16 sichnia 2003 roku [Economic code of Ukraine № 436 – IV from January 16, 2003]. URL: http://zakon.rada.gov.ua (Accessed 10 September 2022)
5. Oikhman, E.H. & Popov, Y.V. (1997). *Business reengineering.* [Reynzhynyrynh byznesu]. 336 p.
6. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv. DSTU ISO 9000:2015 [Quality management systems. Basic provisions and glossary of terms. DSTU ISO 9000:2015]. URL: https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf (accessed 21 September 2022)
7. Tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy [Explanatory dictionary of the Ukrainian language]. URL: http://slovnyk.ua (accessed 21 September 2022)
8. Kharrynhton, Dzh., Esselynh, K.S. & Nymvehen, Van Kh. (2002). *Business process optimization: documentation, analysis, management, optimization* [Optymyzatsyia byznes-protsessov: dokumentyrovanye, analyz, upravlenye, optymyzatsyia]. Per. with eng. 328 p.
9. Digital agenda of Ukraine – 2020 [Tsyfrova adzhenda Ukrayiny – 2020] URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf.
10. Chernobai, L.I., Duma, O.I. (2013). Business processes enterprises: general characteristics and economic essence [Biznes-protsesy pidpryiemstva: zahalna kharakterystyka ta ekonomichna sut]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku,* pp. 125-131. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_20.pdf. (Accessed 19 September 2022)
11. Sheer, A.V. (1999). *Business processes: basic concepts, theory, methods* [Byznes-protsessy: osnovnye poniatyia, teoryia, metody]. Per. with Eng. 154 p.
12. Davenport, T.H., Short, J.E. (1990) The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. Sloan Management Review. pp. 132–146.
13. Deming, W.E. (1982). Quality, productivity, and competitive position. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 374 p.
14. Porter, M.E., Millar V.E. (1985) How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*, no. 85, pp. 149–160.

УДК 338.4
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-28

Юдіна О.І.
доктор економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3699-5321

Yudina Olena
University of Customs and Finance

МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ ДЕКОМПОЗИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

У сучасних умовах кризових явищ виникає необхідність переходу на стійке функціонування підприємств. Ефективність і стійкість їх діяльності забезпечується шляхом формування структур, в яких кожен елемент виконує певні функції й завдання щодо досягнення поставлених цілей. Забезпечення цільових результатів потребує проведення аналізу та оцінки елементів системи, встановлення необхідних параметрів, структурування їх у заданому напрямку розвитку за сформованою методологією. У статті за допомогою декомпозиційного аналізу визначено окремі бізнес-процеси і види діяльності, що мають різні функціональні характеристики і спрямовані на забезпечення загального результату, здійснено оцінювання і прогнозування особливостей компонентного (диференційованого) й інтегрованого взаємовпливу елементів та процесів на проміжні й кінцеві результати операційної діяльності. За результатами аналізу створено декомпозиційну модель сталого економічного розвитку підприємств готельно-ресторанної сфери, використання якої дозволяє оцінити поетапну дію окремих економічних факторів та їх сукупності на зниження витрат ресурсів, прогресивний розвиток їх потенціалу на основі певних видів капітальних вкладень.

Ключові слова: *сталий економічний розвиток, моделювання, декомпозиційний аналіз, витрати ресурсів, операційна діяльність, підприємства, готельно-ресторанний бізнес.*

MODELING OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES BASED ON DECOMPOSITION ANALYSIS

In modern conditions of crisis phenomena, there is a need to transition to sustainable functioning of enterprises. The effectiveness and sustainability of their activities is ensured by the formation of structures in which each element performs certain functions and tasks in order to achieve the set goals. Achieving the target results requires analysis and evaluation of system elements, setting the necessary parameters, structuring them in the given direction of development according to the established methodology. The purpose of the article is to determine the differentiated and integrated impact of operating costs on the efficiency of enterprises, the formation of a decomposed model of sustainable economic development of enterprises in the hotel and restaurant business. In the research process, general scientific and special methods were used, including correlation-regression, statistical, decomposition analysis, methods of economic-mathematical modeling. The article proposes systemic and system and loss approaches, aimed at the formation of target functions of individual types of activities and business processes of hotel and restaurant business enterprises to ensure the selection of optimal development options and increase the efficiency of operational activities. This made it possible to assess and forecast the features of the component (differentiated) and integrated interaction of processes and their elements on the intermediate and final results of operational activities. Based on the results of the analysis, a decomposition model of the sustainable economic development of enterprises in the hotel and restaurant sector was created, which allows assessing the step-by-step effect of individual economic factors and their combination on the reduction of resource costs, the progressive development of their potential based on certain types of capital investments. This ensures the renewal of the material and technical base, the use of reserves of available resources, the improvement of the efficiency of the operational activities of enterprises, and, therefore, their sustainable economic development. The created model makes it possible to establish trends in economic growth and development of business processes, assess the potential of resources and forecast the results of activities based on decomposition analysis.

Key words: *sustainable economic development, modeling, decomposition analysis, resource costs, operational activity, enterprises, hotel and restaurant business.*

JEL classification: *O12, O47, Z32*

Постановка проблеми. У сучасних умовах соціально-економічної, політичної, фінансової нестабільності в країні й в світі виникає необхідність переходу на стійке функціонування підприємств. Такий підхід спрямований на задоволення потреб, що виникають в результаті змін, шляхом збільшення коефіцієнта використання прогресивних технологій, поліпшення якості планування, що своєю чергою, забезпечує підвищення виробничих, фінансово-економічних можливостей і результативності функціонування господарюючих систем. В процесі управління економічним розвитком при системному підході підприємство та зовнішнє середовище в якому воно функціонує, розглядаються як ціле, а господарюючий суб'єкт – як об'єднання керованих і керуючих функціональних одиниць, зв'язаних між собою та з зовнішнім оточенням комунікаційними каналами. При такому підході процес управління ґрунтується на здійсненні моніто-

© Юдіна О.І., 2022

ринговій діяльності, використанні методології системного аналізу, оцінки, прогнозування, оптимізації й планування результатів цілеорієнтованої діяльності підприємства і його функціональних підсистем (процесів). Таким чином, підприємство можна розглядати як економічну систему, в якій відбувається взаємодія певних елементів щодо перетворення використовуваних ресурсів в необхідний продукт або послугу з найменшими витратами, тобто з найбільшою ефективністю результатів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рішення завдань максимізації ефективності й мінімізації витрат, потребують оптимальних і раціональних рішень, що є основоположним принципом економічного зростання і сталого розвитку. І в цьому контексті підприємство складає основу системи управління, і є першопричиною, що обумовлює необхідність розробки відповідних методів управління. На думку Ю.І. Данько в менеджменті вельми важливо застосовувати найбільш точні методи математичного і статистичного аналізу, які забезпечують прогнозування результатів діяльності й оптимізацію управлінських рішень [1]. Процес управління викликає необхідність дії на об'єкти для отримання бажаних результатів, тобто досягнення запланованих кількісних і якісних характеристик, які б максимально відповідали зазначеним цільовим параметрам. У процесі управління створюються структури, в яких кожен елемент виконує певні функції й завдання щодо досягнення цілей підприємства, впливає на ефективність і стійкість його функціонування. Досягнення цільових (запланованих) результатів потребує проведення аналізу та оцінки елементів системи, встановлення необхідних параметрів, структурування їх у заданому напрямку розвитку за вибудуваною методологією. Вирішенню питань щодо забезпечення сталого економічного розвитку підприємств присвячено наукові роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. П.М. Макаренко розглядає динамічність середовища, що складається з багатьох процесів і шляхів розвитку та визначає окремі напрямки економічного зростання за рахунок використовування організаційною системою управлінських резервів [2]. У роботах І. Ансоффа і Р.Л. Акоффа визначаються кількісні параметри показників, які не характеризують категорію «сталий розвиток» [3; 4]. В.О. Василенко розглядає динамічність середовища, що містить в собі різноманітні форми розвитку та визначає окремі складові, а саме структурні підрозділи підприємства, ефективне управління якими у змозі забезпечити економічний розвиток як незворотні, закономірні зміни за рахунок використовування організаційною системою саме управлінських резервів [5]. Також на думку П.М. Макаренко економічний розвиток представляє незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва [6]. Ф.В. Зинов'єв зазначає, що економічний розвиток забезпечується шляхом виявлення центрів впливу та аналізу взаємозв'язків між структурними елементами системи, що дозволяє виявити напрями розвитку організаційної структури управління як основного фактору економічного зростання підприємств [7]. Разом з цим, у дослідженнях відсутні підходи щодо формування методичного інструментарію на основі економіко-математичного моделювання, встановлення закономірностей кількісного взаємовпливу результуючих і факторних параметрів діяльності підприємств готельно-ресторанної сфери, визначення оцінювальних коефіцієнтів сталого економічного розвитку на основі декомпозиційного аналізу.

Мета статті полягає у визначенні диференційованого та інтегрованого впливу операційних витрат на ефективність роботи підприємств на основі економіко-математичного моделювання та декомпозиціного аналізу, формуванні декомпозиціної моделі сталого економічного розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Згідно з концепцією сталого розвитку, підприємства готельно-ресторанної сфери розглядаються як системи, які характеризуються логічно зв'язаними за змістом процесами і закономірностями взаємодії їх елементів. Функціонування систем спрямоване на досягнення найкращого результату шляхом формування цільових функцій окремих видів діяльності та бізнес-процесів, вибору оптимальних варіантів економічного зростання за рахунок підвищення ефективності операційної діяльності й використання ресурсів, які складають елементи операційних витрат. Операційна діяльність поділяється на виробничу та адміністративно-збутову. Задля найбільш якісного оцінювання особливостей економічного зростання, виявлення резервів потенціалу наявних ресурсів і забезпечення сталого розвитку підприємств готельно-ресторанної сфери, виникає необхідність проведення декомпозиціного аналізу на основі економіко-математичного моделювання окремих видів діяльності та бізнес-процесів господарюючих одиниць, і поетапного виключення змінних параметрів витрат на адміністративно-збутову діяльність та витрат основних виробничих фондів із загальної моделі виробничо-комерційної (операційної) діяльності, що дозволяє деталізувати функціональні напрями роботи підприємств, отримати найточніші розрахункові параметри, конкретизувати і уточнити обчислені результативні показники досліджуваних процесів, а, отже, обґрунтовувати цільові управлінські рішення за стратегічними напрямами.

З метою встановлення особливостей взаємозв'язків елементів виробничого процесу в системі «витрати-результати», встановлення закономірностей взаємодії виробничих ресурсів і ступеня їх впливу на цільові результативні показники, розроблена регресійна модель виробництва, яка включає елементи матеріальних витрат, витрат праці й основних виробничих фондів і не враховує інші операційні витрати, тобто витрати на адміністративно-збутову діяльність:

$$\hat{G}_{ДВ} = 0,9084 - 0,3358 * \bar{K}_{МВ} + 1,155287 * \bar{K}_{ВПР} - \\ - 1,28638 * \bar{K}_{ВОФ}, \quad (1)$$

де $\hat{G}_{ДВ}$ – теоретичне (розрахункове) значення рентабельності операційної діяльності;

$\bar{K}_{МВ}$ – рівень матеріальних витрат у розрахунку на 1 грн. операційних витрат;

$\bar{K}_{ВПР}$ – рівень витрат на оплату праці у розрахунку на 1 грн. операційних витрат;

$\bar{K}_{ВОФ}$ – рівень витрат основних виробничих фондів у розрахунку на 1 грн. операційних витрат.

Побудована економіко-математична модель розвитку виробничого потенціалу ($\widehat{G}_{ДВ}$) дозволяє встановити, що найбільший прямий позитивний вплив на підвищення прибутку підприємств готельно-ресторанного бізнесу Дніпропетровської області, надає фактор витрат праці, у математичній формулі коефіцієнт при даному факторі пояснює, що зростання обсягів витрат на розвиток ресурсу праці на 1%, сприяє підвищенню рівня прибутку на 1,16%, а коефіцієнти показників матеріаломісткості та фондомісткості мають від'ємний знак, тому їх збільшення буде надавати прямий негативний вплив на рентабельність операційної діяльності, проте зниження витрат матеріалів, енергетичних ресурсів, напівфабрикатів, сировини, виведення із експлуатації застарілих та неефективних виробничих фондів, приведе до зворотного (позитивного) ефекту. Тобто за допомогою розробленої економіко-математичної моделі визначено кількісну взаємодію економічних показників, яка показує, що зниження матеріаломісткості та фондомісткості виробництва на 1%, буде сприяти зростанню рентабельності операційної діяльності на 0,34% і 1,29%, відповідно.

Перевірка якості моделі процесу виробництва показала, що оцінювальні параметри, в цілому, відповідають вимогам щодо її адекватності, і мають наступні значення: коефіцієнт детермінації (R^2) становить 0,691; розрахункове значення критерію Фішера ($F_{спост.}$) дорівнює 13,42, F – критичне ($F_{кр}$) – 4,76 і менше значення F-спостерігаємого; значення виправленої вибіркова дисперсії (S^2) і виправленого стандартного відхилення (S) близькі до нуля (S^2 = 0,0000; S = 0,0000); коефіцієнт автокореляції ($d_{спост.}$) має величину 2,5 і знаходиться у проміжку: 0,61–2,6 (0,61 < 2,5 < 2,6). Ці параметри свідчать про те, що модель має високий рівень достовірності, на 69,1% пояснює взаємодію досліджуваних економічних показників, а коефіцієнт детермінації характеризує високу ступінь зв'язків між цими параметрами. F – статистика показує, що коефіцієнт детермінації є значущим, а статистика Дарбіна-Уотсона (DW – статистика) визначає відсутність автокореляції залишків рівняння регресії. Таким чином, модель є практично значущою і може бути використана для проведення розрахункових операцій.

Задля найбільш повної та якісної характеристики впливу факторів операційних витрат на ефективність діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу й їх сталий економічний розвиток, а також детальнішого розгляду особливостей взаємовпливу конкретних видів ресурсів у процесі виробництва, визначення кількісних параметрів резервів розвитку їх потенціалу обґрунтовано наступну економіко-математичну модель змінних витрат, до яких відносяться матеріальні витрати ($\overline{K}_{МВ}$) та витрати праці ($\overline{K}_{ВПР}$):

$$\widehat{G}_{ДЗВ} = 0,66174 - 0,751 * \overline{K}_{МВ} + 1,73381 * \overline{K}_{ВПР}, \quad (2)$$

де $\widehat{G}_{ДЗВ}$ – теоретичне (розрахункове) значення рівня прибутку під впливом змінних витрат виробничої діяльності.

Дана модель також підтверджує значний позитивний вплив фактору витрат праці на зростання ефективності (прибутковості) діяльності підприємств готельно-ресторанної сфери Дніпропетровської області.

Розраховані коефіцієнти змінних параметрів відображають високий ступінь залежності величини результативного показника ефективності від змінних витрат. Згідно аналізу, збільшення обсягів витрат праці на 1%, забезпечує зростання операційного прибутку на 1,73%. Крім того оцінка зворотного зв'язку показників матеріальних витрат і прибутку, дозволяє зробити висновок, про те, що зниження на 1% матеріаломісткості виробництва забезпечить збільшення прибутку на 0,75%. Оцінювальні характеристики моделі є якісними й підтверджують її адекватність: (R^2 = 0,673; $F_{спост.}$ = 13,2; $F_{кр}$ = 4,76, ($F_{спост.}$ > $F_{кр.}$); S^2 = 0,0000; S = 0,0000; $d_{спост.}$ = 2,4, (0,61 < 2,4 < 2,6). Коефіцієнт детермінації свідчить про щільний взаємозв'язок результативного та впливаючих економічних показників моделі, а також про можливість її практичного використання.

Аналіз закономірностей взаємодії результативних та змінних параметрів ефективності, особливостей їх впливу на економічний розвиток підприємств готельно-ресторанної сфери проведено шляхом побудови регресійної моделі ефективності виробництва на основі показників, які є зворотними до рівня операційних витрат і відображають кількість грошових одиниць прибутку, що припадають на одиницю поточних витрат ресурсів. Побудована модель базується на дослідженні показників рентабельності матеріальних витрат, витрат на оплату праці, витрат основних виробничих фондів, а також ефективності витрат праці, й описується такою математичною формулою:

$$\widehat{G}_{ПЕф1} = 0,5013 + 0,9775 * \overline{K}_{РМВ} - 0,01547 * \overline{K}_{РВПР} + 0,02786 * \overline{K}_{РВОФ}, \quad (3)$$

де $\widehat{G}_{ПЕф1}$ – теоретичне (розрахункове) значення рентабельності операційної витрат;

$\overline{K}_{РМВ}$ – рівень рентабельності матеріальних витрат;

$\overline{K}_{РВПР}$ – рівень рентабельності витрат на оплату праці;

$\overline{K}_{РВОФ}$ – рівень рентабельності витрат основних виробничих фондів.

Модель з достовірністю 90% описує характер взаємозв'язків та кількісне співвідношення показників ефективності (рентабельності) витрат ресурсів виробництва підприємств готельно-ресторанної сфери Дніпропетровської області. Ця модель підкреслює, що підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів та основних виробничих фондів на 1% сприяє зростанню величини прибутку на 0,98% і 0,03%, відповідно. Оцінювальні параметри підтверджують якість побудованої економіко-математичної моделі й мають наступні значення: R^2 = 0,901; $F_{спост.}$ = 54,9; $F_{кр}$ = 4,76, ($F_{спост.}$ > $F_{кр.}$); S^2 = 0,0000; S = 0,0000; $d_{спост.}$ = 0,9, (0,61 < 0,9 < 2,6).

Складена регресійна модель впливу постійних витрат на рентабельність виробництва має невисокий рівень коефіцієнту детермінації R^2, який дорівнює 0,361 і є оцінювальним параметром якості наступної економіко-математичної залежності:

$$\widehat{G}_{ДПВ} = 1,06761 + 1,65611 * \overline{K}_{ВОФ} - 0,68472 * \overline{K}_{Він}, \quad (4)$$

де $\hat{G}_{ДПВ}$ – теоретичне (розрахункове) значення рівня прибутку під впливом постійних витрат виробництва.

$\vec{K}_{ВОФ}$ – рівень витрат основних виробничих фондів у розрахунку на 1 грн. операційних витрат.

$\vec{K}_{Він}$ – рівень інших операційних витрат у розрахунку на 1 грн. операційних витрат.

Тобто коефіцієнт детермінації показує, що встановлена форма лінії регресії є недостатньо якісною для її застосування у даному вигляді. Оскільки невисоке значення коефіцієнту R^2 відображає тільки відсутність лінійного зв'язку між вказаними параметрами, і не свідчить про відсутність зв'язку зовсім, доцільно провести індивідуальну оцінку взаємодії цих, а також інших факторів, що впливають на досліджувані процеси, за допомогою побудови моделей парної кореляції, які дозволяють встановити динаміку впливу факторів на результуючий показник.

Отже, проведений на основі витратного і системного підходів декомпозиційний аналіз операційної діяльності, складу та структури її економічних елементів (операційних витрат) дозволив виділити окремі бізнес-процеси і види діяльності, що мають різні функціональні характеристики, але спрямовані на забезпечення загального результату, що, своєю чергою, надає можливість для оцінювання і прогнозування кількісного компонентного (диференційованого) й інтегрованого впливу процесів та елементів (окремих видів діяльності) на проміжні й кінцеві результати роботи підприємств.

Декомпозиція операційної діяльності за елементами витрат дозволяє визначити її як виробничо-комерційну і розділити за двома функціональними видами виробничого і адміністративно-збутового характеру, а також на основі кореляційно-регресійного аналізу встановити закономірності й структуру зв'язків, ступінь взаємодії окремих бізнес-процесів і видів діяльності, розрахувати рівень підвищення їх ефективності шляхом економіко-математичного моделювання даних процесів.

Важливою умовою сталого економічного розвитку підприємства є стабільне зростання прибутку під впливом прогресивних змін, а операційна (виробничо-комерційна) діяльність є головним джерелом доходу господарюючої одиниці, тому забезпечення її прогресивного розвитку стає необхідною умовою стійкого економічного зростання. Прогресивний розвиток забезпечується шляхом здійсненні капітальних вкладень в оновлення матеріально-технічної бази та нововведення, тобто активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, оскільки інвестиції представляють довгострокові капітальні вкладення в інновації (нові продукти, технології, техніку та ін.), бізнес-проекти, соціально-економічні програми.

Під інвестиціями у формі капітальних вкладень розуміють грошові кошти, цінні папери, інше майно, зокрема майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладаються в об'єкти підприємницької й (або) іншій діяльності в цілях отримання прибутку і (або) досягнення іншого корисного ефекту. А інвестиційна діяльність, своєю чергою, представляє собою використання інвестиційних ресурсів і виконання практичних дій в цілях отримання прибутку і (або) досягнення іншого корисного ефекту [8].

Інвестиції спрямовані на впровадження інновацій є довгостроковими вкладеннями у ноу-хау, патенти, ліцензії, нові машини та обладнання, технології, інформатизацію процесів, професійну підготовку персоналу та розвиток кадрового потенціалу, що забезпечують інноваційне відтворення капіталу. Інвестиції на впровадження інновацій складають інноваційну діяльність закладів готельно-ресторанного бізнесу, яка забезпечує прогресивний розвиток матеріально-технічної бази і потенціалу ресурсів, зниження рівня операційних витрат та підвищення рентабельності результатів діяльності.

У процесі дослідження встановлено, що основними напрямами інвестиційно-інноваційної діяльності закладів готельно-ресторанної сфери є види капітальних витрат (вкладень), які включають витрати: у нові машини та обладнання; в існуючі будівлі та споруди; в інформаційні технології й програмне забезпечення; у нові будівлі та споруди; у патенти, ліцензії, торговельні марки та інші нематеріальні активи [9]. Таким чином, розподіл елементів операційних витрат і напрямів інвестиційно-інноваційної діяльності за окремими бізнес-процесами та їх аналіз, дозволяють створити декомпозиційну модель сталого економічного розвитку господарюючих одиниць готельно-ресторанної сфери (рис. 1).

Такий підхід надає змогу оцінити поетапну диференційовану та інтегровану дію конкретних економічних факторів (параметрів) на зниження витрат ресурсів виробничо-комерційної (операційної) діяльності, прогресивний розвиток наявного потенціалу ресурсів за рахунок здійснення капітальних вкладень за визначеними напрямами, що і забезпечує зростання ефективності й стійкості функціонування підприємства, а, отже, його сталий економічний розвиток. Побудована декомпозиційна модель сталого економічного розвитку закладів готельно-ресторанного бізнесу відображає зв'язок виробничо-комерційної й інвестиційно-інноваційної діяльності, а також залежність рівня операційних витрат від рівня і виду капітальних вкладень, яка виявлена шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу. Це, своєю чергою, створює умови задля вирішення наступних завдань: зниження операційних витрат шляхом виявлення і використання резервів потенціалу ресурсів, забезпечення їх прогресивного розвитку, оптимізації обсягу і структури капітальних інвестицій в оновлення виробництва, і, як наслідок, удосконалення бізнес-процесів, збільшення прибутку, забезпечення сталого економічного розвитку підприємств сфери гостинності [10]. Формування декомпозиційної моделі сталого економічного розвитку закладів готельно-ресторанного бізнесу ґрунтується на розподілі елементів операційних витрат, що відносяться до процесу виробництва, на змінні й постійні, а також передбачає виділення адміністративно-збутової діяльності (інших операційних витрат) з метою здійснення декомпозиційного аналізу, спрямованого на виявлення можливостей розвитку резервів ресурсного потенціалу, особливостей структурної та кількісної взаємодії окремих елементів й бізнес-процесів, дозволяє оцінити ступінь впливу конкретних напрямів інвестиційно-інноваційної діяльності на прогресивну зміну процесів та їх компонент, а також визначити рівень зниження витрат і зростання рентабельності виробничо-комер-

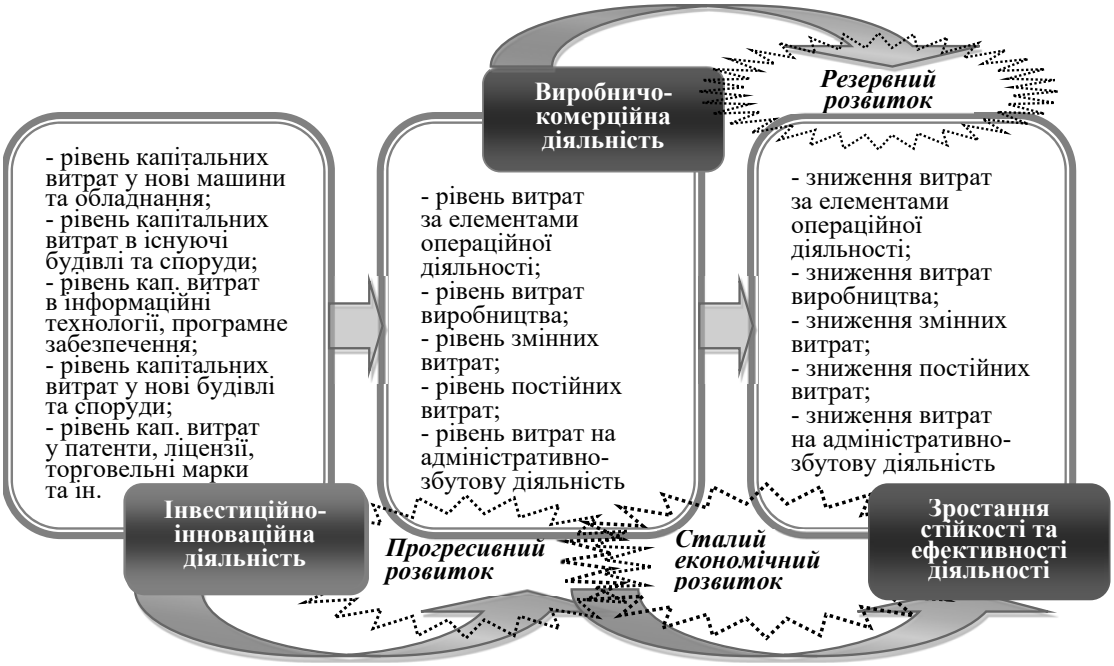

Рис. 1. Декомпозиційна модель сталого економічного розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Джерело: розроблено автором

ційної діяльності під диференційованим й інтегрованим впливом досліджуваних економічних параметрів.

Висновки. Таким чином, виявлення і використання резервів потенціалу ресурсів виробничо-комерційної (операційної) діяльності, забезпечення їх прогресивного розвитку шляхом оновлення матеріально-технічної бази, оптимізації величини і структури капітальних вкладень дозволяють знизити ресурсомісткість виробництва і реалізації продукції та послуг, підвищити ефективність функціонування і адаптивність суб'єктів господарювання у нестабільному зовнішньому середовищі, а, отже, забезпечити їх сталий економічний розвиток.

Побудована декомпозиційна модель сталого економічного розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу передбачає економіко-математичне моделювання взаємодії окремих бізнес-процесів, встановлення трендів їх економічного зростання та розвитку, оцінювання потенціалу ресурсів і прогнозування результатів діяльності на основі декомпозиційного аналізу. Такі підходи створюють умови для проведення подальших досліджень у напрямку формування моделі сталого економічного розвитку господарюючих одиниць, а також системи цільового управління цими процесами.

Список використаних джерел:

1. Данько Ю.І., Лагодієнко Н.В., Турленко Н.В. Інвестиційний механізм забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва. Актуальні проблеми інноваційної економіки, 2020. № 1. С. 52–59.

2. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки: монографія. Київ : ІАЕ УААН, 2006. 670 с.

3. Ансофф И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ.; под ред. Л.И. Евенко. Москва : Экономика, 1989. 519 с.

4. Акофф Р. Планування майбутнього корпорації : пер. з англ. під ред. В.И. Данілова-Данільяна. Москва : Прогрес, 1985. 328 с.

5. Василенко В.О. Креативне управління розвитком соціально-економічних систем : монографія. Київ : «Освіта України». 2010. 772 с.

6. Макаренко П.М., Балахнічова Л.М. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку підприємств АПК : монографія. Херсон : МУБіП, 2006. 163 с.

7. Зиновьев Ф.В. Концептуальный подход к исследованию процессов трансформации экономики. *Экономика и управление.* 2012. № 2–3. С. 3–6.

8. Закон України «Про інвестиційну діяльність». № 1560-XII. 18.09.1991 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2009. № 19. 257 с.

9. Юдіна О.І. Формування механізму сталого економічного розвитку підприємства готельно-ресторанного господарства. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія: Економіка.* 2019. Т. XX. Вип. 311. С. 200–210.

10. Макаренко П.М., Юдіна О.І. Формування механізму реалізації стратегії управління сталим економічним розвитком підприємства сфери послуг. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки*. 2020. № 2(34). С. 115–122.

References:

1. Danko Yu.I., Lagodienko N.V., Turlenko N.V. (2020) Investytsiynyy mekhanizm zabezpechennya staloho rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva [Investment mechanism for ensuring sustainable development of agricultural production]. *Actual problems of innovative economy*,. no. 1, pp. 52–59.

2. Makarenko P.M. (2006) *Modeli ahrarnoyi ekonomiky: monohrafiya* [Models of agrarian economy: monograph]. Kyiv: IAE UAAS. (in Ukrainian)

3. Ansoff I. (1989) *Strategicheskoye upravleniye: sokr. per. s angl.; pod red. L.I. Yevenko* [Strategic management: abbr. trans. with English; under the editorship L.I. Evenko]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)

4. Akoff R. (1985) *Planuvannya maybutn'oho korporatsiyi: per. z anhl. pid red. V.Y. Danilova-Danil'yana.* [Planning the future of the corporation: trans. from English under the editorship V.I. Danilov-Daniliana]. Moscow: Progress. (in Russian)

5. Vasylenko V.O. (2010) *Kreatyvne upravlinnya rozvytkom sotsial'no-ekonomichnykh system: monohrafiya* [Creative management of the development of socio-economic systems: monograph]. Kyiv: Education of Ukraine. (in Ukrainian)

6. Makarenko P.M., Balakhnicheva L.M. (2006) *Finansovo-kredytne zabezpechennya rozvytku pidpryyemstv APK : monohrafiya*[Financial and credit support for the development of agribusiness enterprises: monograph]. Kherson: MUBiP. (in Ukrainian)

7. Zinoviev F.V. (2012) Kontseptual'nyy podkhod k issledovaniyu protsessov transformatsii ekonomiki [A conceptual approach to the study of economic transformation processes]. *Economy and management*, no. 2–3, pp. 3–6.

8. The Law of Ukraine "On investment activities" no. 1560-XII. (2009) *Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, no. 19.

9. Yudina O.I. (2019) Formuvannya mekhanizmu staloho ekonomichnoho rozvytku pidpryyemstva hotel′no-restorannoho hospodarstva [Formation of the mechanism of sustainable economic development of the hotel and restaurant industry]. *Collection of scientific works of the Donetsk State University of Management. Series: Economy*, vol. XX, no. 311, pp. 200–210.

10. Makarenko P.M., Yudina O.I. (2020) Formuvannya mekhanizmu realizatsiyi stratehiyi upravlinnya stalym ekonomichnym rozvytkom pidpryyemstva sfery posluh [Formation of the mechanism for the implementation of the management strategy of sustainable economic development of enterprises in the service sector]. *International scientific journal "Internauka". Series: Economic Sciences,* no. 2(34), pp. 115–122.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.2
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-29

Кудак К.М.
кандидату економічних наук, старший науковий співробітник,
Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень
НАН України
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5886-7139

Стойка В.С.
доктор економічних наук, доцент, старший науковий співробітник,
Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень
НАН України
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-6356-890X

Kudak Kristina, Stoika Viktoriia
Transcarpathian Regional Center of Socio-Economic and Humanitarian research
of the National Academy of Sciences of Ukraine

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ПАРТНЕРСЬКОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті запропоновано методичні підходи до оцінювання партнерської спроможності територіальних громад в умовах децентралізації. Вихідною базою розроблених методичних підходів є детермінанти, одержані на основі аналізу результатів структурованих інтерв'ю із головами об'єднаних територіальних громад Закарпатської області (ОТГ) та коефіцієнтів експертних оцінок партнерської спроможності. Аналіз партнерської спроможності запропоновано здійснювати у розрізі трьох блоків, зокрема «ОТГ-громадський сектор», «ОТГ-бізнес» та «ОТГ-влада». Враховуючи найбільшу кількість вихідної бази для аналізу партнерської спроможності саме у блоці «ОТГ-громадський сектор» (виходячи з результатів структурованих інтерв'ю), методика оцінки запропонована на основі аналізу даної складової партнерської спроможності. Запропоновано градацію ОТГ за рівнем партнерської спроможності на три групи, зокрема, громади з низьким, середнім та високим рівнем спроможності.

Ключові слова: *партнерство, спроможність, об'єднані територіяльні громади (ОТГ), влада, бізнес.*

METHODICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE CAPACITY OF PARTNERSHIP IN LOCAL COMMUNITIES IN TERMS OF DECENTRALIZATION

In the modern terms of the implementation of the administrative and territorial reform and the formation of the local communities in Ukraine, the issue of partnership relations is becoming more relevant. The purpose of the article is to develop the methodological approaches for assessing the capacity of partnership of territorial communities in terms of decentralization. The methodology of assessing the capacity of partnership of communities should take into account the assessment of the potential of communities and their relationships with other economic subjects, such as public sector, business and government. At the same time, the lack of necessary statistical information complicates the process of calculating the degree of the capacity of partnership in local communities. Also, taking into account the fact that the categories as «capacity» and «partnership» are relatively qualitative indicators, the assessment of their level requires the use of the most effective approach and methodology that is adapted to modern economic conditions. The basic elements of the developed methodical approaches are the determinants that were obtained on the basis of the results of structured interviews with the leaders of the local communities in Zakarpattia region and the coefficients of the expert assessments of the partnership capacity. The analysis of the capacity of partnership is proposed to be carry out in the context of three blocks, in particular "local community-public sector", " local community-business" and " local community-government". Taking into account the largest amount of the initial base for the analysis of partnership capacity in the block "OTG-public sector" (based on the results of structured interviews analysis), the evaluation method is proposed based on the analysis of this component of the capacity of partnership. It is proposed to divide the local communities according to the level of partnership capacity to three groups, in particular, communities with low, medium and high level of capacity, that makes it possible to use a selective approach to the development of local communities and could be used by the leaders of the local government during the realization of different programs and plans of regional and local development.

Key words: *partnership, capacity, local communities, government, business.*

JEL classification: *H70, O18, R10*

© Кудак К.М., Стойка В.С., 2022

Постановка проблеми. Реалізація партнерських відносин для територіальних громад, як і для інших суб'єктів господарювання, являється першочерговим напрямом їх ефективної діяльності та запорукою сталого розвитку в умовах децентралізації влади та вирішення актуальних питань регіонів нашої держави, пов'язаних з викликами сучасності. Методика оцінювання партнерської спроможності громад повинна враховувати оцінку наявного потенціалу окремої громади та їх наявних і потенційних зв'язків з іншими суб'єктами господарювання, зокрема громадськими організаціями, бізнесом та владою. Разом з цим, відсутність необхідної статистичної інформації ускладнює процес розрахунку ступеня спроможності громад, а враховуючи той факт, що категорії «спроможність» та «партнерство» є відносно якісними показниками, ускладнюється оцінка їх рівня та вимагає застосування найбільш ефективного підходу та методики, адаптованої до сучасних умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах впровадження адміністративно-територіальної реформи та формування ОТГ, питання партнерських відносин набуває все більшої актуальності. Дану проблему досліджували такі вітчизняні науковці Т.П. Басюк [1], О.В. Безпалько [1], І.В. Братусь [1], О.Г. Чубарь [3], М.М. Пітюлич [2]. Зокрема, як зазначають О. Чубарь та Ю. Траньович, «часто громада може володіти недостатніми обсягами ресурсів для вирішення суспільно значимих питань, які перед нею постають: ремонт мостів, крупних об'єктів соціальної інфраструктури; будівництво доріг…. для реалізації таких проектів важливе як фінансове, так і інше ресурсне забезпечення (виділення земельної ділянки, розробка проекту, закупівля обладнання, налагодження збору та сортування сміття, залучення відповідних фахівців). Такого роду об'єкти можуть бути непосильними для однієї громади, отже, цілком логічно, що громадам доцільно об'єднуватись з іншими потенційними партнерами шляхом створення партнерств і реалізації актуальних і великих за масштабами проектів» [3, с. 1172]. Не зважаючи на наявність значної кількості теоретичних підходів до оцінювання партнерської спроможності громад, в науковій літературі недостатньо висвітлено методику оцінювання даної категорії, яка б базувалася на прикладі конкретного регіону чи громади, що вимагає розробки наукових підходів, що базуються на практичному досвіді та діяльності керівників ОТГ, їх взаємодії з іншими суб'єктами господарювання.

Метою дослідження є розробка методичних підходів до оцінювання партнерської спроможності територіальних громад в умовах децентралізації. **Завдання** дослідження:

– визначити детермінанти партнерської спроможності ОТГ на сонові аналізу результатів структурованих інтерв'ю з головами ОТГ Закарпатської області;

– розрахувати зважувальні коефіцієнти, що визначають ступінь впливу відповідних детермінантів на рівень партнерської спроможності ОТГ (на основі експертних оцінок);

– розрахувати відносні показники партнерської спроможності ОТГ;

– здійснити градацію ОТГ за рівнем партнерської спроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ході дослідженні, на основі проведеного соціологічного опитування та структурованих інтерв'ю з представниками органів місцевого самоврядування та головами ТГ, запропоновано аналізувати партнерську спроможність громад, виходячи з їх спроможності взаємодіяти із представниками громадського сектору (громадські організації, асоціації та фонди, експерти, науковці); представниками бізнесу на локальному, регіональному та ін. рівнях у розрізі видів економічної діяльності; міжмуніципальне співробітництво, а також співпраця та партнерські відносини із закордонними партнерами (міста-побратими, бізнес, ГО). В ході аналізу також враховувався рівень організаційно-технічного, кадрового та інформаційно-комунікаційного забезпечення налагодження партнерських зв'язків у ТГ (наявність власного сайту, активної сторінки у соцмережах, спеціалістів з підготовки та написання грантових проектів та ін.).

Відповідно до Методики формування спроможних територіальних громад [4] «оціночний рівень спроможності спроможних територіальних громад визначається на основі суми числових значень критеріїв оцінки рівня спроможності (чисельність населення…, чисельність учнів.., площа території, індекс податкоспроможності бюджету, частка місцевих податків та зборів) та становить: низький рівень спроможності – від 1,5 до 2,1; середній рівень спроможності – від 2,2 до 3,8; високий рівень спроможності – від 3,9 до 5. У нашому дослідженні, оцінюючи рівень саме партнерської спроможності ТГ, ми пропонуємо власну методику розрахунку рівня партнерської спроможності кожної з ТГ. Першим етапом пропонується розрахунок зважувальних коефіцієнтів, одержаних шляхом розрахунку середнього значення експертних оцінок кожного з детермінантів партнерської співпраці, запропонованих у табл. 1.

Наступним етапом пропонується розрахунок відносних показників рівня спроможності відповідної громади шляхом множення абсолютних значень аналізованих детермінантів, на відповідний коефіцієнт ***(К1, К2…К15)*** (Додаток 1). У нашому дослідженні, враховуючи наявність відповідної інформації щодо партнерства ТГ з громадським сектором та обмежену інформацію щодо співпраці ТГ з бізнесом та владою, нами було розраховано відносні показники партнерської спроможності саме для блоку «ТГ-громадський сектор» (табл. 2).

На основі одержаних показників для відповідної ТГ, пропонується здійснити градацію рівня їх партнерської спроможності (РПС) на три групи (виключаючи з даного масиву ТГ з максимальним рівнем партнерської спроможності (***Н_2=126,85)*** та ТГ з нульовим рівнем партнерської спроможності ***(Н_11, Н_17, Н_26, Н_27=0)***, оскільки вони мають суттєвий розрив у рівні показників порівняно з іншими громадами і в даному випадку розглядаються нами як виключення із загальної сукупності аналізованих громад):

ТГ із **низьким рівнем** партнерської спроможності – до цієї групи ввійшли громади ***Н_4, Н_7, Н_9, Н_10, Н_10, Н_12, Н_13, Н_14, Н_15, Н_19, Н_20, Н_23, Н_24, Н_25*** зі значенням відносного рівня показника партнерської спроможності від **3,85** до **16,78** балів. З метою активізації партнерської спроможності даної

Таблиця 1

Експертна оцінка ступеня впливу відповідних детермінантів на рівень партнерської спроможності ТГ

	Бали, за шкалою від 1 до 5							
	E1	***E2***	***E3***	***E4***	***E5***	***E6***	***E7***	**Ē**
ГРОМАДСЬКИЙ СЕКТОР								
Наявність активних громадських організацій, зареєстрованих на території ТГ ***(K1)***	5	5	5	5	3	3	5	**4,42**
Наявність неактивних громадських організацій, зареєстрованих на території ТГ ***(K2)***	2	1	1	4	1	3	1	**1,85**
Налагоджена співпраця з іншими громадськими організаціями ***(K3)***	4	5	3	4	4	3	5	**4**
Членство та співпраця з асоціаціями ***(K4)***	4	4	5	3	4	3	5	**4**
Співучасть та реалізація національних та міжнародних проектів ***(K5)***	5	5	5	4	5	1	5	**4,28**
Залучення експертів та науковців з метою реалізації грантових проектів ***(K6)***	4	3	4	5	4	2	3	**3,57**
Самоорганізація населення ТГ з метою вирішення спільних соціальних потреб (в т.ч. благодійність) ***(K7)***	5	5	4	1	2	4	5	**3,71**
Наявність власного сайту та активної сторінки ТГ в соціальних мережах ***(K8)***	5	3	4	5	2	4	4	**3,85**
БІЗНЕС								
Надання громадами преференцій підприємцям, що зареєстровані та функціонують на території ТГ:								
Виділення земель для ведення підприємницької діяльності ***(K9)***	4	5	5	4	1	2	3	**3,14**
Надання приміщень для ведення підприємницької діяльності та розширення власної справи ***(K10)***	4	5	5	5	2	2	3	**3,71**
Надання пільг підприємцям щодо сплати податків (напр. податок на землю) ***(K11)***	4	5	5	3	2	3	3	**3,57**
Участь бізнесу у спонсорських та благодійних акціях з підтримки розвитку ТГ *(K12)*	4	4	4	4	3	4	4	**3,85**
ВЛАДА								
Сприяння розвитку міжмуніципальної співпраці між ТГ шляхом ініціювання проведення спільних заходів та участі у спільних проектах ***(K13)***	4	4	4	5	3	4	4	**4**
Підтримка у пошуку закордонних партнерів та налагодження міжнародної співпраці ***(K14)***	4	5	5	4	4	4	3	**4,14**
Законодавча ініціатива щодо регулювання діяльності ТГ на локальних рівнях ***(K15)***	4	2	3	3	3	3	4	3,14

Джерело: розроблено автором на основі результатів опитування експертів та структурованих інтерв'ю [5]

Таблиця 2

Розрахунок відносного показника рівня партнерської спроможності ОТГ

Детермінанти партнерської співпарці (ТГ-громадський сектор)	**H_1**	**H_2**	**H_3**	**…**	**…**	**H_26**	**H_27**
1. Наявність активних громадських організацій, зареєстрованих на території ТГ	4,42	22,1	17,68	…	…	0	0
2. Наявність неактивних громадських організацій, зареєстрованих на території ТГ	0	55,5	0	…	…	0	0
3. Налагоджена співпраця з іншими громадськими організаціями	0	20	4	…	…	0	0
4. Членство та співпраця з асоціаціями	20	0	0	…	…	0	0
5. Співучасть у реалізації спільних національних та міжнародних проектів	4,28	25,68	17,12	…	…	0	0
6. Залучення експертів та науковців з метою реалізації грантових проектів	3,57	3,57	0	…	…	0	0
7. Наявність власного сайту та активної сторінки ТГ в соціальних мережах	0	0	3,85	…	…	0	0
РПС для **H1-H27** (сума відносних показників рівня спроможності у розрізі кожної громади), балів	**32,27**	**126,85**	**42,65**	…	…	**0,00**	0,00

Джерело: розроблено автором

групи громад пропонується застосування заходів, які б підтримували їх розвиток на досягнутому рівні, а також сприяли б подальшій активізації їх партнерської співпраці враховуючи різні екзогенні та ендогенні фактори розвитку, в т.ч. в умовах форс-мажорних ситуацій.

ТГ з **середнім рівнем** партнерської спроможності – до цієї групи ввійшли громади ***H_5, H_6, H_8, H_22*** зі значенням відносного рівня показника партнерської спроможності в межах діапазону від **16,79** до **29,72** балів. Для даної групи громад з метою розвитку партнерських відносин доцільно застосувати заходи стимулюючого характеру, які б сприяли подальшій реалізації їх потенціалу та поглибленню партнерської співпраці.

ТГ з **високим рівнем** партнерської спроможності – до цієї групи ввійшли громади ***H_1, H_3, H_16, H_18, H_21*** із значенням відносного рівня показника партнерської спроможності в межах діапазону від **29,73** до **42,65** балів. Для аналізованої групи громад пропонується застосування відповідних інструментів, які б підтримували досягнутий рівень партнерських відносин та сприяли б подальшому їх розвитку.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу розробити методику оцінювання партнерської спромож-

ності територіальних громад, адаптовану до сучасних викликів соціально-економічного розвитку та децентралізації. Градація ТГ за рівнем партнерської спроможності дає змогу розробляти селективний підхід до розвитку потенціалу кожної групи громад та розробляти відповідні програми та заходи стимулювання партнерської співпраці з різними суб'єктами господарювання.

Список використаних джерел:

1. Басюк Т.П., Безпалько О.В., Братусь І.В. Організація партнерства у місцевих громадах: Метод, рек. дня практиків соціальної сфери. За заг. ред. І.Д. Звєрєвої. Київ : Наук, світ, 2006. 43 с.

2. Пітюлич М.М., Кудак К.М. Сучасні концепції місцевого розвитку в контексті партнерської співпраці у громадах. *Економіка та суспільство.* 2021. № 32. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-95.

3. Чубарь О.Г., Траньович Ю.П. Громада, спроможна до партнерства: сутність і критерії ідентифікації. Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2021. С.1170–1171. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/34028/1/THE-WORLD-OF-SCIENCE-AND-INNOVATION%20%D0%9B%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%BE%D0%BD-14-16.01.2021.pdf.

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 34). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF#Text.

5. Мікловда В.П., Машіко К.С., Сембер С.В. Аналітичнйи звіт ЗРЦ СЕіГД НАН України «Партнерські підходи до розвитку громад поліетнічного прикордонного регіону». Ужгород. 2021. 189 с.

References:

1. Basiuk T., Bezpalko O.V., Bratus I.V. (2006). Organization of partnership in local communities: methodical recommendation for the practitioners of social sphere [Orhanizatsiia partnerstva u mistsevykh hromadakh: metod. rek. dlia praktykiv sotsialnoi sfery]. Kyiv, Nauk.svit, 43 p.

2. Pityulych M., Kudak K. (2021). Modern concepts of local development in the context of partnership cooperation in communities [Suchasni kontseptsii mistsevoho rozvytku v konteksti partnerskoi spivpratsi u hromadakh] *Ekonomika ta suspilstvo*б no. 32. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-95.

3. Chubar O., Tranovych Yu. (2021). Hromada, spromozhna do partnerstva: sutnist i kryterii identyfikatsii [The community that is capable for partnership: the essence and criteria of identification]. Cognum Publishing House, London, United Kingdom. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/34028/1/THE-WORLD-OF-SCIENCE-AND-INNOVATION%20%D0%9B%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%BE%D0%BD-14-16.01.2021.pdf.

4. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 8 kvitnia 2015 r. № 214 (v redaktsii postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 24 sichnia 2020 r. № 34) [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 8, 2015 № 214 (as amended by the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 24, 2020 № 34)]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF#Text.

5. Miklovda, V. (2021). Analitychniy zvit ZRTs SEiHD NAN Ukrainy «Partnerski pidkhody do rozvytku hromad polietnichnoho prykordonnoho rehionu» [Analytical report of ZRC SEiGD of the National Academy of Sciences of Ukraine "Partnership approaches to the development of communities in the multi-ethnic border region"]. Uzzhorod, 189 p.

УДК 323.321
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-30

Неустроєв Ю.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та фінансово-економічної безпеки,
Одеський національний технологічний університет
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-1998-2564

Neustroiev Yurii
Odesa National University of Technology

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ЙОГО ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

Подана стаття присвячена аналізу місця та ролі цих процесів у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку регіону. Інноваційна безпека регіону є одним із найважливіших елементів економічної безпеки. Особливої ваги питання інноваційної безпеки набувають у зв'язку з тим, що в даний час інноваційні технології та процеси їх впровадження мають критично важливе значення для покращення якості життя, розширення можливостей розвитку та забезпечення національної безпеки всіх без винятку держав. У більшості економічно розвинених країн вже тривалий час ведуться дослідження, присвячені проблемам національної та економічної безпеки. Причому інноваційна складова у цих дослідженнях розглядається як складова частина економічної чи науково-технічної (науково-технологічної) безпеки. Успішна інноваційна діяльність неможлива без системи ефективного державного регулювання, до якої входить створення законодавчої бази, вибір пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, фінансова підтримка, створення відповідної інфраструктури. Вплив інновацій реалізується через досягнення цілей забезпечення безпеки країни серед яких – динамічний та прогресивний розвиток економіки. Державна інноваційна політика має забезпечувати трансферт технологічних інновацій до процесу становлення системи ринкових факторів виробництва. Встановлено, що економічна безпека регіону залежить від його здатності сприймати інновації, при цьому інституційні фактори значно впливають на темпи розвитку.

Ключові слова: *стійкий розвиток регіону, економічна безпека регіональної економіки, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність регіональної економіки, показники безпеки.*

THE INFLUENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION ON ITS ECONOMIC SECURITY

The problem of sustainable development of socio-economic systems of different hierarchical levels, including the region, includes a large list of issues, among which the issues of stimulating innovative activity, increasing the competitiveness of the economy while ensuring its security occupy a special place. and sustainability of development. This article is devoted to the analysis of the place and role of these processes in ensuring the sustainable socio-economic development of the region. Investments are the main tool that allows solving the problems of increasing the efficiency of the economy, implementing structural changes, implementing modern achievements of technical progress, and improving economic security indicators. Innovative security of the region is one of the most important elements of economic security. The issue of innovative security acquires special importance due to the fact that currently innovative technologies and processes of their implementation are of critical importance for improving the quality of life, expanding development opportunities and ensuring the national security of all states without exception. In most economically developed countries, research devoted to the problems of national and economic security has been conducted for a long time. Moreover, the innovative component in these studies is considered as a component of economic or scientific-technical (scientific-technological) security. Successful innovative activity is impossible without a system of effective state regulation, which includes the creation of a legislative framework, the selection of priority areas of innovative activity, financial support, and the creation of appropriate infrastructure. The influence of innovations is realized through the achievement of the goals of ensuring the country's security, among which is the dynamic and progressive development of the economy. The state innovation policy should ensure the transfer of technological innovations to the process of formation of the system of market factors of production. It was established that the economic security of the region depends on its ability to perceive innovations, while institutional factors significantly affect the pace of development.

Key words: *sustainable development of the region, economic security of the regional economy, innovative activity, competitiveness of the regional economy, security indicators.*

JEL classification: *O31, R38*

Постановка проблеми. Проблематика сталого розвитку соціально-економічних систем різного ієрархічного рівня, у тому числі регіону, включає великий перелік питань, серед яких особливе місце займають питання стимулювання інноваційної активності, підвищення конкурентоспроможності функціонування економіки при одночасному забезпеченні її безпеки та стійкості розвитку. Від того, наскільки розвинений регіон в інноваційному плані, залежить його рівень економічної безпеки.

На даний момент часу немає однозначного підходу до тлумачення сутності інновацій у контексті економічної безпеки. Більшість вчених розглядають інновації як складову науки та високих технологій, а інноваційну безпеку прирівнюють до технологічної безпеки, визначаючи її як безпеку держави у промисловості, науково-

© Неустроєв Ю.Г., 2022

технічній та технологічних сферах економіки. У цьому випадку інноваційна складова є частиною науково-технічного прогресу.

Це ілюструє необхідність уточнення сутності інновацій у контексті економічної безпеки та актуальність дослідження інноваційного розвитку в регіоні, адже від ефективності запровадження результатів інноваційної діяльності регіону залежить підвищення ефективності регіональної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки розглянуто українськими вченими на належному рівні.

Кириченко О.А. [1], який розуміє під економічною безпекою можливість і готовність економіки забезпечити достатні умови життя і розвитку особи, соціально-економічну і військово-політичну стабільність держави, а також протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Ткач В.О. вважає, що економічна безпека являє собою «економічні відносини з приводу досягнення такого рівня розвитку економіки, при якому здійснюється ефективне задоволення потреб і гарантований захист усіх суб'єктів економіки, навіть при несприятливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища» [2].

Ткачук В.О. наголошує що в дослідженнях заслуговує на увагу необхідність забезпечення високого рівня розвитку економіки, який дасть змогу протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [3].

Жаліло Я., стверджує, що економічна безпека – це «складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб і власного населення, і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення кредитоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [4].

Кисла Т.М. вважає, що економічна безпека регіону пов'язана з управлінням відтворювальними процесами в регіоні, спрямованим на підтримку встановленого за науково обґрунтованими критеріями безпечного режиму роботи об'єктів управління та функціонування його окремих елементів [5].

Сухоруков А.І. та Харазішвілі Ю.М., під економічною безпекою регіону розуміють захищеність регіональної економіки та економічних інтересів територіальної громади від дії дестабілізуючих чинників, узгодженість інтересів регіону в економічній, соціальній та екологічні сферах, здатність регіональної економічної системи до самовідтворення і раціонального використання економічного потенціалу регіону під час задоволення соціальних та екологічних вимог і обмежень [6].

Аналіз публікацій зарубіжних та вітчизняних вчених свідчить, що термін «інновації» розглядається ними в основному як фактори розвитку техніки, технологій, організації виробництва, підвищення якості товарів (послуг). Дослідження носять як правило загальний характер і не розглядають зазначену проблему з позиції економічної безпеки. В той же час питання управління інноваційною складовою в системах економічної безпеки регіону до теперішнього часу не отримали належного відображення у наукових виданнях.

Мета статті: дослідити вплив інноваційної складової на економічну безпеку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональна система економічної безпеки, що адекватно та своєчасно реагує на негативні процеси, що виникають в економіці, повинна базуватися на таких структурних елементах як стабільність, стійкість, економічна незалежність, самозабезпеченість та сприйнятливість до інновацій.

Макроекономічну стабільність регіональної економіки як складову частину системи економічної безпеки можна визначити як процес «нагромадження передумов та створення умов усередині системи для позитивної наступної динаміки; переведення економіки в прогресивно рівноважний стан за допомогою організаційно-економічних заходів державного впливу та ринкового самоорганізації».

Очевидно, що саме забезпечення макроекономічної стабільності і є головною складовою системи регіональної економічної безпеки, оскільки вона є основою зростання економіки регіону, формування інвестиційної привабливості, а, отже, та розвитку бізнесу на його території, підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, фінансової стабілізації та, зрештою, зростання доходів та якості життя населення регіону. Такий елемент системи регіональної економічної безпеки як стійкість передбачає, що найважливішою характеристикою макроекономічної стабільності має бути здатність економіки регіону протистояти загрозам в економіці, здатним порушити її рівноважний стан.

Побудова системи економічної безпеки має ґрунтуватися на обліку такої важливої властивості індикаторів, як їх взаємодія, інформація про чисельні параметри якої необхідна для оцінки значимості тих чи інших загроз економічної безпеки, а також визначення наслідків управлінських рішень соціально-економічної сфери, що приймаються.

Система критеріїв економічної безпеки регіонів має мати у своїй основі такі загальнометодологічні ознаки:

– ознака комплектності, що означає необхідність аналізу та обліку всіх сторін об'єкта;

– ознака системності, що передбачає облік низки взаємозв'язків та взаємозалежностей;

– ознака варіантності, що означає виявлення та обґрунтування декількох варіантів виходу із кризової ситуації;

– ознака прийнятного ризику, тобто визначення та впровадження заходів, що не допускають падіння до порогових значень.

Регіональні особливості, що визначають сукупність загроз, що впливають на безпеку даного регіону, повинні визначати основну суть та зміст регіональної політики щодо забезпечення безпеки, у тому числі через затверджувану систему її критеріїв оцінки.

Сприйнятливість до інновацій як елемент внутрішньої структури регіональної економічної безпеки можна визначити як «наявність та здатність суб'єктів регіону та органів виконавчої влади створювати, здійснювати та реалізовувати інноваційні процеси виходячи з наявних умов та ресурсів, у межах визначеної та проведеної регіональної інноваційної політики». Високий рівень сприйнятливості до інновацій створює необхідні передумови застосування досягнень

науково-технічного прогресу, забезпечуючи ефективне використання ресурсного потенціалу регіону та інтенсивне зростання його економіки за рахунок таких факторів як зростання продуктивності праці, підвищення фондовіддачі, зниження енергоємності та матеріаломісткості продукції і т.д.

Базові елементи регіональної складової економічної безпеки:

– регіональна економічна безпека – це стан економіки, що забезпечує поступальний соціально-економічний розвиток регіону;

– принципи виокремлення факторів економічної безпеки – об'єктивні суттєві закономірності національної безпеки у контексті особливостей економічного розвитку окремого регіону;

– фактор економічної безпеки регіону – на етапі обґрунтування – це умова антецедента чи причина, на етапі оцінки впливу на економічну безпека регіону – прихована змінна, що викликає зміну стану економіки регіону;

– внутрішні чинники економічної безпеки регіону – умови економічного розвитку регіону у формі ресурсного потенціалу з домінуванням адміністративної складової;

– показники ефективності діяльності органів виконавчої влади – оціночні значення, що характеризують результативність виконання адміністрацією регіону делегованих владою повноважень;

– індикатори та показники оцінки ефективності просторового розвитку – оціночні значення, сформовані за результатами порівняльного аналізу соціально-економічного розвитку структурних елементів федеративної держави, що характеризують результат співпраці та взаємодії в умовах економічної інтеграції;

– адміністрування процесу взаємодії регіонів – сукупність управлінських функцій державних інституцій, регулюючих процеси перерозподілу ресурсного потенціалу, з метою забезпечення умов рівномірного збалансованого соціально-економічного роз витку структурних елементів держави;

– державна політика просторового розвитку – керівництво до дії органів виконавчої влади в умовах інтеграції регіональних ресурсів;

Вказані теоретичні положення регіональної складової концепції економічної безпеки, можуть стати відправною точкою у дослідженні питань оцінки ступеня та результатів інтеграції економічних структурних елементів держави.

В практиці управління стоїть важливе завдання – визначити напрями вирішення основних проблем розвитку інноваційної складової економіки країни та її регіонів. Внаслідок цього найважливішого значення набуває вплив інноваційної складової на рівень економічної безпеки регіонів. Управління економічною безпекою на регіональному рівні необхідно для недопущення переростання певних факторів дестабілізації (потенційних) у чинні загрози безпеці, зберігаючи безпечний рівень стану об’єкта безпеки.

Одним із найбільш розроблених напрямів у рамках вирішення питання стійкості соціально-економічного розвитку (але не мають прямого відношення до проблематики екології та ресурсокористування, що є основним для концепції сталого розвитку в її чистому вигляді) є широко розкритий у зарубіжній та вітчизняній літературі взаємозв'язок «інновації сталий розвиток". Однак у більшості робіт, присвячених цій тематиці, простежується один дуже важливий недолік – односторонність підходу до аналізу впливу інновацій на можливості розвитку соціально-економічної системи, що виявляється в оцінці цього взаємозв’язку тільки з позитивного боку, трактування інновацій виключно як двигуна прогресу та розвитку, як фактора, що створює нові можливості для виробництва та споживання, як ключової умови, що забезпечує стійкий і поступальний розвиток. Причому така однобічність характерна значною мірою для робіт в області регіоналістики, загальнотеоретичних, макроекономічних досліджень Разом з тим, і це добре відображено у літературі з теорії та економіці інновацій, інноваційному менеджменту, інновації можуть стати (і це часто відбувається на практиці) потужним дестабілізуючим фактором, оскільки нововведення, що лежать в основі будь-якої інновації, привносять до систему щось нове, що порушує стійкість, що склалася. І якщо внесена новація буде надто «великою» для системи, то це може призвести до її руйнування, а не до покращення та розвитку. Іншими словами, буде подолано «поріг ємності» системи, під якою ми розуміємо три складові: соціальну, економічну та екологічну.

Іншою негативною особливістю інноваційного процесу, яка також достатньо широко освітлена в літературі з інноваційного менеджменту, інноваційного проектування тощо, але залишилася за кадром під час аналізу впливу інновацій на сталий розвиток більших, ніж підприємство, соціально-економічних систем, у тому числі регіонів, є наявність цілого набору різноманітних ризиків, що супроводжують інноваційну діяльність: це і ризик невдачі наукового дослідження, і ризик втрати фінансових вливань у дослідження та розробки, і ризик втрат на етапі здійснення інноваційного проекту та ризик неприйняття ринком та споживачами запропонованого нововведення, і низку інших.

Інноваційна безпека регіону є однією з ключових складових його розвитку та стійкості у довгостроковій перспективі. Активне технологічне зростання сприяє посиленню та підвищенню багаторівневої глобальної конкуренції, до якої неминуче включається регіональне господарство, а також приводить до необхідності синхронізації технологічних укладів у внутрішньорегіональному, міжрегіональному та міжнародному середовищі взаємодії.

Оцінка та моніторинг інноваційної безпеки стають найважливішим завданням державного управління. З одного боку, інноваційна безпека виступає як одна із складових загальної економічної безпеки, відповідно, методика її оцінки сприймається за аналогією з економічною безпекою. З іншого боку, під час моніторингу інноваційної безпеки необхідно враховувати структуру та специфіку регіонального економічного відтворювального процесу та генерації інновацій як його органічної частини, а також характер існуючих загроз та вектор пріоритетів регіонального розвитку.

У табл. 1 наведено перелік показників для оцінки впливу інноваційної складової на економічну безпеку регіону.

Серед загроз інноваційній безпеці необхідно виділити: корупцію, якій піддається малий та середній бізнес, досить часто саме від них залежить фінансування

Таблиця 1

Показники для оцінки впливу інноваційної складової на економічну безпеку регіону

Сфера економічної безпеки	Показник
1. Інвестиційна безпека	Частка витрат на фундаментальні дослідження у внутрішніх витратах на науку та наукове обслуговування
2. Виробнича безпека	Частка інноваційної продукції в загальному об'ємі виробничої продукції
3. Науково-технічна безпека	Частка витрат на науку та наукове обслуговування
4. Зовнішньоекономічна безпека	Частка експорту технологій та послуг технічного характеру у загальному обсязі експорту
5. Рівень життя населення	Відношення середньомісячної заробітної плати у галузі «Наука та наукове обслуговування» до середньомісячної заробітної плати
6. Ринок праці	Відношення чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками, до загальної чисельності населення
7. Екологічна безпека	Питома вага організацій, які здійснювали екологічні інновації, загалом організацій

інноваційної сфери та економіки в цілому; інфляцію; мінімальний обсяг ресурсів фінансової системи; низька інвестиційна привабливість; нечисленність наукових кадрів.

Для запобігання цим загрозам необхідні комплексні заходи, спрямовані на підвищення ефективності впровадження механізмів забезпечення інноваційної безпеки на регіональному рівні, які мають особливе значення у зв'язку з тим, що у суспільстві інноваційні технології та процеси мають вирішальне значення для підвищення якості життя, розширення можливостей розвитку та забезпечення національної безпеки.

При вирішенні питання щодо механізму впливу інновацій (інноваційної активності регіональних економічних агентів) на сталий розвиток регіону необхідно чітко враховувати як позитивні, так і та негативні сторони інноваційної діяльності, які можуть посилюватись або слабшати в різних умовах (рис. 1), викликаючи в різних пропорціях негативні та позитивні наслідки і, відповідно, стимулюючи та активізуючи розвиток, то його загальмовуючи.

Індикаторами інноваційної безпеки регіону можуть бути: приріст організацій, які здійснюють технологічні інновації; частка інноваційної продукції у загальному обсязі відвантаженої промислової продукції; частка витрат на громадянську науку у валовому регіональному продукті; питома вага інноваційно-активних підприємств у кількості обстежених; приріст кількості використовуваних передових виробничих технологій на підприємствах регіону та інші. При цьому по всім індикаторам повинні бути виявлені та встановлені порогові значення, відставання від яких є сигналом до термінового вжиття заходів та вироблення ефективних рішень щодо усунення загроз безпеці.

Якщо відхилення в інноваційній сфері регіону від прийнятих порогових значень наростатимуть, це свідчить про те, що загрози інноваційній безпеці є актуальними, а ухвалені рішення не досягають мети. В цьому випадку доцільно провести аудит усіх великих інноваційних проектів, що реалізуються в регіоні, виконати оцінку ризиків, а також провести аналіз «плюсів» та «мінусів» інтеграційних процесів та їх вплив на результати інноваційної діяльності регіоні.

На наш погляд, взаємозв'язок понять інновацій, конкурентоспроможності, економічної безпеки та стійкості господарської системи, а також їх місце та роль у стійкому соціально-економічному розвитку в найбільш спрощеному вигляді представлена на рис. 2.

Подане на рис. 2 покрокове формування сталого розвитку регіону починається із здійснення інноваційної діяльності регіональними економічними суб'єктами, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності як їх самих, і регіональної економіки загалом.

Регіональна економіка, стан якої характеризується як економічно безпечне, одночасно має всі умови та показники для сталого соціально-економічного розвитку Таким чином, ланцюжок «інновації – конкурентоспроможність – економічна безпека» стає основоположною у забезпеченні стійкого завдання та поступального розвитку будь-якої соціально-економічної системи.

Потрібно відзначити, що представлена залежність між основними елементами ланцюжка не є настільки однозначною та прямолінійною, як це відображено на рис. 2. Проте така схема дозволяє досить чітко вписати

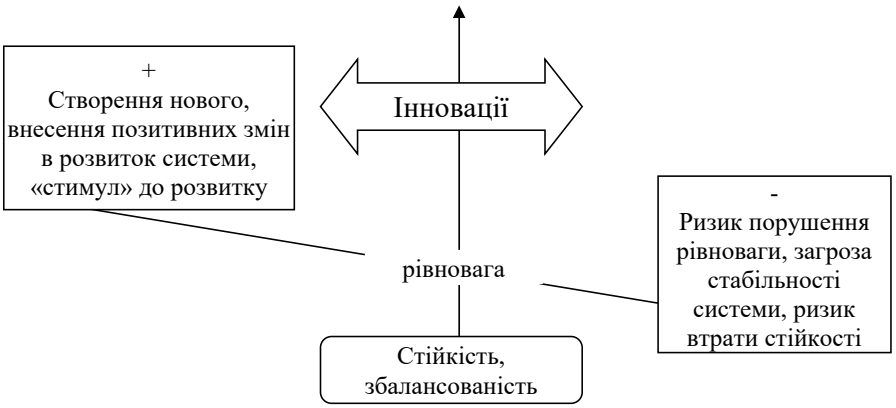

Рис. 1. Баланс позитивних та негативних наслідків інноваційної діяльності

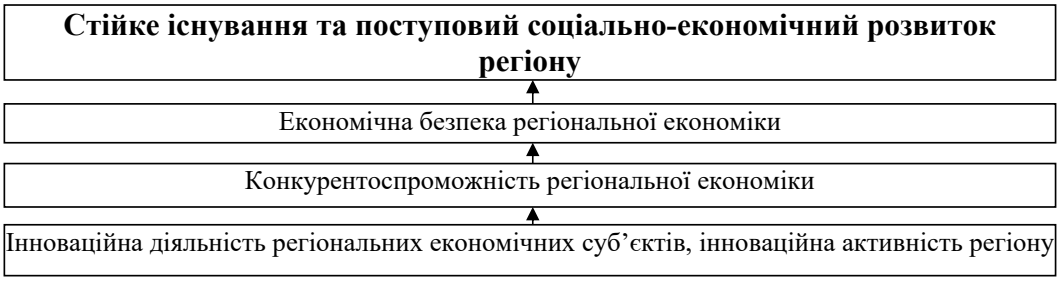

Рис. 2. Взаємозв'язок інновацій, конкурентоспроможності та економічної безпеки в стійкому соціально-економічному розвитку регіону

в цілісну концепцію забезпечення сталого розвитку на основі інновацій та конкурентоспроможності проблематику економічної безпеки, яка, поки що ще недостатньо опрацьована у вітчизняній науці.

Висновки. Сьогодні у міру становлення постіндустріального економічного укладу, формування інформаційного суспільства та інноваційного типу економіки потрібна практичний взаємозв'язок та узгодження всіх ключових елементів та факторів функціонування сучасної економічної системи.

Однак, незважаючи на явний взаємозв'язок зазначених процесів, а також на наявність численних практичних прикладів, що підтверджують посилення даних взаємозалежностей, теоретичне опрацювання даних питань ще незначне, а роботи, присвячені комплексному аналізу взаємодії цих елементів, можна перерахувати на пальцях. Не врахування важливості економічної безпеки у системі цілей та завдань розвитку будь-якої соціально-економічної системи, особливо у взаємозв'язку з процесами інноваційної діяльності, може навести (і на практиці наводить) до різних негативних наслідків, у тому числі до порушення стійкості соціально-економічної системи, зменшення потенціалу її розвитку та зниження рівня економічної безпеки, до поразки в конкурентній боротьбі, до втрати існуючих позицій.

Список використаних джерел:

1. Кириченко О.А. Організаційно-правове забезпечення функціонування системи економічної безпеки України. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України.* 2010. № 1. С.54–59.

2. Ткач В.О. Економічна безпека регіону як складова економічної безпеки держави. *Бізнес-навігатор.* 2011. № 3. С. 22–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2011_3_6 (дата звернення: 15.05.2022).

3. Ткачук В.О. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2011. № 1. С. 228–234.

4. Жаліло Я.А. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. Київ : Сатсанга, 2001. 224 с.

5. Кисла Т.М. Сучасний стан організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* 2012. Вип. 22(2). С. 117–122. URL: kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/20.pdf (дата звернення: 15.05.2022).

6. Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю. М. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія. Київ : НІСД, 2012. 368 с.

7. Давиденко С.В., Єгорова О.О., Приходько В.П. Економіка та економічна безпека держави. Теорія і практика / ред.-упоряд.: Приходько В.П., Єгорова О.О. Ужгород : РІК-У, 2017. 383 с.

8. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. Львів : Арал, 2008. 384 с.

References:

1. Kyrychenko O.A. (2010) Orhanizatsiinopravove zabezpechennia funktsionuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky Ukrainyт [Organizational legal support for the functioning of the economic security system of Ukraine]. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy,* no. 1, pp. 54–59.

2. Tkach V.O. (2011) Ekonomichna bezpeka rehionu yak skladova ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Economic security of the region as a component of the economic security of the state]. *Biznes-navihator*, no. 3, pp. 22–28. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2011_3_6 (accessed 15 May 2022).

3. Tkachuk V.O. (2011) Ekonomichna bezpeka v umovakh rynkovykh transformatsii [Economic security in conditions of market transformation]. *Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 1, pp. 228–234.

4. Zhalilo Ya.A. (2001) Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy v konteksti dosvidu svitovoi spilnoty [National security strategy of Ukraine in the context of the experience of the world community]. Kyiv: Satsanha. (in Ukrainian)

5. Kysla T.M. (2012) Suchasnyi stan orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky rehionu [The current state of the organizational and economic mechanism of ensuring the economic security of the region]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 22(2), pp. 117–122. Available at: kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/20.pdf (accessed 15 May 2022).

6. Sukhorukov A.I., Kharazishvili Yu.M. (2012) Modeliuvannia ta prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy [Modeling and forecasting of socio-economic development of the regions of Ukraine]. Kyiv: NISD. (in Ukrainian)

7. Davydenko S.V., Yehorova O.O., Prykhodko V.P. (2017) Ekonomika ta ekonomichna bezpeka derzhavy. Teoriia i praktyka [Economy and economic security of the state. Theory and practice] (eds. Prykhodko V.P., Yehorova O.O.). Uzhhorod: RIK-U. (in Ukrainian)

8. Vasyltsiv T.H. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia [Economic security of Ukrainian entrepreneurship: strategy and strengthening mechanisms]. Lviv: Aral. (in Ukrainian)

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 620.925:502.174
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-31

Вовк В.Ю.
аспірантка, науковий співробітник наукової тематики,
Вінницький національний аграрний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4029-5109

Vovk Valeriia
Vinnytsia National Agrarian University

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ З СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДХОДІВ

Стаття присвячена дослідженню перспектив виробництва біогазу з сільськогосподарських відходів. Проаналізовано структуру кінцевого енергоспоживання АПК України протягом 2017–2020 рр. та встановлено, що переважаючу частку кінцевого споживання енергії займають нафтопродукти, електро- та теплоенергія і природний газ, енергія з біопалив та відходів має незначну питому вагу. Визначено, що найбільш ефективною безвідходною технологією у сільському господарстві є виробництво біогазу з відходів. Охарактеризовано потенціал виходу біогазу із основних сільськогосподарських відходів. Здійснено порівняння динаміки розвитку виробництва біогазу у деяких країнах ЄС (Німеччині й Польщі) та Україні протягом 2012–2020 рр. Обґрунтовано еколого-економічний ефект від впровадження біогазових проєктів в Україні, Визначено основні переваги від використання біогазу з сільськогосподарських відходів для виробництва енергії в Україні порівняно з іншими ВДЕ.

Ключові слова: *безвідходні технології, біогаз, сільськогосподарські відходи, агробіомаса, відновлювані джерела енергії, рослинництво, тваринництво.*

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF BIOGAS PRODUCTION FROM AGRICULTURAL WASTE

The article is devoted to the study of the prospects for the production of biogas from agricultural waste. The structure of the final energy consumption of the agro-industrial complex of Ukraine during 2017–2020 is analyzed and found that the predominant share of final energy consumption is occupied by oil products, electricity and heat and gas, energy from biofuels and waste has an insignificant share. Ukraine has highly developed agricultural sectors, which annually produce a large amount of waste and are a valuable secondary energy resource. It has been determined that the most efficient non-waste technology in agriculture is the production of biogas from waste. The number of farm animals and the volume of animal waste generation in 2018–2022 were studied. It was also found that the volume of biogas output depends on the type of raw material for production, based on this, the potential for biogas output from the main agricultural waste is characterized. A comparison was made of the dynamics of biogas production development in some EU countries (Germany and Poland) and Ukraine during 2012–2020. Substantiated environmental and economic effect from the introduction of biogas projects in Ukraine, and also noted that in addition to environmental and economic performance, such projects provide a significant social effect. The development of biogas projects to a large extent depends on the volume of investment in renewable energy in general and waste-free technologies in particular. It has been established that Ukraine has worsened its position in the rating of investment attractiveness in renewable energy sources in 2020 precisely because of a significant reduction in the amount of money invested in such projects. The main advantages of using biogas from agricultural waste for energy production in Ukraine in comparison with other renewable energy sources are determined. Biogas production is an attractive alternative in terms of energy production, given the almost inexhaustible raw material resources, the attention of the state is aimed at attracting more and more new opportunities for biogas production. It is concluded that biogas projects have a significant environmental and economic efficiency of implementation in Ukraine through the use of agricultural waste.

Key words: *waste-free technologies, biogas, agricultural waste, agrobiomasses, renewable energy sources, crop production, livestock.*

JEL classification: *Q1, Q53*

Постановка проблеми. Загальний розвиток будь-якої країни залежить від розвитку її промисловості, сільського господарства та сфери послуг. Тим не менш, екстенсивне збільшення виробництва не завжди є корисним з точки зору соціального та економічного добробуту. У ситуації постійного погіршення екологічного стану суспільства в цілому або регіону чи місцевої громади зокрема, мінімізація негативного впливу на навколишнє природне середовище стає першочерговим питанням. Сучасним вирішенням проблеми негативного впливу на навколишнє природне середовище є перехід на ресурсозберігаючі, екологічно безпечні,

© Вовк В.Ю., 2022

безвідходні технології. Однак цей процес складний, капіталомісткий і передбачає відмову від більш традиційних засобів виробництва.

Тому сьогодні велика увага приділяється пошуку нових та вдосконаленню існуючих технологій шляхом підвищення рівня їх економічної ефективності та розширення сфери використання. Одним із найефективніших напрямів розвитку енергетики у світі є використання відновлюваних джерел енергії, а отже, збільшення їх частки в загальному обсязі енергоресурсів. Останнє зумовлено необхідністю зменшення кількості шкідливих викидів в атмосферу та зменшенням залежності від імпорту джерел енергії.

Важливим вектором розвитку відновлюваної енергетики вважається отримання біогазу з органічних залишків, які надходять із сільського господарства. Потенціал України з точки зору виробництва біогазу величезний, оскільки ця галузь є досить розвиненою, залишки якої створюють досконалу сировинну базу. Таким чином, енергія, отримана з біомаси, може стати відчутною заміною «традиційного» вуглецевого палива.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом проблеми виробництва та використання біогазу є предметом численних досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, І. Гончарук у своїх працях зазначає, що використання біогазових установок в Україні є перспективним для розв'язання проблем утилізації відходів, поліпшення екологічної ситуації, підвищення родючості грунтів, зменшення енергозалежності та розвитку сільських територій [1]; Г. Калетнік, І. Гончарук та Ю. Охота приділяють увагу необхідності розвитку безвідходного біогазового виробництва для формування енергетичної автономії сільськогосподарських підприємств України [2]; Т. Ємчик (Гончарук) у своїх працях аналізує основні засади використання відновлюваних і альтернативних джерел енергії як важливого фактору підвищення енергетичної безпеки та зниження антропогенного впливу на навколишнє природне середовище [3]; Д. Токарчук, Н. Пришляк та Я. Паламаренко провели комплексну оцінку перспектив застосування відходів рослинництва на виробництво біогазу, а також авторами запропоновано рекомендації з оптимального використання відходів рослинництва на виробництво біогазу на основі даних про вихід енергії [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У наш час неможливо передбачити екологічні кризи і не використовувати сучасні екобіотехнологічні технології переробки відходів, що утворюються у результаті сільськогосподарського виробництва. Проте перспективи успішного розвитку біогазової промисловості потребують більш фундаментального аналізу з урахуванням економічних, екологічних та соціологічних чинників.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування еколого-економічної ефективності виробництва біогазу з сільськогосподарських відходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні кілька років Україна зробила чимало кроків для суттєвого зменшення споживання енергії, розвитку сфери енергоефективності та відновлюваної енергетики, що наразі є основними заходами зі скорочення викидів парникових газів.

За даними Державної служби статистики України, у 2020 році у структурі енергоспоживання АПК України найбільшу частку займають нафтопродукти (1060 тис. т н.е.), електроенергія (325 тис. т н.е.), теплоенергія (174 тис. т н.е.) та природній газ (122 тис. т. н.е.). Споживання енергії, виробленої з вугілля й торфу (5 тис. т н.е.) та біопалив і відходів (28 тис. т. н.е.) становить незначну частку (табл. 1) [6].

Україна має високорозвинені галузі сільського господарства, які щорічно продукують велику кількість відходів. Сьогодні відходи сільського господарства вважаються цінним вторинним енергетичним ресурсом. Розвинуте сільськогосподарське виробництво має потужний потенціал для виробництва біогазу, який можна виробляти з широкого спектру органічних субстратів як тваринного, так і рослинного походження. Перевагою біомаси є її відновлюваність і відносно дешева вартість порівняно з традиційними видами палива. Вигоди від використання потенціалу біомаси та побутових відходів досить значні, оскільки сировина у вигляді підстилки та різних видів відходів доступна по всій Україні. Важливо також, що сучасні біопаливні заводи відносно компактні і можуть використовувати різні види сировини. Така універсальність дозволяє розміщувати їх у безпосередній близькості до об'єктів, які планується забезпечувати енергією чи теплом із цих ресурсів.

Таблиця 1

Кінцеве енергоспоживання АПК України за 2017–2020 рр.

№ п/п	Види палива й енергії	Роки					
		2018		2019		2020	
		тис.т.н.е	%	тис.т.н.е	%	тис.т.н.е	%
1	Вугілля й торф	7	0,37	7	0,37	5	0,30
2	Сира нафта	-	-	-	-	-	-
3	Нафтопродукти	1190	62,40	1244	66,24	1016	60,51
4	Природний газ	122	6,40	96	5,11	122	7,27
5	Атомна енергія	-	-	-	-	-	-
6	Гідроелектроенергія	-	-	-	-	-	-
7	Вітрова, сонячна енергія і т. п.	-	-	-	-	-	-
8	Біопаливо та відходи	37	1,94	28	1,49	28	2,26
9	Електроенергія	333	17,46	316	16,83	325	19,36
10	Теплоенергія	219	11,48	188	10,01	174	10,36
11	Усього	1907	100,0	1878	100,0	1669	100,0

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України [6]

Дослідження Інституту економіки та прогнозування НАН України [7] показують, що за стабільного розвитку виробництва та використання біогазу його економічно доцільний потенціал може сягнути 9,9 млн. т н.е. до 2030 року. Використання біогазу замість викопного палива може призвести до скорочення викидів парникових газів у діапазоні 11,5–19,1 Мт CO^2 екв. Реалізація біогазових проектів в Україні може призвести до численних позитивних макроекономічних наслідків, таких як додаткове зростання ВВП на 0,3% у 2025–2029 роках, структурні зміни, зокрема збільшення виробництва машинобудування та будівництва, а також уповільнення видобутку вугілля. Незважаючи на те, що біогазові проекти практично не впливають на рівень реальних доходів підприємств, вони потенційно можуть сприяти зменшенню їх витрат, в тому числі на тепло та електроенергію.

Тваринницькі відходи (гній ВРХ та свиней, пташиний послід) є найбільш економічно ефективною сировиною для виробництва біогазу. Станом на 01.01.2022 р. поголів'я худоби в Україні налічувало 2,64 млн голів ВРХ, що на 0,89 млн голів менше, ніж у 2018 р.; 5,61 млн голів свиней – на 0,5 млн голів менше, ніж у 2018 р. та 202,2 млн голів птиці у 2022 р., що на 2,6 млн голів менше за аналогічний показник 2018 р. Щороку галузь тваринництва в Україні скорочується, про що свідчать дані, наведені у табл. 2.

За даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження, використання тільки 37% відходів від роботи тваринницьких і рослинницьких господарств дозволить отримати понад 10 млрд $м^3$ газу. У табл. 3 наведено перелік потенційних субстратів (відходів сільського господарства) для виробництва біогазу [8].

З огляду на викладене можна зробити висновок, що наявний потенціал виробництва біогазу з органічних відходів сільського господарства в Україні та суттєві переваги використання біогазових технологій для генерації енергії створюють сприятливі передумови для розвитку вітчизняного сектору агробіогазу. Відповідно до даних Біоенергетичної Асоціації України, середній показник виробництва електроенергії з біогазу у 2020 році становив близько 36,0 млн кВт-год. Економія капітальних витрат при використанні біогазових установок у підприємствах становить 30–40%.

За хімічним складом біогаз, який одержують у біогазових реакторах, близький до природного, без його доочистки (природний: метан (CH_4) – 80–90%, вуглекислий газ – до 10%; біогаз: метан (CH_4) – 65–70%, вуглекислий газ – до 30%. По теплоті згоряння 1 $м^3$ біогазу еквівалентний: 0,8 $м^3$ природного газу; 0,7 кг мазуту; 0,6 кг бензину; 0,85 л спирту; 1,6 кг дров; 1,4 кВт електроенергії. Загальна теплотворна здатність біогазу – від 5000 до 8000 ккал/$м^3$. Таким чином, біогаз можна використовувати як природний газ: накопичувати, перекачувати, виробляти з нього електроенергію, використовувати як паливо для двигунів внутрішнього згоряння [9].

Аналізуючи динаміку виробництва біогазу в окремих країнах ЄС та в Україні, можна помітити різний спектр можливостей виробництва біогазу. У Німеччині, наприклад, цей процес набув стабільного розвитку та дав високі результати, про що свідчать показники встановлених потужностей та їх використання

Таблиця 2

Утворення побічної продукції тваринництва (гній, послід) в Україні, 2018–2022 рр.

Вид сировини	Вихід гною або посліду, т/тварино-місце/ рік	Роки							
		2018		2020		2021		2022	
		млн голів	обсяг відходів, млн т	млн голів	обсяг відходів, млн т	млн голів	обсяг відходів, млн т	млн голів	обсяг відходів, млн т
Гній ВРХ	18,0	3,53	63,54	3,10	55,80	2,87	51,66	2,64	47,52
Гній свиней	3,6	6,11	22,00	5,73	20,63	5,88	21,18	5,61	20,20
Пташиний послід	7,5 / 100	204,8	15,36	220,5	16,54	200,7	15,05	202,2	15,17

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України [6] та власних розрахунків

Таблиця 3

Потенціал виходу біогазу із сільськогосподарських відходів

Субстрат	Сухі речовини (СР), %	Сухі органічні речовини (СОР), %	Питомий вихід біогазу, $м^3$/т СОР	Питомий вихід біогазу, $м^3$/т
Побічні продукти рослинництва				
Силос кукурудзяний	32,0	95,0	700,0	212,8
Солома	30,0	90,0	600,0	162,0
Силос трав'яний	30,0	89,0	550,0	1416,9
Цукрові буряки	23,0	90,0	800,0	165,6
Кормові буряки	12,0	75,0	620,0	55,8
Макуха	28,0	94,0	680,0	179,0
Побічна продукція тваринництва				
Гній свиней	3,0	85,0	425,0	10,8
Гній ВРХ	25,0	80,0	350,0	70,0
Пташиний послід	24,0	85,0	425,0	86,7

Джерело: сформовано авторами на основі даних Біоенергетичної асоціації України [8]

для розвитку виробництва біогазу (табл. 4). Показники розвитку цієї галузі в Польщі значно нижчі, але характеризуються стабільністю та щорічним зростанням.

В Україні біогазові установки почали встановлювати лише у 2012 році, а виробництво було запущено у 2013 році. На той час європейські країни вже нарощували свій потенціал і виробництво біогазу. Маючи достатню кількість природних ресурсів для виробництва біогазу, Україна значно відстає від багатьох європейських країн, а тому проведення досліджень та вивчення їх досвіду є важливим для розвитку виробництва біогазу в країні. За даними IRENA, частка електроенергії, виробленої з біопалива, у світі зростає, хоча вона все ще залишається меншою порівняно з сонячною та вітровою енергією [10].

Ефективність виробництва біогазу з відходів тваринництва представлена на основі практичного функціонування біогазового комплексу як допоміжного виробництва на тваринницьких фермах із потужністю у 1000 т дасть можливість отримати прибуток на рівні 1,9 млн грн для свинокомплексів та 1,6 млн грн для молочно-тваринницьких ферм. Собівартість виробництва 1 тис м^3 біогазу становить 13,2 тис грн та 11 тис грн відповідно. Економічний ефект від реалізації його за ринковою ціною, яка станом на жовтень 2022 р. становить для промисловості 54 тис грн/м^3 (після очищення біогазу від CO^2) є суттєвим. Валовий прибуток від виробництва біогазу для агроформувань України може сягати від 5,08 до 24,86 млн грн. залежно від виду сировини. Для підприємства перевагами впровадження біогазових технологій є економія на витратах через виробництво електро- та теплової енергії з власної сировини, зменшення залежності від зовнішніх енергоносіїв, можливість забезпечувати енергією інших споживачів. При спалюванні 1 м^3 біогазу можливо виробляти 2,5–3 кВт електроенергії і 4–5 кВт теплової енергії, при цьому близько 30% біогазу використовується на технологічні потреби установки. Проте, економічні вигоди від використання біогазу в кожному конкретному випадку залежатимуть від типу відходів, доступних для переробки, інвестиційних можливостей, наявності локального енергетичного ринку та державних ініціатив [11].

Загальний потенціал України оцінюється в 52 млрд м^3 біогазу на рік. Враховуючи структуру підприємств та технічну і економічну доцільність, обсяг біогазового виробництва в Україні оцінюється в 1600 установок з міні-ТЕЦ потужністю 100 кВт. Загальна встановлена потужність біогазової установки може сягати 820 МВт електроенергії [12].

У зв'язку з тим, що енергетична цінність гною різних видів тварин не однакова, то і вихід газу з 1 т його теж відрізняється. Скрізь для одержання біогазу в основному використовується гній тваринницьких комплексів. Відомо, що 1 гол. великої рогатої худоби в середньому за добу дає 45 кг гною, з якого можна виробити 2,5 м³ біогазу, вихід гною і газу від 1 гол. свиней – відповідно 6,5 кг та 0,3 м³, птиці – 0,137 кг і 0,02 м³. При цьому його собівартість становить 15–20 євро за 1000 м³.

Окрім цього, при виробництві біогазу утворюється побічна продукція перероблення органічної маси – органічне добриво дигестат. При сепарації дигестату утворюються тверда (шлам) і рідка (концентрат) фракції. Нині сумарне утворення дигестату на біогазових станціях в Україні складає близько 2 млн т і буде зростати зі збільшенням числа біогазових потужностей в Україні. Так, з 1 т силосу кукурудзи утворюється 780 кг дигестату, 1 т курячого посліду – 890 кг, 1 т жому – 910 кг, гною ВРХ – 920 кг, а гноївки свиней – 990 кг. На кожний мегават потужності біогазової установки за рік утворюється 40–50 тис. т такого дигестату [13].

Таким чином, середня біогазова установка, яка може бути розміщена на території тваринницького комплексу і переробляти близько 37 000 тонн/рік гною, після переробки може генерувати приблизно 35 000 тонн цінних біодобрив на рік. В одній тонні таких добрив міститься в середньому 3,5 кг загального азоту. Впровадження біогазових комплексів дає змогу не лише переробляти відходи рослинництва та тваринництва, а й позбутися необхідності створення умов для зберігання відходів.

У 2020 році Україна зайняла 14-у позицію серед 100 країн світу, які розвиваються, за привабливістю інвестицій у ВДЕ, що на 6 місць нижче, ніж у 2019 році (рис. 1). Вважаємо, що такий спад спричинений тим, що Україні інвестиції у ВДЕ у 2019 р. були найбільшими – 3,773 млрд дол, тоді як у 2020 р. скоротилися до 0,134 млрд дол. У ТОП-10 найпривабливіших ринків для інвестицій у ВДЕ у 2020 р. входять США, Німеччина, Китай, Франція, Іспанія, Індія, Австралія, Японія, Нідерланди та Бразилія. У той час як у розвинутих країнах фінансування активів для проєктів відновлюва-

Таблиця 4

Динаміка розвитку виробництва біогазу у деяких країнах та Україні, 2012–2020 рр.

Роки	Німеччина		Польща		Україна	
	Встановлена потужність, МВт	Виробництво електроенергії, ГВт·год	Встановлена потужність, МВт	Виробництво електроенергії, ГВт·год	Встановлена потужність, МВт	Виробництво електроенергії, ГВт·год
2012	4921	27,314	128	565	7	-
2013	5148	29,255	153	690	14	5
2014	5437	31,086	187	816	15	39,3
2015	5643	33,098	216	906	18	64,0
2016	5850	33,711	225	1027	21	89,0
2017	6147	33,879	229,2	1096	34	94,6
2018	6761	33,119	225,5	1128	46	176,0
2019	7068	32,910	232,9	1135	93	212,0
2020	7459	-	243,2	-	103	-

Джерело: розраховано за даними International Renewable Energy Agency (IRENA) [10]

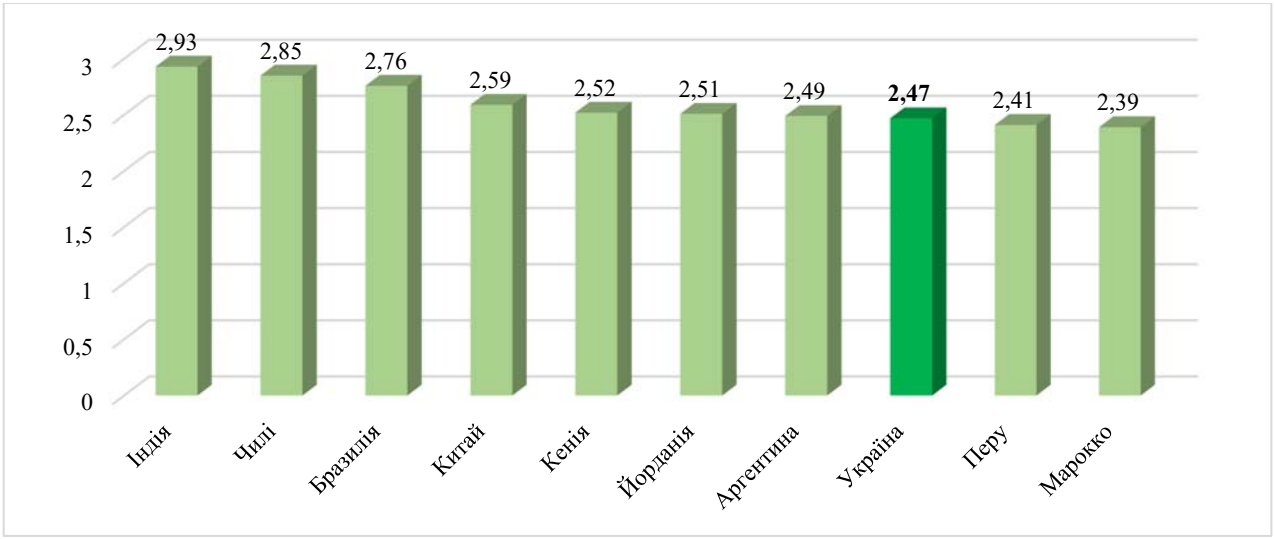

Рис. 1. Оцінка привабливості інвестицій у відновлювані джерела енергії серед країн, які розвиваються, 2020 р.

Джерело: складено на підставі щорічного звіту Climatescope [14]

ної енергетики зросло на 24% зі 109 млрд дол у 2019 р. до 136 млрд дол у 2020 р., у країнах, що розвиваються рівень впав на 9% зі 159 млрд дол до 145 млрд дол. Інвестиції залишаються на 7% вищими у країнах, що розвиваються, але розрив набагато менший, ніж у попередні роки.

Використання біогазу з сільськогосподарських відходів для виробництва енергії в Україні має численні переваги порівняно з іншими відновлюваними джерелами енергії, зокрема:

1) виробництво біогазу і, таким чином, отримання енергії з цього джерела не залежить від погодних умов;

2) поєднання біомаси з сільськогосподарських підприємств, що працюють у різні сезони, з біомасою з переробних підприємств (наприклад, виробників цукру) дозволяє виробляти енергію протягом року;

3) органічні добрива як побічні продукти виробництва біогазу можуть бути використані в подальшому для органічного землеробства (використання органічних добрив в Україні зменшилось з 6,2 т/га у 1990 р. до 0,27 т/га у 2020 р.), при цьому площі внесення органічних добрив зменшилися з 5,5 до 0,8 млн га);

4) ефективне управління сільськогосподарськими відходами, таким чином допомагаючи зберегти якість гранту та сільськогосподарські угіддя, які інакше використовувалися б для зберігання відходів;

5) можливість сприяти виробництву енергії ближче до місць виробництва сільськогосподарських відходів, таким чином зменшуючи транспортні витрати та викиди, одночасно оптимізуючи ефективність використання відходів (які з часом втрачають свою енергогенеруючу здатність);

6) стабілізація пікових навантажень у мережах передачі енергії та покриття можливих збоїв у виробництві електроенергії, створених періодичними відновлюваними джерелами енергії, такими як вітер і сонце;

7) зменшення викидів метану, який має вищий потенціал глобального потепління, ніж CO_2, є важливим з точки зору пом'якшення кліматичних змін;

8) створення нових робочих місць для працівників, зайнятих на підприємствах з переробки сільськогосподарської продукції, які в Україні зазвичай розташовані в малих містах і часто є основними/єдиними роботодавцями в цих регіонах.

Таким чином, переваги використання біогазу полягають не лише у виробництві альтернативної енергії, але й у тому, що це рішення безлічі екологічних проблем, оскільки завдяки належній утилізації та переробці сільськогосподарських відходів, виробництво біогазу може запобігти викидам метану та інших парникових газів у атмосферу.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, слід зазначити, що Україна не залишає поза увагою глобальні виклики людства, зокрема, проблеми зміни клімату та адаптації до цих змін. Виробництво біогазу є привабливою альтернативою з точки зору виробництва енергії, враховуючи майже невичерпні сировинні ресурси, увага держави спрямована на залучення все нових і нових можливостей виробництва біогазу. Реалізація біогазових проектів в Україні призведе до помірних структурних змін; спочатку вони матимуть форму уповільнення видобутку вугілля, природного газу та інших традиційних джерел енергії. Проте розширене використання біогазових проєктів потребує значної модернізації існуючих енергетичних мереж та інфраструктури, а також в Україні потрібно на рівні урядової програми стимулювати виробництво біогазу з аграрних відходів.

Список використаних джерел:

1. Гончарук І.В. Виробництво біогазу в аграрному секторі – шлях до підвищення енергетичної незалежності та родючості ґрунтів. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 18–29. DOI: 10.32702/2306&6792.2020.15.18.

2. Kaletnik G., Honcharuk I., Okhota Yu. The Waste-Free Production Development for the Energy Autonomy Formation of Ukrainian Agricultural Enterprises. *Journal of Environmental Management and Tourism*. 2020. Vol. 11. № 3 (43). P. 513–522. DOI: 10.14505/jemt.v11.3(43).02.

3. Калетнік Г.М., Гончарук Т.В. Інноваційне забезпечення розвитку біопаливної галузі: світовий та вітчизняний досвід. *Бізнес Інформ*. 2013. № 9. С. 155–160.

4. Токарчук Д.М., Пришляк Н.В., Паламаренко Я.В. Перспективи використання відходів рослинництва на виробництво біогазу в Україні. *Агросвіт.* 2020. № 22. С. 51–57. DOI: 10.32702/2306&6792.2020.22.51.

5. Вовк В.Ю. Світовий досвід переходу до моделей циркулярної економіки на основі використання безвідходних технологій в АПК. *Економічний простір.* 2022. № 179. С. 91–99. DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/179-14.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.09.2022).

7. Трипольська Г., Дячук О., Подолець Р., Чепелєв М. Біогазові проекти в Україні: перспективи, наслідки та регуляторна політика. *Економіка прогнозування.* 2018. № 2. С. 111–134.

8. Офіційний сайт Державного агенства з енергоефективності та енергозбереження України. URL: https://saee.gov.ua/uk (дата звернення: 21.09.2022).

9. Ходаківська О.В. Екологізація аграрного виробництва: монографія. Київ: ННЦ «ІАЕ». 2015. 350 с.

10. International Renewable Energy Agency (IRENA). URL: https://www.irena.org/ (дата звернення: 18.09.2022).

11. Вовк В.Ю. Економічна ефективність використання безвідходних технологій в АПК. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2020. № 4 (54). С. 186–206. DOI: 10.37128/2411-4413-2020-4-13.

12. Ткаченко С.Й., Степанов Д.В., Степанова Н.Д. Аналіз соціальної та енерго- і природозбережної ефективності реалізації біогазової технології. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2020. № 2 (149). С. 34–41. DOI: https://doi.org/10.31649/1997-9266-2020-149-2-34-41.

13. Honcharuk I.V., Vovk V.Yu. Waste-free technology's for the production of biofuels from agricultural waste as a component of energy security of enterprises. *Development of scientific, technological and innovation space in Ukraine and EU countries:* collective monograph. Riga, Latvia: Publishing House "Baltija Publishing", 2021. P. 142–165. DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-26-151-0-37.

14. Climatescope 2021. URL: https://global-climatescope.org/results/ (дата звернення: 12.09.2022).

15. Гонтарук Я.В. Перспективи розвитку енергозабезпечуючих кооперативів на селі. Міжнародний науково-виробничий журнал «*Економіка АПК*». 2019. № 11. С. 105–114. DOI: https://doi.org/10.32317/2221-1055.201911105.

References:

1. Honcharuk, I.V. (2020). Vyrobnytstvo biohazu v ahrarnomu sektori – shliakh do pidvyshchennia enerhetychnoi nezalezhnosti ta rodiuchosti gruntiv [iogas production in the agricultural sector is a way to increase energy independence and soil fertility]. *Ahrosvit – Agroworld*, vol. 15, pp. 18–29. DOI: 10.32702/2306&6792.2020.15.18.

2. Kaletnik, G., Honcharuk, I., & Okhota, Yu. (2020). The Waste-Free Production Development for the Energy Autonomy Formation of Ukrainian Agricultural Enterprises. *Journal of Environmental Management and Tourism*. vol. 11, № 3 (43), pp. 513–522. DOI: 10.14505/jemt.v11.3(43).02.

3. Kaletnik,G.M., & Honcharuk, T.V. (2013). Innovatsiine zabezpechennia rozvytku biopalyvnoi haluzi: svitovyi ta vitchyznianyi dosvid [Innovative support of biofuel industry development: world and domestic experience]. *Biznes Inform – Business Inform*, vol. 9, pp. 155–160.

4. Tokarchuk, D.M., Pryshliak, N.V., & Palamarenko, Ya.V. (2020). Perspektyvy vykorystannia vidkhodiv roslynnytstva na vyrobnytstvo biohazu v Ukraini [Prospects for using crop production waste for biogas production in Ukraine]. *Ahrosvit – Agroworld*, vol. 22, pp. 51–57. DOI: 10.32702/2306&6792.2020.22.51.

5. Vovk, V.Yu. (2022). Svitovyi dosvid perekhodu do modelei tsyrkuliarnoi ekonomiky na osnovi vykorystannia bezvidkhodnykh tekhnolohii v APK [World experience of transition to circular economy models based on the use of zero-waste technologies in AIC]. *Ekonomichnyi prostir – Economic space*, vol. 179, pp. 91–99. DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/179-14.

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed: 20.09.2022).

7. Trypolska, H., Diachuk, O., Podolets, R., & Chepeliev, M. (2018). Biohazovi proekty v Ukraini: perspektyvy, naslidky ta rehuliatorna polityka [Biogas projects in Ukraine: prospects, consequences and regulatory policy]. *Ekonomika prohnozuvannia – Economics of forecasting*, vol. 2, pp. 111–134.

8. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho ahenstva z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia v Ukraini [Official site of the State Agency for Energy Efficiency and Energy Saving in Ukraine]. Available at: https://saee.gov.ua/uk (accessed: 21.09.2022).

9. Khodakivska, O.V. (2015). *Ekolohizatsiia ahrarnoho vyrobnytstva: monohrafiia [Ecologization of agricultural production: a monograph].* Kyiv: NNTs IAE, 350 p.

10. International Renewable Energy Agency (IRENA). Available at: https://www.irena.org/ (accessed: 18.09.2022).

11. Vovk, V.Yu. (2020). Ekonomichna efektyvnistj vykorystannja bezvidkhodnykh tekhnologhij v APK [Economic efficiency of waste-free technologies in agro-industrial complex]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky – Economics, finance, management: topical issues of science and practical activity*, vol. 4 (54), pp. 186–206. DOI: 10.37128/2411-4413-2020-4-13.

12. Tkachenko, S.Y., Stepanov, D.V., & Stepanova, N.D. (2020). Analiz sotsialnoi ta enerho- i pryrodozberezhnoi efektyvnosti realizatsii biohazovoi tekhnolohii [Analysis of the social and energy- and nature-saving effectiveness of the implementation of biogas technology]. *Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu – Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute*, vol. 2 (149), pp. 34–41. DOI: https://doi.org/10.31649/1997-9266-2020-149-2-34-41.

13. Honcharuk I.V., Vovk V.Yu. (2021). Waste-free technology's for the production of biofuels from agricultural waste as a component of energy security of enterprises. *Development of scientific, technological and innovation space in Ukraine and EU countries:* collective monograph. Riga, Latvia: Publishing House "Baltija Publishing", pp. 142–165. DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-26-151-0-37.

14. Climatescope 2021. Available at: https://global-climatescope.org/results/ (accessed: 12.09.2022).

15. Hontaruk, Ya.V. (2019). Perspektyvy rozvytku enerhozabezpechuiuchykh kooperatyviv na seli [Prospects for the development of energy supply cooperatives in the countryside]. *Mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal «Ekonomika APK» – International scientific and production journal «Economics of AIC»,* vol. 11, pp. 105–114. DOI: https://doi.org/10.32317/2221-1055.201911105.

УДК 620.9(338.27)
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-32

Поліщук С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського
Коцюбайло М.Р.
студентка,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Polishchuk Serhiy, Kotsiubailo Mariia
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

«ЗЕЛЕНА» ЕНЕРГЕТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ НАБУТТЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Стаття присвячена дослідженню питання запобігання енергетичної кризи в країні та забезпечення вітчизняних підприємств енергетичною незалежністю. Детально проаналізовано сучасний стан «зеленої» енергетики країни, законодавче підґрунтя, визначено найефективніший вид відновлювальних джерел енергії для переважної більшості підприємств, розглянуто перспективи та доцільність переходу на екологічні види енергії із врахуванням особливостей економіки та сучасної політичної ситуації. Також у статті наведено та проаналізовано енергетичний баланс країни, його структуру, досліджено можливості використання «зеленої» енергетики як інструменту для забезпечення компаніями власних виробничих потужностей стабільною електроенергією, розмір необхідних інвестицій в розрізі запланованої потужності, їх окупність та доцільність загалом, а також варіанти реалізації таких проєктів.

Ключові слова: *«зелена» енергетика, енергетична незалежність, енергетичний колапс, альтернативні або відновлювальні джерела енергії, «зелений» тариф, сонячні електростанції, інвестиції у відновлювальну енергетику, енергетичні кооперативи.*

«GREEN» ENERGY AS A TOOL FOR THE ACQUISITION OF ENERGY INDEPENDENCE BY DOMESTIC ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the issue of preventing the energy crisis in the country and providing domestic enterprises with energy independence. Modern realities have demonstrated the possibility of nuclear terror and the world's dependence on extractive resources - oil, natural gas, and coal. This dependence is detrimental because such resources are non-renewable and their price is increasing every day, so replacing these resources should be the main concern of all civilized countries today. In this regard, alternative energy sources were analyzed in detail, namely, the current state of «green» energy in Ukraine, the legislative basis, the most effective type of renewable energy sources for the vast majority of enterprises, the advantages and disadvantages of this type of power plant. The prospects and feasibility of transition to ecological ones were determined types of energy, taking into account the peculiarities of the economy and the current political situation. The article also provides and analyzes the energy balance of the country, its structure, explores the possibilities of using «green» energy as a tool for providing companies with stable electricity for their own production facilities, the amount of necessary investments in terms of the planned capacity, their payback and feasibility in general, the main influencing factors on payback. An example of the domestic enterprise's use of alternative sources both for its own consumption and for sale to the state at a "green" tariff is considered. Since the investment is significant and obstacles such as the rising dollar make it difficult, not all businesses can afford to use renewable energy sources. The war adjusted the plans of all citizens of Ukraine, and the process of attracting investment slowed down significantly, which is due to the fear of investors to invest. In this regard, the world experience in the implementation of projects in the field of renewable energy was considered, the issue of creating energy cooperatives was investigated, and the possibility of their creation in Ukrainian realities, the main advantages, were determined.

Keywords: *«green» energy, energy independence, energy collapse, alternative or renewable energy sources, «green» tariff, solar power plants, investments in renewable energy, energy cooperatives.*

JEL classification: *O13, Q42, Q55*

Постановка проблеми. Сучасна політична ситуація в країні вимагає від населення та підприємств значної підтримки як у військовому, так і у економічному аспектах.

Хвилюючі прогнози щодо нестійкості у паливно-енергетичній галузі вимагають рішучих дій і від бізнесу в тому числі. Особливо болюче це питання постає для великих виробництв та компаній, діяльність яких неможлива без стабільного електропостачання.

Задля уникнення енергетичного та економічного колапсу, що може послідувати, доцільно розглядати перспективу розв'язання поставленої проблеми шляхом залучення відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Розвиток в цьому напрямку може стати чи не єдиним найкращим рішенням, оскільки дозволить компаніям та виробництвам отримати постійне доступне джерело екологічно чистої енергії.

Залежність України від вугілля та природного газу є згубною. А розвиток дешевої атомної енергетики продемонстрував загрозу ще у перші дні війни. Тому «зелена» енергетика необхідна Україні, оскільки допоможе задовольнити невідкладні потреби бізнесу та населення. Усе це пояснює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тему необхідності впровадження, ефективності вико-

© Поліщук С.В., Коцюбайло М.Р., 2022

ристання відновлювальних джерел енергії та практичну реалізацію проектів у цій галузі досліджували у своїх наукових працях такі провідні науковці, як М.Г. Адамовський, О.Т. Возняк, О.С. Дацько, Й.С. Мисак, В.Г. Сліпченко, О.В. Коваль, І.М. Озарків, Л.Г. Полягушко, С.П. Шаповал та інші [1–3].

Незважаючи на актуальність поставленої проблеми та значну кількість наукових праць, з постійним розвитком економіки та суспільства, перед нами постають все нові виклики та невирішені питання в дані галузі. Зокрема можливість продажу енергії, що вироблена відновлювальними джерелами та альтернативні варіанти фінансування проєктів у цьому напрямку в умовах військового часу, а також повоєнне відновлення та розвиток «зеленої» енергетики в енергетичному секторі країни задля побудови міцної економіки.

Формулювання цілей статті. Проблема недостатнього забезпечення держави якісною електроенергією потребує негайного вирішення, реальним шляхом розв'язання якої є нарощування обсягів виробництва екологічно чистої енергії з відновлювальних джерел.

Метою статті є дослідження законодавчого підґрунтя, сучасного стану «зеленої» енергетики, а також можливість та шляхи її використання як інструменту для досягнення енергетичної незалежності вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетичне питання – ключова тема для роздумів у багатьох країнах цивілізованого світу, оскільки від рівня розвитку енергетичної сфери залежить як економічний, так і соціальний та технологічний розвиток окремих підприємств, міст, регіонів та країн в цілому. Також особливо нагально це питання піднімається в Україні сьогодні.

Якщо розглянути енергетичний баланс України за 2019–2021 роки, то можна прослідкувати, що його основу становлять атомна та відновлювальна енергія, вугілля, нафта і газ. Лідерські позиції належать вугіллю та природному газу, які займають разом понад 52% в загальній структурі. Позитивною є статистика для відновлювальної енергії, яка демонструє тенденцію до зростання у загальній структурі з 4,90% до 10,00% всього за два роки (рис. 1).

Відомо, що енергія, яка виробляється атомними станціями є досить дешевою, але з початком повномасштабної війни та ядерним терором стає зрозуміло, що розвиток даної галузі для України не є перспективним. Теплові електростанції потребують значної кількості викопного палива – вугілля та природного газу, ціни на яке зростають щодня. Увесь світ розуміє, що потрібно позбуватись залежності від цих ресурсів і реальною альтернативою є «зелена» енергетика, яка розуміє під собою окрему сферу енергетики, що займається генерацією теплової, механічної та електричної енергії із альтернативних джерел [3].

В Україні відновлювальна енергетика регулюється Законом України «Про альтернативні джерела енергії», який визначає різноманітні засади її використання. До відновлювальних джерел згідно з цим законом відносяться сонячна, вітрова, аеротермальна, гідроенергія, геотермальна, гідротермальна енергія, біогазів, енергія хвиль та припливів, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій [5].

Даний Закон розроблений для стимулювання фізичних та юридичних осіб долучатись до розвитку паливно-енергетичного комплексу країни, адже завдяки їхнім вкладенням в цю сферу нарощується

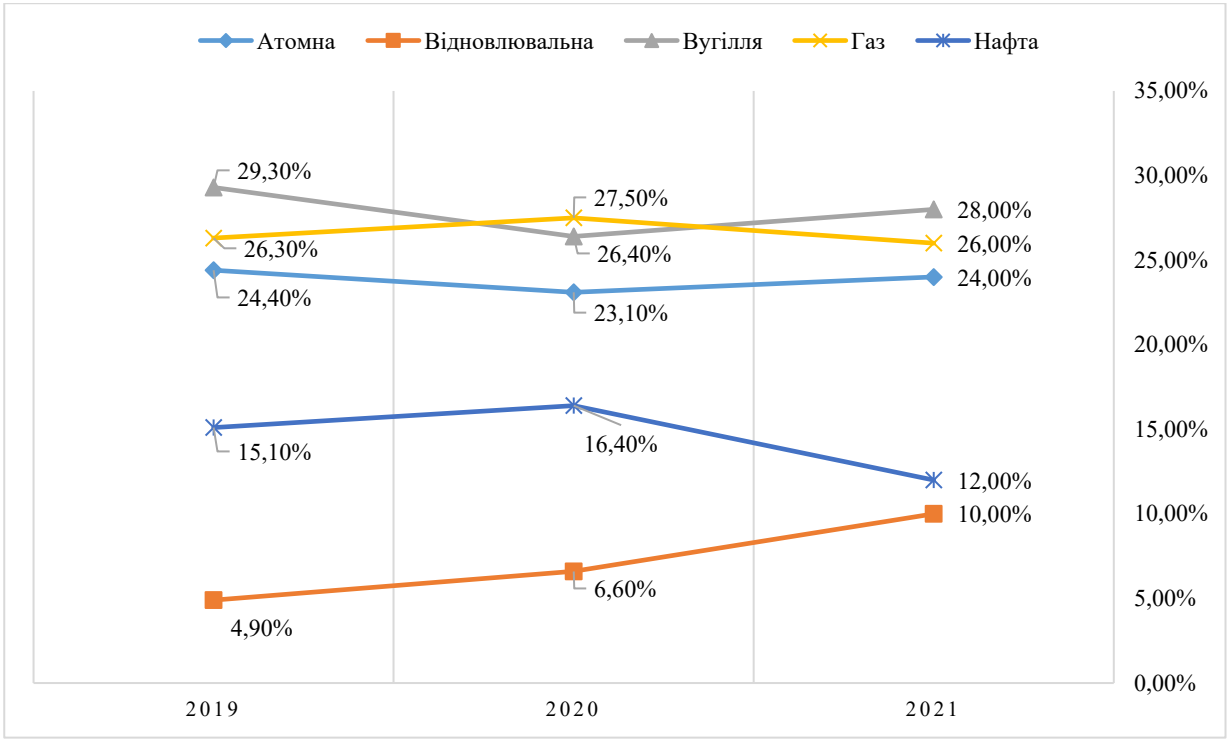

Рис. 1. Енергетичний баланс України 2020–2021 р.

Джерело: [4]

виробництво енергії та поповнюється енергетичний баланс держави [5].

Отож, доцільно розглянути можливості та перспективи щодо використання підприємствами відновлювальної енергії для забезпечення безперервності їхнього власного виробничого процесу та скорочення витрат на електроенергію, оскільки тарифи для фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб є значно вищими, ніж для населення.

Для початку пропонуємо розглянути який вид електростанції доцільно використати в сучасних реаліях. Найпоширенішими джерелами альтернативної енергетики являються Сонце, вітер та вода. Можливість будівництва гідроелектростанції (ГЕС) та подальше виробництво електроенергії напряму залежить від наявності багатоводної рівнинної річки або гірських річок, які розміщені нерівномірно на території України. Вітрові електростанції (ВЕС) вимагають значних територій для їх розміщення, оскільки виділяють інтенсивний інфразвуковий шум, який негативно вливає на організм тварини та людини. Зважаючи на перелічені особливості, для більшості компаній дані електростанції не є застосовними.

Щодо сонячної енергетики, її основною перевагою є можливість розміщення панелей навіть на даху виробничої будівлі, що не вимагає використання додаткової площі, а також не завдає згубного впливу живим організмам. Також до основних переваг встановлення сонячної електростанції (СЕС) можна віднести:

– ефективне використання площі підприємства;

– скорочення витрат на сплату електроенергії за постійно зростаючими тарифами;

– зменшення залежності компанії від традиційних джерел енергії;

– здобуття енергетичної незалежності;

– високий термін експлуатації обладнання (від 20 до 30 років);

– екологічність та відсутність інтенсивного інфразвукового шуму;

– зменшення собівартості продукції шляхом скорочення витрат на електроенергію;

– підвищення конкурентоспроможності підприємства;

– можливість отримання додаткового доходу у разі продажу виробленої електроенергії;

– підтримка енергетичного балансу країни.

У разі скорочення чи призупинення виробничого процесу є можливість реалізовувати надмірно вироблену електроенергію за «зеленим» тарифом. «Зелений» тариф – фіксована ціна, за якою держава купує вироблену відновлювальними джерелами електроенергію, та яка є значно вищою за тарифи на теплову чи атомну електроенергії [6].

Зокрема, компанія «ДТЕК ВДЕ», що входить до групи компаній ДТЕК, є лідером енергетичної галузі України та ставить за мету стати вуглецево нейтральною компанією до 2040 року. Наразі має 450 МВт встановленої потужності СЕС та 500 МВт ВЕС (загалом 950 МВт), завдяки яким протягом 2020 року було згенеровано 2,4 млрд кВт-год «зеленої» енергії та зменшено викидів CO_2 на 2,6 млн тон. При цьому виторг компанії за реалізацію такої електроенергії у 2020 році склав 8,15 млрд грн. Навіть в умовах війни ДТЕК ВДЕ згенерувала 250,6 млн кВт-год з 24 лютого по 24 липня 2022 року, а в рамках підтримки ЗСУ придбала та встановила СЕС на півдні України потужністю 24 кВт, яка наразі є джерелом живлення для однієї із військових частин [7]. Отож, компанія є прикладом використання альтернативних джерел для отримання прибутків шляхом продажу електроенергії державі і використання відновлювальних джерел для забезпечення власних потреб, що позитивно впливає на енергетичний баланс країни та загальну екологічну ситуацію, що в умовах війни особливо цінно.

Але потрібно звернути увагу на те, що встановлення сонячних панелей для генерації енергії є досить дорогим задоволенням, оскільки потрібно відштовхуватись від потужностей виробництва та враховувати, що протягом доби панелі збирають різну кількість електроенергії. Також існує кореляція між днями, місяцями в році. Таким чином, найбільш продуктивними будуть дні влітку, найменш продуктивними – взимку. Щоб уникнути проблем, що пов'язані із нестачею електроенергії у похмурі дні, доцільно встановити спеціальні накопичувальні акумулятори, які дозволяють зберігати згенеровану, але не використану енергію протягом декількох днів.

Загалом, Україна до 24 лютого вважалася інвестиційно привабливою країною для розвитку відновлювальної енергетики, про що йдеться у звіті «Climatescope», який готують авторитетне дослідницьке агентство «Bloomberg New Energy Finance». У 2021 році Україна зайняла 21 місце серед 107 ринків, що розвиваються, і 48 місце у світовому рейтингу зі 136 країн. У 2022 році позитивна тенденція буде відсутня [8]. Зважаючи на події сьогодення та побоювання іноземних інвесторів вкладати кошти в Україну у зв'язку із проведенням активних бойових дій, задля підтримки економіки країни та поповнення державного бюджету необхідно продовжувати розвивати бізнес та максимально прикривати тили.

Отже, якщо розглядати варіанти забезпечення підприємств сонячними електростанціями, можна помітити залежність ціни від запланованих потужностей. Найпопулярніші варіанти встановлення, необхідна площа та орієнтовні ринкові ціни (СЕС під ключ) зображені в таблиці 1 нижче.

Таблиця 1

Ринкова вартість встановлення СЕС

Потужність, кВт	**Необхідна площа, м²**	**Вартість**
100	Від 550	Від $60 000
150	Від 800	Від $97 000
200	Від 1 020	Від $115 000
250	Від 1 350	Від $138 000
300	Від 1 600	Від $165 000

Джерело: [9; 10]

Зважаючи на значний обсяг інвестицій, доцільно розглянути питання їх окупності. В середньому аналітики стверджують, що усі вкладені кошти повернуться за 5–7 років, а позитивний розвиток даної галузі свідчить про прибутковість такого бізнесу, зокрема прикладом якого є компанія ДТЕК ВДЕ та цілі компанії ДТЕК загалом. Але термін окупності залежить від декількох факторів, насамперед:

– від встановленої потужності електростанції – чим більша потужність станції, тим менша її питома вартість;

– від вартості електроенергії для підприємства – чим більше компанія сплачує коштів за користування енергією, яка вироблена традиційними джерелами електроенергії, тим вигідніше встановлювати СЕС (особливо для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців);

– від місцерозташування підприємства – з точки зору клімату найкраще встановлювати СЕС на півдні чи сході України;

– від курсу валют – оскільки вартість сонячних панелей та деталей до них фіксується у валюті, девальвація або ревальвація гривні може негативно чи позитивно впливати на вартість СЕС.

Аналізуючи тенденцію курсу долара з 24 лютого 2022 року та прогнози на 2023 рік стає зрозуміло, що купівля обладнання та його встановлення потребує великої суми у гривневому еквіваленті, яка для однієї компанії може бути непосильною. Світовий досвід показує, що одним із найкращих рішень є об'єднання фізичних та юридичних осіб в один енергетичний кооператив задля спільного фінансування встановлення та генерації електроенергії, особливо в сучасних реаліях. Звісно існує багато фондів, що видають гранти, банків, що видають кредити та навіть існує можливість випуску «зелених облігацій», але у зв'язку із військовим станом їх доцільність та ефективність стоїть під питанням.

Отож, енергетичний кооператив – це об'єднання як фізичних, так і юридичних осіб з метою реалізації проєктів у сфері відновлювальної енергетики. Такі кооперативи спрямовані на незалежне виробництво та забезпечення власних потреб в електроенергії, а залишок продається державі за «зеленим» тарифом [11]. У чому ж перевага такої форми організації? По-перше, зважаючи на проведення військових дій та ризиків щодо виведення із ладу країною-терористом ТЕС та АЕС, як основних постачальників тепла та електроенергії, створення мережі локальних СЕС допоможе забезпечити і підприємства, і населення необхідними ресурсами для життя. Також потрібно зважати на те, що вивести з ладу мережу СЕС складніше, ніж одну ТЕС, що пов'язано із необхідною кількістю ресурсів до застосування та розосередженням таких електростанцій. По-друге, декілька виробництв чи компаній можуть поєднувати свої ресурси та капітал, щоб встановити значно більшу кількість сонячних панелей, ніж аби кожен з них купував їх самостійно. По-третє, великі холдинги можуть бути пайовиками в енергетичних кооперативах та забезпечувати енергією не лише власне підприємство, а й населення.

Позитивний досвід у створенні енергетичних кооперативів має США та країни ЄС. Зокрема у Німеччині кооперативний рух розвивається ще з XIX століття, а з 1990 років дану практику почали використовувати й у сфері енергетики. Рушійні зміни у законодавстві допомогли розвиватися цій сфері. Одним із найвідоміших прикладів є кооператив «Friedrich-Wilhelm Raiffeisen Energie» із Баварії потужністю 270 кВт, що був заснованих ще у 2008 році, а сьогодні генерує 270 000 кВт-год електроенергії на рік та позитивно впливає на екологію, оскільки під час виробництва не виділяється CO_2 [12].

Якщо підсумувати, в українських реаліях дана форма організації підприємств може принести такі переваги:

1. Створить стійку енергосистему країни, яка буде складатися із цілої мережі локальних сонячних електростанцій. Таку систему складно повністю вивести із ладу.

2. Забезпечить виробництва та населення постійним доступом до дешевої енергії, зменшить навантаження на державу.

3. Дозволить за мінімального вкладу коштів отримати максимальну вигоду, оскільки чим більша потужність електростанції, тим менша питома вартість однієї панелі.

4. Скоротить викиди CO_2 в атмосферу та позитивно вплине на екологію.

5. Дасть змогу підприємствам скоротити витрати на сплату електроенергії, а також у разі надмірного виробництва дозволить отримувати додатковий прибуток за продаж електроенергії за «зеленим» тарифом.

Щодо екологічності, протягом періоду експлуатації сонячні електростанції не виділяють шкідливих речовин та є безпечними. Проблема залишається лише з їх утилізацією, оскільки в складі панелей та акумуляторів містяться небезпечні елементи, зокрема літій [13].

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження показують, що у зв'язку із подіями сьогодення необхідно шукати варіанти боротьби із залежністю від теплової та атомної енергетики. В енергетичному балансі країни переважає використання вугілля та природного газу, тому особливо актуальним є питання здобуття енергетичної незалежності вітчизняними підприємствами, для яких реальним рішенням є встановлення електростанцій, що виробляють електроенергію із альтернативних джерел. Це допоможе забезпечити власні виробничі потужністю стабільним та дешевим джерелом електропостачання.

Законодавство України передбачає використання відновлювальних джерел для генерації енергії та розроблене для стимулювання фізичних та юридичних осіб долучатись до розвитку енергетики. Також було досліджено, що для багатьох підприємств є застосовними саме сонячні електростанції, що пов'язано насамперед із їх технічними характеристиками.

Встановлення СЕС потребує значних інвестиції, але їх термін окупності дозволяє вже протягом перших 5–7 років повернути вкладення. Зокрема термін окупності залежить від встановленої потужності, курсу валют та місцерозташування підприємства. Але проблемою залишається питання вкладення значної кількості коштів, що для однієї компанії може бути непосильним.

Оскільки процес залучення інвестицій під час військового стану є набагато складнішим, доцільно розглянути також світовий досвід у сфері залучення коштів в проєкти відновлювальної енергетики. У статті

досліджено питання створення енергетичних кооперативів як одних із найефективніших варіантів фінансування. Їх основними перевагами є створення безпечної мережі локальних СЕС, що позитивно вплинуть на енергетичний баланс країни, нададуть енергетичну незалежність таким об'єднанням осіб та дозволять скоротити витрати на сплату електроенергії.

Результати даного дослідження можуть бути використані підприємствами в процесі пошуку варіантів забезпечення власного виробництва, приміщення чи будинку ефективним, дешевим джерелом енергії; реальних шляхів фінансування намічених проєктів та доцільності використання альтернативних джерел енергії в сучасних реаліях.

Список використаних джерел:

1. Мисак Й.С., Озарків І.М., Адамовський М.Г. Нетрадиційні джерела енергії: теорія і практика. Львів : Нац. ун-т "Львів. політехніка", 2013. С. 316.
2. Мисак Й. С., Возняк О. Т., Дацько О. С., Шаповал С. П. Сонячна енергетика: теорія та практика. Львів : Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2014. С. 323.
3. Сліпченко В.Г., Коваль О.В., Полягушко Л.Г. Екологічний моніторинг: альтернативні джерела енергії. Київ : КПІ ім. І. Сікорського, 2019. С. 318.
4. Енергетичний Баланс України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/energ.htm (дата звернення: 04.10.2022).
5. Закон України «Про альтернативні джерела енергії». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text (дата звернення: 04.10.2022).
6. Постанова від 30.09.2022 № 1235. URL: https://www.nerc.gov.ua/acts/pro-vstanovlennya-zelenih-tarifiv-na-elektrichnu-energiyu-ta-nadbavki-do-zelenih-tarifiv-za-dotrimannya-rivnya-vikoristannya-obladnannya-ukrayinskogo-virobnictva-dlya-subyektiv-gospodaryuva-2 (дата звернення: 16.10.2022).
7. Інвесторам та партнерам. URL: https://renewables.dtek.com/ir/ (дата звернення 16.10.2022).
8. IEA: Renewable electricity. URL: https://www.iea.org/reports/renewables-2021/renewable-electricity?mode=market&region=World&publication=2021&product=Total (дата звернення: 06.10.2022).
9. Solar-Tech. Альтернативні джерела енергії. Продаж, установка, обслуговування. URL: https://solar-tech.com.ua/ua/complete-systems/setevye-solnechnye-elektrostancii-dlya-biznesa-pod-sobstvennoe-potreblenie1/ (дата звернення: 08.10.2022).
10. Сонячні електростанції для підприємств. URL: https://sun-energy.com.ua/ses-dlya-pidpryemstva (дата звернення: 08.10.2022).
11. Енергокооператив. URL: https://energycooperative.org.ua/ (дата звернення: 06.10.2022).
12. Енергетика спільнот. Як енергетичні кооперативи сприяють стійкості громад по всьому світу. URL: https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=5991c31f-ad4a-e8be-51c3-c3ac2e1b2cfa&groupId=252038 (дата звернення: 06.10.2022).
13. Утилізація сонячних батарей. URL: https://aen.com.ua/ua/a434656-utilizatsiya-solnechnyh-batarej.html (дата звернення: 04.10.2022).

References:

1. Mysak Y.S., Ozarkiv I.M., Adamovskyy M.H. (2013) *Netradytsiyni dzherela enerhiyi: teoriya i praktyka* [Unconventional energy sources: theory and practice]. Lviv: Nats. un-t "Lviv. politekhnika", pp. 316. (in Ukrainian)
2. Mysak Y. S., Voznyak O. T., Datsko O. S., Shapoval S. P. (2014) *Sonyachna enerhetyka: teoriya ta praktyka* [Solar energy: theory and practice]. Lviv: Nats. un-t «Lviv. politekhnika», pp. 323. (in Ukrainian)
3. Slipchenko V.H., Koval O.V., Polyahushko L.H. (2019) *Ekolohichnyy monitorynh: alternatyvni dzherela enerhiyi* [Environmental monitoring: alternative energy sources]. Kyiv: KPI im. I. Sikorskoho, pp. 318. (in Ukrainian)
4. Enerhetychnyy Balans Ukrayiny [Energy Balance of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/energ.htm (accessed 4 October 2022).
5. Zakon Ukrainy «Pro alternatyvni dzherela enerhii» [Law of Ukraine "On Alternative Energy Sources"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55-15#Text (accessed 4 October 2022).
6. Postanova vid 30.09.2022 № 1235 [Resolution № 1235 of 09/30/2022. Available at: https://www.nerc.gov.ua/acts/pro-vstanovlennya-zelenih-tarifiv-na-elektrichnu-energiyu-ta-nadbavki-do-zelenih-tarifiv-za-dotrimannya-rivnya-vikoristannya-obladnannya-ukrayinskogo-virobnictva-dlya-subyektiv-gospodaryuva-2 (accessed 16 October 2022).
7. Investoram ta partneram [To investors and partners]. Available at: https://renewables.dtek.com/ir/ (accessed 16 October 2022).
8. IEA: Renewable electricity. Available at: https://www.iea.org/reports/renewables-2021/renewable-electricity?mode=market&region=World&publication=2021&product=Total (accessed 6 October 2022).
9. Solar-Tech. Alternatyvni dzherela enerhii. Prodazh, ustanovka, obsluhovuvannia [Solar-Tech. Alternative Energy Sources. Sale, installation, service]. Available at: https://solar-tech.com.ua/ua/complete-systems/setevye-solnechnye-elektrostancii-dlya-biznesa-pod-sobstvennoe-potreblenie1/ (accessed 8 October 2022).
10. Soniachni elektrostantsii dlia pidpryiemstv [Solar power plants for enterprises]. Available at: https://sun-energy.com.ua/ses-dlya-pidpryemstva (accessed 8 October 2022).
11. Enerhokooperatyv [Energy cooperative]. Available at: https://energycooperative.org.ua/ (accessed 6 October 2022).
12. Enerhetyka spilnot. Yak enerhetychni kooperatyvy spryiaiut stiikosti hromad po vsomu svitu [Community Energy. How energy cooperatives contribute to the sustainability of communities around the world]. Available at: https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=5991c31f-ad4a-e8be-51c3-c3ac2e1b2cfa&groupId=252038 (accessed 6 October 2022).
13. Utylizatsiia soniachnykh batarei [Disposal of solar batteries]. Available at: https://aen.com.ua/ua/a434656-utilizatsiya-solnechnyh-batarej.html (accessed 4 October 2022).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.3
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-33

Петик Л.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Фелісєєв В.А.
студент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Petyk Lyubov, Felisieiev Vitalii
Ivan Franko National University of Lviv

ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах ефективне функціонування підприємств є важливим фактором забезпечення національної економіки. Тому оцінка ділової активності та пошук методів її забезпечення є актуальною для дослідження. Наведено основні трактування поняття «ділова активність», її основні кількісні та якісні характеристики. Визначено вплив ділової активності на функціональність підприємств, основні зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на рівень ділової активності. Розглянуто сутність «золотого правила економіки», його вплив на рівень ділової активності підприємства. Досліджено методологічні аспекти аналізу ділової активності, проведено аналіз рівня ділової активності промислових підприємств України за 2016-2020 роки, використовуючи коефіцієнти оборотності активів. Визначено основні проблеми, які можуть спричинювати зниження рівня ділової активності. Виявлено, що основною проблемою забезпечення ділової активності є військові дії в результаті українсько-російської війни, досліджено вплив чинника на функціональність підприємств. Визначені основні шляхи забезпечення ділової активності підприємства в сучасних умовах на основі опитувань підприємців та плану економічного відновлення України, запропонованого Міністерством економіки.

Ключові слова: *ділова активність, підприємство, активи, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, оборотність, ефективність діяльності.*

BUSINESS ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The main purpose of this work is to determine the peculiarities of the business activity of industrial enterprises of Ukraine in modern realities and to find ways to increase it. The main interpretations of the concept of "business activity", its main quantitative and qualitative characteristics have been studied. It was determined that business activity is a complex characteristic of the efficiency of the external and internal activity of the enterprise, which is built on the basis of its quantitative and qualitative indicators and reflects the efficiency of the use of all available resources (financial, material, intangible, labor), position on the market, its image and economic potential enterprises. The relevance of research in modern realities, the need to assess business activity is revealed. The impact of business activity on the functionality of enterprises, the main external and internal factors that affect the level of business activity are determined. The essence of the "golden rule of economics", its influence on the level of business activity of the enterprise is considered. It was determined that the higher the rate of growth of net income from the sale of products at the enterprise than the rate of growth of the value of assets, the higher the level of business activity will be. The methodological aspects of the analysis of business activity were studied, the analysis of the level of business activity of industrial enterprises of Ukraine for the years 2016-2020 was carried out, using asset turnover ratios. The business activity of the enterprise in the financial aspect is primarily manifested in the speed of rotation of its liabilities, assets and their components. The importance of turnover indicators is explained by the fact that turnover characteristics largely determine the level of efficiency and profitability of the enterprise. The main problems that can cause a decrease in the level of business activity have been identified. It was revealed that the main problem of ensuring business activity is military operations as a result of the Ukrainian-Russian war, the influence of the factor on the functionality of enterprises was investigated. The main ways of ensuring the business activity of the enterprise in modern conditions have been determined on the basis of surveys of entrepreneurs and the plan of economic recovery of Ukraine proposed by the Ministry of Economy.

Keywords: *business activity, enterprise, assets, payables, receivables, turnover, efficiency of activity.*

JEL classification: *C13, D24, E60, G31, G32*

Постановка проблеми. В сучасних умовах головним завданням будь-яких суб'єктів господарювання є забезпечення якомога більшої ефективності функціонування підприємства, що покращить як розвиток самого суб'єкта господарювання, так і національної економіки в цілому. Кризові явища та нестабільність економічного стану змушують підприємства приймати управлінські рішення, які є найбільш раціональні та ефективні для забезпечення стійкого положення на ринку. Для того, щоб забезпечити такий результат, який би забезпечив економічний розвиток суб'єкта господарювання в такий економічних умовах, потрібно зна-

© Петик Л.О., Фелісєєв В.А., 2022

йти найбільш оптимальне поєднання наявних ресурсів підприємства та обсягу благ, що виробляється за їх рахунок.

Саме таке завдання поставлено перед українською економікою в сучасних реаліях. Останні кілька років Україна перебуває в особливо нестійкому економічному середовищі, що зумовлене рядом факторів, спричинений як нестійким економічним становищем у світі, так і переліком факторів у національній економіці, а саме політичних, фінансових, соціально-демографічних, екологічних та інших. Економічна криза, пандемія, а згодом і початок військових дій змушують щодня стикатися з вимушеними заходами, які повинні забезпечувати безперервне ефективне функціонування економіки. Тому і суб'єкти господарювання змушені безупинно пристосовуватися но нових економічних реалій, визначати найбільш ефективні напрями розвитку бізнесу, досліджувати та покращувати такі інструменти діяльності підприємства які за мінімального рівня ризику та найбільш ефективного вкладання ресурсів забезпечувати найбільш стійку позицію на ринку, підтримування рівня фінансової незалежності на досить високому рівні з одночасним забезпеченням виконання тактичних та стратегічних завдань підприємства, поставлених при його створенні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та вивченням проблем ділової активності як комплексної характеристики ефективності функціонування підприємств займалася низка вітчизняних та зарубіжних вчених. Вагому увагу питанням сутності ділової активності підприємства та удосконалення методики її фінансового аналізу приділено у працях, як відомих зарубіжних так і вітчизняних науковців, а саме таких як О.М. Анісімова, Є.Ю. Антипенко, Ю.А. Брігхем, В.В. Варавка, М.П. Войнаренко, О.А. Гарасюк, О.О. Горошанська, Б.Є. Грабовецький, О.А. Гринькевич, М.Ю. Ігнатенко, Н. Б. Кащена, Г.І. Кіндрацька, Л.О. Коваленко, Р.О. Костирко. Було проаналізовано, що в основному науковці зосереджують на аналізі поточного рівня ділової активності підприємства, порівнюючи з минулими періодами, при цьому не враховуючи майбутні періоди. Прогнозування є важливим аспектом аналізу, що допоможе визначити тактичні та стратегічні цілі підприємства та економіки в цілому.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей ділової активності промислових підприємств України з початком воєнного періоду та пошук шляхів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Ділова активність – це комплексна характеристика, що охоплює різні аспекти діяльності підприємства. У широкому розумінні ділова активність означає зусилля, спрямовані на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу [1, с. 310].

Термін "ділова активність" почав використовуватися у вітчизняній обліково-аналітичній літературі порівняно недавно у зв'язку з впровадженням широко відомих у різних країнах світу методів аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів. У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють вужче – як поточна виробнича й комерційна діяльність підприємства. У цьому випадку словосполучення "ділова активність" являє собою, можливо, не цілком вдалий переклад англомовного терміну "business activity", який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів з системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності. За Гарасюк О.А. ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність. Заікіна О.О. визначає дану категорію як весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу [2].

Підсумувавши дослідження науковців [3], можна зробити певні висновки про визначення терміну «ділова активність». Ділова активність – це комплексна характеристика ефективності зовнішньої та внутрішньої діяльності підприємства, яка побудована на основі його кількісних та якісних показників та відображає ефективність використання всіх наявних ресурсів (фінансових, матеріальних, нематеріальних, трудових), позицію на ринку, його імідж та економічний потенціал підприємства.

Оцінка ділової активності передбачає визначення результативності діяльності суб'єкта господарювання шляхом застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, що формують оптимальне співвідношення темпів зростання основних показників, а також зумовлюють проміжні та кінцеві результати діяльності. Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів) [4]:

– коефіцієнт оборотності активів;
– коефіцієнт оборотності власного капіталу;
– коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
– коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
– тривалість обертів дебіторської та кредиторської заборгованостей;
– коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
– коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддачі);
– період обороту чистого робочого капіталу.

Нижче наведено розрахунок основних показників оцінки рівня ділової активності промислових підприємств України в довоєнний період згідно даних Державної служби статистики України:

Проаналізувавши наведені показники, можна зробити висновок про позитивну тенденцію до зростання рівня ділової активності. Зростання рівня оборотності активів свідчить про ефективне використання активів та про більшу кількість проданих товарів і послуг за досліджуваний період на кожну гривню використаних активів. Також це означає прискорення кругообігу засобів підприємства, частіше здійснюється виробничий цикл, який окуповується та дає прибуток. Високе значення коефіцієнта оборотності власного капіталу свідчить про ефективне використання капіталу власників. Значення коефіцієнта вказує на те, скільки товарів та послуг було продано на кожну гривню залучених від власників коштів. Позитивна тенденція показника оборотності дебіторської заборгованості в середньому свідчить про прискорення сплати заборгованості підприємствам, скорочення комерційного кредиту, що

Таблиця 1

Основні показники ділової активності промислових підприємств України за 2016–2020 р.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Тенденція
Коефіцієнт оборотності активів	0,83	0,90	0,95	0,89	0,87	Зростання
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,38	5,13	5,04	3,55	4,11	Зменшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,33	2,42	2,66	2,72	2,51	Зростання
Тривалість обертів дебіторської заборгованості	155	149	136	133	143	Зменшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,21	2,39	2,47	2,47	2,39	Зростання
Тривалість обертів кредиторської заборгованості	163	151	146	146	151	Зменшення
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	4,28	4,50	4,67	4,80	4,99	Зростання

Джерело: розроблено авторами за даними [5]

надається підприємством своїм контрагентам. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості тримається приблизно на одному рівні, помічається незначне зростання.

Формування ділової активності є складним процесом, який реалізується на багатьох етапах функціонування підприємства. В цей процес залучаються не тільки кількісні показники, але і якісні. Аналізуючи проблеми формування ділової активності підприємства, можна виділити декілька основних груп факторів впливу:

– економічні (події, які впливають на національну економіку, економічний потенціал підприємств);

– соціальні (кадрові проблеми підприємства, формування попиту на продукцію, зниження купівельної спроможності населення та психологічні фактори);

– організаційні (раціональна побудова організаційної та управлінської структури підприємств, ефективність прийняття управлінських рішень);

– методичні (актуальність сучасної методики оцінювання ділової активності підприємства);

– нормативно-правові (відсутність законодавства, яке б регулювало ділову активність підприємства).

Проте в сучасних реаліях основною проблемою забезпечення ділової активності промислових підприємств є військові дії, які спричинені українсько-російською війною та перешкоджають роботі підприємств. За місяць війни український бізнес втратив більше, ніж за два роки пандемії. Обсяг завданої шкоди та довгострокові наслідки оцінити важко, адже бойові дії на території країни тривають. Згідно оцінки Національного банку України, внаслідок бойових дій економіка втрачає близько 50% ВВП, яке б потенційно могло б бути вироблене. Не враховуючи витрат від руйнування, щодня втрачається понад 50 млрд грн. Згідно оцінки МВФ дані втрати сягають близько 35% ВВП. Чимало підприємств опинилися в районах активних бойових дій і змушені були евакуюватися в більш безпечні регіони або припинити роботу. Всі фактори в сукупності також вплинуть і на рівень ділової активності промислових підприємств. Тому після закінчення військових дій підтримка промислових підприємств стане необхідністю.

Не менш важливим аспектом є прогнозування рівня ділової активності. Правильна оцінка та прогноз дозволять раціонально побудувати тактичні та стратегічні цілі, забезпечивши збільшення прибутковості підприємства. Прогнозування можна робити на основі статистичних даних, розрахунків або на основі опитувань. Збір статистичних даних воєнного періоду ускладняється тим, що досі тривають бойові дії на території країни, тому оцінка рівня ділової активності була проведена на основі індексу очікувань ділової активності. Щомісячний індекс очікувань ділової активності (ІОДА) – інструмент оперативної оцінки та відстеження тенденцій розвитку економіки. Індекс розраховується на основі опитувань українських підприємств реального сектору економіки [6]. Бізнес у червні негативно оцінив перспективи своєї економічної діяльності, зважаючи на продовження інтенсивних бойових дій у війні з росією, зруйновані потужності та ланцюги постачання, блокування портів та пошкодження транспортної інфраструктури, дорожчання енергоносіїв та зростання виробничих витрат підприємств, погіршення інфляційних очікувань. Про це свідчить індекс очікувань ділової активності (ІОДА), який надав Національний банк. За червень 2022 року він становив 41.3 за рівноважного значення 50.0. Проте до вересня бізнес почав адаптовуватися до сучасних умов. Даний показник зріс до 46.1. Проте дане значення є нижчим за рівноважне, що свідчить про негативні очкування щодо рівня ділової активності. Таким чином, можна стверджувати про зниження ділової активності підприємств у 2022–2023 році. Тому стратегія підприємств повинна бути спрямована на швидке відновлення втрачених можливостей.

Принципи забезпечення ділової активності в контексті останніх подій повинні бути побудовані на відновленні функціональності підприємств. Важливим фактором є підтримка у вигляді державного фінансування та залучення інвестиційних ресурсів.

Згідно опитування підприємств Європейською Бізнес Асоціацією [7], необхідними державними заходами для швидкого відновлення роботи підприємств є:

– зменшення податкового навантаження, введення стимулюючої податкової політики;

– фінансова допомога банків (кредитування за мінімальними ставками);

– фінансова допомога міжнародних фондів;

– повне перезавантаження системи вищої освіти, актуалізація профілів, за якими держава навчає студентів;

– викорінення корупції;

– програми підтримки малого та середнього бізнесу;

– створення нової структури економіки, перехід від сировинно-аграрного типу економіки до технологічного.

Також Міністерство економіки, провідні експерти та бізнес-асоціації працюють над планом економічного відновлення України і готові залучати громадський сектор до формування цього документу [8]. План базується на дев'яти основних принципах, які повинні забезпечувати відновлення та розвиток всіх провідних галузей економіки: зовнішня торгівля, логістика,

переробна промисловість, енергетика, видобувна промисловість та інші. Для втілення в життя масштабних проектів потрібно розвивати партнерство з країнами Великої сімки та ЄС в режимі трансферу технологій і доступу до фінансових ресурсів. Одним із ключових підходів може стати надання державами гарантій своїм компаніям для інвестування в Україну.

Висновки. Ділова активність є економічною категорією, яка дозволяє оцінити ефективність та економічний потенціал підприємства за допомогою системи якісних та кількісних показників. Сучасна економічна криза, спричинена військовими діями, спричинила зниження рівня ділової активності промислових підприємств України. Для оптимізації поточної економічної ситуації підприємства потребують підтримки як від державних органів, так і від іноземних інвесторів. Дана тема є актуальна в сучасних реаліях та потребує подальшого вивчення.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник (2-ге видання, змінене і доповнене). Полтава : Видавництво ПП «Астрая», 2020. 434 с.

2. Приймак С.В. Ділова активність як фактор зростання економічного потенціалу підприємства. *Збірник тез звітної наукової конференції Львівського національного університету імені Івана Франка за 2017 рік (електронне видання)*. Львів, ЛНУ ім. І. Франка, 2018. С. 121–125.

3. Ткаченко Є.Ю., Зінченко В.В. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення. *Біоекономіка як ключовий фактор розвитку виробництва та екологізації промислового регіону :* матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (26-27 листопада 2020 року, м. Запоріжжя). Запоріжжя : Наук. ред. Н.Г. Метеленко. 2020. С. 272–275.

4. Ніка Х.В, Петренко О.П. Оцінка ділової активності підприємства. The *4th International scientific and practical conference «Modern research in world science»* (July 10–12, 2022) Львів, 2022. С. 954–958.

5. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» за 2020 рік. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 21.10.2022).

6. Індекс очікувань ділової активності підприємств: веб-сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/ua/open-data/api-dev (дата звернення: 21.10.2022).

7. Майбутнє українських компаній після війни: Європейська Бізнес Асоціація. URL: https://eba.com.ua/ (дата звернення: 21.10.2022).

8. План економічного відновлення України. Інформаційне управління офіційного вебпорталу парламенту України. URL: https://www.rada.gov.ua/news/razom/222325.html (дата звернення: 21.10.2022).

References:

1. Tiutiunnyk Yu.M., Dorohan-Pysarenko L.O., Tiutiunnyk S.V. (2020) Finansovyi analiz: navchalnyi posibnyk (2-he vydannia, zminene i dopovnene) [Financial Analysis: A Study Guide (2nd Edition, Revised)]. Poltava: Vydavnytstvo PP «Astraia» (in Ukrainian).

2. Pryimak S.V. (2018) Dilova aktyvnist yak faktor zrostannia ekonomichnoho potentsialu pidpryiemstva [Business activity as a factor in the growth of the economic potential of the enterprise]. *Zbirnyk tez zvitnoi naukovoi konferentsii Lvivskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Franka za 2017 rik (elektronne vydannia)*. Lviv, LNU im. I. Franka, 2018. pp. 121–125. (in Ukrainian)

3. Tkachenko Ye.Iu., Zinchenko V.V. (2020) Poniattia dilovoi aktyvnosti pidpryiemstva ta napriamy yii pidvyshchennia [Concept of business activity of the enterprise and directions of its improvement] Proceedings of the *Bioekonomika yak kliuchovyi faktor rozvytku vyrobnytstva ta ekolohizatsii promyslovoho rehionu : materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* (26–27 November 2020 roku, m. Zaporizhzhia). Zaporizhzhia: Nauk. red. N.H. Metelenko. pp. 272–275. (in Ukrainian)

4. Nika Kh.V, Petrenko O.P. (2022) Otsinka dilovoi aktyvnosti pidpryiemstva [Assessment of business activity of the enterprise]. The 4th International scientific and practical conference «Modern research in world science» (July 10–12, 2022) Lviv. pp. 954–958.

5. Statystychnyi zbirnyk «Diialnist subiektiv hospodariuvannia» za 2020 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Statistical collection "Activity of business entities" for 2020. State Statistics Service of Ukraine]. Available at: https://ukrstat.gov.ua/ (accessed October 21, 2022).

6. Indeks ochikuvan dilovoi aktyvnosti pidpryiemstv: veb-sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Index of expectations of business activity of enterprises: website of the National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/ua/open-data/api-dev (accessed October 21, 2022).

7. Maibutnie ukrainskykh kompanii pislia viiny: Yevropeiska Biznes Asotsiatsiia [The future of Ukrainian companies after the war: European Business Association]. Available at: https://eba.com.ua/ (accessed October 21, 2022).

8. Plan ekonomichnoho vidnovlennia Ukrainy. Informatsiine upravlinnia ofitsiinoho vebportalu parlamentu Ukrainy [Plan of economic recovery of Ukraine. Information management of the official web portal of the Parliament of Ukraine]. Available at: https://www.rada.gov.ua/news/razom/222325.html (accessed October 21, 2022).

УДК 338.23:336.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-34

Гобела В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7438-2329

Леськів Г.З.
кандидат технічних наук, доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4900-9466

Фляк В.М.
аспірант,
Українська академія друкарства

Hobela Volodymyr, Leskiv Halyna, Flyak Vitaliy
Lviv State University of Internal Affairs, Ukrainian Academy of Printing

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ СТІЙКОТІ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття спрямована на дослідження боргової стійкості держави, оцінки її стану та розробки шляхів покращення у сучасних умовах, що характеризуються значним рівнем невизначеності та ризику. У дослідженні наголошено, що боргова стійкість держави більшою мірою залежить від рівня її боргової та бюджетної безпеки. Обґрунтовано доцільність використання методики розрахунку показників боргової та бюджетної безпеки, що передбачає розрахунок окремих індикаторів та інтегрального показника безпеки. Здійснено оцінку стану бюджетної безпеки держави та боргової безпеки держави. Зроблено відповідні висновки та виокремлено основні загрози для бюджетної та боргової безпеки держави. На основі результатів аналізу розроблено пропозиції щодо зміцнення боргової та бюджетної безпеки держави, що сприятиме забезпеченню її боргової стійкості у сучасних умовах, які характеризуються значним рівнем невизначеності та ризику.

Ключові слова: *боргова безпека, бюджетна безпека, криза, загрози, війна.*

ENSURING THE STATE'S DEBT SUSTAINABILITY IN CURRENT CONDITIONS

The paper aimed at researching the state's debt sustainability, assessing its condition and developing ways to improve it in current conditions characterized by a significant level of uncertainty and risk. The study emphasizes that the state's debt sustainability largely depends on the level of its debt and budget security. Emphasis was placed on the necessity and importance of ensuring the debt sustainability of the state in the modern conditions of uncertainty and risk caused by the war of the Russian Federation against Ukraine and the global economic recession. Such threats significantly affect the lowering of the country's debt sustainability level and contribute to the formation of serious threats to national security. Moreover, Ukraine had a significant amount of public debt before the start of armed aggression, and after the start of the active phase of the war, this level only increased at a very fast pace which is a significant threat to the financial and national security of Ukraine. Accordingly, the assessment of the state's debt sustainability level will allow for an assessment of the main threats to the country in the future. Therefore, it was proposed to carry out an analysis of the state's debt sustainability by assessing the state of debt and budget security. The expediency of using the selected methodology for calculating debt and budget security indicators is substantiated. This technique involves the calculation of individual indicators and the overall indicator of budget security and the calculation of individual indicators and the overall indicator of debt security. As a result of the use of this methodology, an assessment of the state of the state's budget security and state debt security was made. Corresponding conclusions have been made, which provide for the identification of the main threats to ensure the budgetary and debt security of the state. Based on the results of the analysis, the paper developed proposals to strengthen the state's debt and budget security, which will contribute to ensuring its debt sustainability in current conditions characterized by a significant level of uncertainty and risk.

Keywords: *debt security, budget security, crisis, threats, war.*

JEL Classification: *E60, H61, H62, H63*

Постановка проблеми. Зі здобуттям незалежності Україна активізувала процеси інтеграції у світове економічне співтовариство. Глобалізація економічних відносин та прийнятий, владою країни, нарям на лібералізацію зовнішньоекономічної політики активно цьому сприяли, а низка економічних та соціальних реформ стали доводом анонсованого курсу держави. Протягом останнього десятиріччя наша держава робила наполегливі кроки в сторону євроінтеграції. Такі наміри вимагають вирішення низки проблем у сфері економіки та державних фінансів. Йдеться про забезпечення боргової стійкості держави та стабілізації фінансового сектору, що є одними із ключових вимог ЄС. Однак, глобальна рецесія, пандемія корона вірусної хвороби, а тепер війна Російської Федерації проти України суттєво вплинули на інтенсивність фінансово-стабілізаційної політики України та її боргову стійкість. Дослідження проблем забезпечення боргової стійкості держави та шляхів їх подолання стали основним вектором наукових розвідок. Водночас боргова стійкість дер-

© Гобела В.В., Леськів Г.З., Фляк В.М., 2022

жави більшою мірою залежить від стану її боргової та бюджетної безпеки. Тому, враховуючи сучасні умови, що характеризуються низкою глобальних загроз та високим рівнем невизначеності і ризику, дослідження спрямоване на оцінку стану та шляхів забезпечення боргової та бюджетної безпеки держави, які визначають її боргову стійкість, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення боргової стійкості держави, боргової та бюджетної безпеки держави стали предметом досліджень чималої когорти вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед іноземних науковців варто відзначити праці Еріксона Н. [1], Джоя Дж., Панди П. [4]. З поміж вітчизняних дослідників у цій сфері варто виокремити праці Єфименко Т.І. [6], Карапетян О.М., Андрєєва К.О. [7], Котіна Г., Степура М., Кондро П. [8], Кулінської А.В. [9], Гобели В.В. [2], Мельника С.І. [5], Подри О.П., Левків Г.Я. [3], Мелиха О.Ю. [10] та інших. Незважаючи на значну кількість наукових розвідок у зазначеному напрямку, залишається малодослідженими напрями забезпечення боргової стійкості держави в сучасних умовах невизначеності та ризику.

Мета статті полягає в дослідженні стану та розробці рекомендацій щодо забезпечення боргової стійкості держави в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Дослідження боргової стійкості держави проведемо шляхом оцінки її боргової та бюджетної безпеки. Оскільки, ці дві складові мають найбільший вплив на боргову стійкість держави. Загалом, оцінка бюджетної та боргової безпеки країни здійснюється за допомогою різних підходів та методик. В межах нашого дослідження обрали методику, що базується на комплексному аналізі основних індикаторів боргової та бюджетної безпеки, що дозволить визначити основні загрози для боргової стійкості України [1; 2; 8].

Першим етапом стане розрахунок показників оцінки рівня бюджетної безпеки України за період 2017–2021 рр. (табл. 1).

В результаті здійснених розрахунків можна стверджувати, що більшість показників мають критичне значення або задовільне значення протягом досліджуваного періоду, а меншість позитивне (табл. 2).

З розрахунків можна зробити висновок, що протягом останніх двох років критичне значення має тільки показник – рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду). Решта показників демонструють або задовільне або позитивне значення. Загалом показник бюджетної безпеки демонструє позитивну динаміку та зростаючий тренд (рис. 1).

Робимо висновок, що показник бюджетної безпеки України у довоєнний період не є настільки загрозливим для фінансової безпеки держави, проте війна змінила фінансові реалії та внесла свої корективи.

Таблиця 1

Результати розрахунку основних показників бюджетної безпеки України за 2017–2021 рр.

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	2017	2018	2019	2020	2021
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	не менше -2	- 4.92	- 2.27	-2.94	-1.60	-1.6
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних коштів сектору загального державного управління, % до ВВП	не менше -1	-0,23	-0,11	-0,13	-0,03	-0,21
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %	не більше 30	28,74	32,79	32,81	34,08	33,26
4	Співвідношення загальних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	не більше 30	14,29	16,24	15,80	14,05	12,53
Бюджетна безпека			0,550	0,513	0,650	0,719	0,669

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Значення основних показників бюджетної безпеки України за 2017–2021 рр.

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	2017	2018	2019	2020	2021
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	не менше -2	К	Н	Н	З	З
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних коштів сектору загального державного управління, % до ВВП	не менше -1	З	П	З	П	З
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %	не більше 30	П	Н	Н	К	К
4	Співвідношення загальних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	не більше 30	П	З	З	П	П

*К – критичне;

Н – небезпечне;

З – задовільне;

П – позитивне.

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 8]

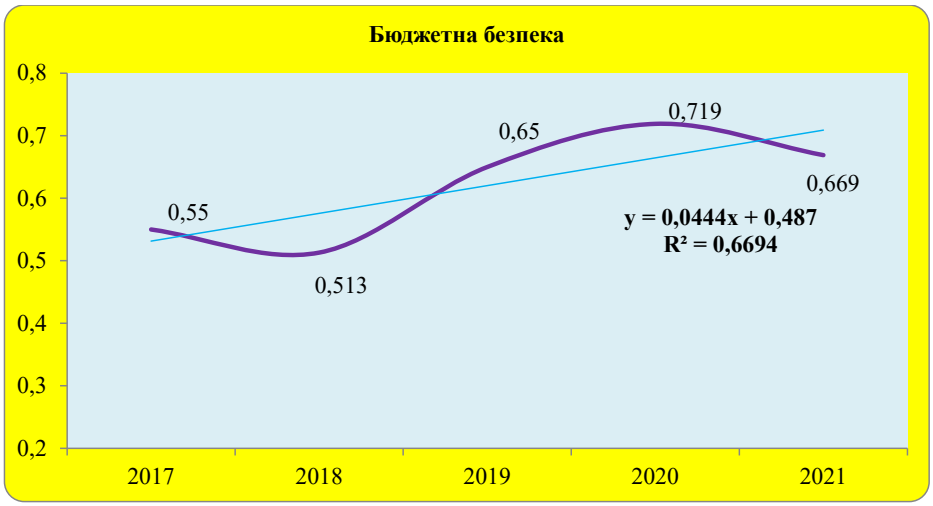

Рис. 1. Динаміка показника бюджетної безпеки України за 2017–2021 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

Наступним етапом стане розрахунок показника боргової безпеки України. Відповідно алгоритм буде тим самим: розрахунок основних складових боргової безпеки України та формування загального показника боргової безпеки. Отримані результати будуть співставленні із пороговими значеннями відповідних показників, що попередньо були визначені у працях науковців [1; 8]. Такий аналіз дозволить сформувати потенційні загрози для фінансової безпеки держави, а також стане інформаційною базою для розробки системи заходів щодо зміцнення рівня фінансової безпеки України у повоєнний період. Основні результати розрахунків представлені у таблиці 3.

У таблиці 4 представлені основні результати розрахунків показника боргової безпеки та їх порівняння із пороговими значеннями.

Як видно із результатів представлених у таблиці показники боргової безпеки мають переважно критичне значення. Такі результати свідчать про зростання обсягів боргових зобов'язань держави та, відповідно, про зростання рівня боргової залежності України. В першу чергу це зумовлено значним рівнем залучення іноземних кредитів для фінансування бюджету, зниженням курсу національної валюти в наслідок гібридної, а згодом повноцінної війни Росії проти України. Таким чином тренд боргової безпеки є негативним, що вимагає конкретних заходів для виправлення ситуації (рис. 2).

Резюмуючи результати аналізу можна стверджувати, що більшість показників бюджетної безпеки не є критичними, за винятком рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Натомість більшість індикаторів боргової безпеки мають критичне значення, що вимагає негайних заходів для підвищення її рівня. Тому, для підвищення рівня боргової безпеки, що сприятиме забезпеченню боргової стійкості України пропонується:

– домагатися погашення частини зовнішнього боргу України за рахунок конфіскації активів Російської Федерації у Європі та США як форми виплати репарації за військову агресію;

– вживати усіх можливих заходів щодо мінімізації витрат на обслуговування державного боргу;

– інтенсифікувати ринок внутрішньодержавних запозичень шляхом стимулювання боргових інструментів, у тому числі й воєнних облігацій;

– здійснити реструктуризацію сектору державного управління спрямованого на використання та перерозподіл бюджетних коштів, домагаючись максимальної прозорості та ефективності використання коштів;

– провести комплекс заходів щодо деофшоризації економіки у тому числі й запровадити податкову амністію на капітал.

Таблиця 3

Розрахунок основних показників оцінки боргової безпеки України

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	2017	2018	2019	2020	2021
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	не більше 55	69,35	79,06	80,90	71,77	60,91
2	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25	93,85	129,3	120,5	102,9	87,63
3	Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку, %	не більше 7	13,98	13,07	9,16	10,47	17,79
4	Індекс EMBI + Україна	не більше 500	448,2	586,2	667,6	825,5	749,5
5	Відношення офіційних міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу	не менше 41	6,01	11,30	13,81	16,29	18,15
Боргова безпека			14,29	16,24	15,8	14,05	12,53

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Значення основних показників боргової безпеки України

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	2017	2018	2019	2020	2021
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	не більше 55	Н	К	К	К	Н
2	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25	К	К	К	К	К
3	Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку, %	не більше 7	К	К	Н	Н	К
4	Індекс ЕМВІ + Україна	не більше 500	З	Н	К	К	К
5	Відношення офіційних міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу	не менше 41	К	К	К	К	К

*К – критичне;

Н – небезпечне;

З – задовільне;

П – позитивне.

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 8]

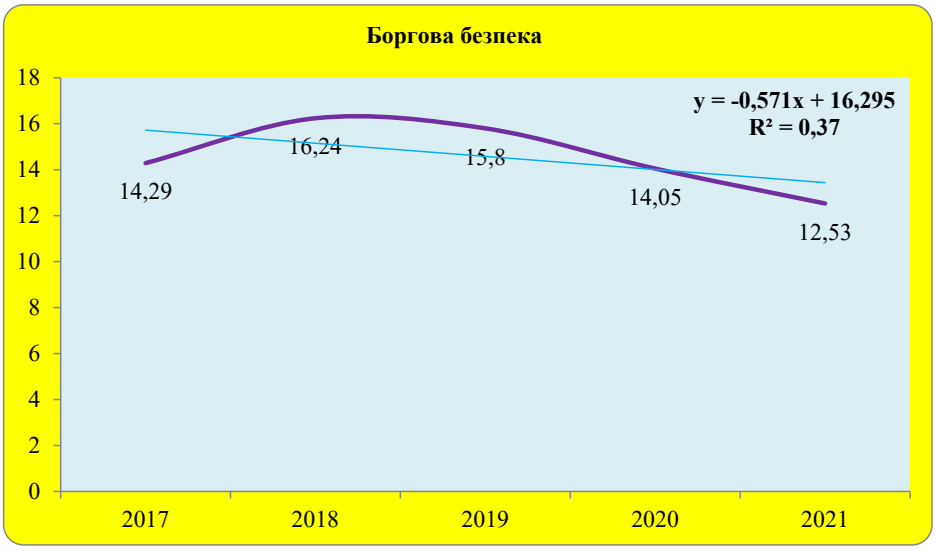

Рис. 2. Динаміка показника боргової безпеки України за 2017–2021 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

Висновки. В результаті аналізу оцінено стан боргової та бюджетної безпеки держави. Зроблено висновок, що показники боргової безпеки є критичними та мають найбільш негативний вплив на боргову стійкість держави. Запропоновано систему заходів щодо забезпечення боргової стійкості України шляхом забезпечення її боргової безпеки, а саме: домагатися погашення частини зовнішнього боргу України за рахунок конфіскації активів Російської Федерації у Європі та США як форми виплати репарації за військову агресію; вживати усіх можливих заходів щодо мінімізації витрат на обслуговування державного боргу; інтенсифікувати ринок внутрішньодержавних запозичень шляхом стимулювання боргових інструментів, у тому числі й воєнних облігацій; здійснити реструктуризацію сектору державного управління спрямованого на використання та перерозподіл бюджетних коштів, домагаючись максимальної прозорості та ефективності використання коштів; провести комплекс заходів щодо деофшоризації економіки у тому числі й податкову амністію на капітал.

Список використаних джерел:

1. Ericsson, N.R. How biased are U.S. government forecasts of the federal debt? International Journal of Forecasting. 2017. 33(2), 543– 559. doi:10.1016/j.ijforecast.2016.09.001.

2. Hobela, V. (2020) Economy offshoring in the national economic security. *Scientific Horizons, 23(12),* 109–120. DOI: https://doi.org/10.48077/scihor.23(12).2020.109-120.

3. Hobela, V., Podra, O., Batyuk, B., Levkiv, H., & Hynda, O. (2022). The Ukrainian economy offshoring: estimation of factors' impact and developing measures to combat. *Business: Theory and Practice*, *23*(2), 347–356. DOI: https://doi.org/10.3846/btp.2022.14509.

4. Joy, J., & Panda, P.K. (2020). An empirical analysis of sustainability of public debt among BRICS nations. Journal of Public Affairs, e2170. doi:10.1002/pa.2170.

5. Гобела В.В., Мельник С.І. Offshoring as a Threat to the National Economic Security: Causes and Ways to Counteract. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2021. Том 8. № 2. С. 9–16. DOI: https://doi.org/10.52566/msu-econ.8(2).2021.9-16.

6. Єфименко Т.І. Система управління державними фінансами України: проблеми економічної безпеки. *Економіка України*. 2018. № 11–12. С. 28–46.

7. Карапетян О.М., Андрєєва К.О. Дотримання фінансової безпеки держави в умовах асиметричності структури державного боргу та фінансових ризиків. *Ефективна економіка.* 2019. № 2. С. 6. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.2.44.

8. Котіна Г., Степура М., Кондро П. Боргова безпека України: оцінка, ризики та перспективи. *Схід*. 2017 3. С. 10–15.

9. Кулінська А.В. Бюджетна безпека як умова досягнення національних соціально-економічних інтересів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. 4. С. 29–34.

10. Мелих О.Ю. Державний кредит і сучасний стан державного боргу України. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7509 (дата звернення: 10.2022).

11. Міністерство фінансів України – веб-сайт. URL: http://minfin.gov.ua.

References:

1. Ericsson, N.R. (2017) How biased are U.S. government forecasts of the federal debt? *International Journal of Forecasting*, vol. 33(2), pp. 543– 559. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2016.09.001

2. Hobela, V. (2020) Economy offshoring in the national economic security. *Scientific Horizons, vol. 23(12), pp.* 109–120. DOI: https://doi.org/10.48077/scihor.23(12).2020.109-120.

3. Hobela, V., Podra, O., Batyuk, B., Levkiv, H., & Hynda, O. (2022). The Ukrainian economy offshoring: estimation of factors' impact and developing measures to combat. *Business: Theory and Practice*, vol. *23*(2), pp. 347–356. DOI: https://doi.org/10.3846/btp.2022.14509.

4. Joy, J., & Panda, P.K. (2020). An empirical analysis of sustainability of public debt among BRICS nations. *Journal of Public Affairs,* e2170. DOI: https://doi.org/10.1002/pa.2170.

5. Hobela V., Melnyk S. (2021). Offshoring as a Threat to the National Economic Security: Causes and Ways to Counteract [Offshoring as a Threat to the National Economic Security: Causes and Ways to Counteract]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomika»,* vol. 8, no. 2, pp. 9–16. DOI: https://doi.org/10.52566/msu-econ.8(2).2021.9-16.

6. Yefymenko T.I. (2018). State finance management system of Ukraine: problems of economic security [Systema upravlinnia derzhavnymy finansamy Ukrainy: problemy ekonomichnoi bezpeky]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11–12, pp. 28–46.

7. Karapetian O.M., Andrieieva K.O. (2019). Compliance with the financial security of the state in conditions of asymmetric structure of the state debt and financial risks [Dotrymannia finansovoi bezpeky derzhavy v umovakh asymetrychnosti struktury derzhavnoho borhu ta finansovykh ryzykiv]. *Efektyvna ekonomika*, no. 2, p. 6.

8. Kotina H., Stepura M., Kondro P. (2017). Debt security of Ukraine: assessment, risks and prospects [Borhova bezpeka Ukrainy: otsinka, ryzyky ta perspektyvy]. *Skhid*, no. 3, pp. 10–15.

9. Kulinska A.V. (2016). Budget security as a condition for achieving national socio-economic interests [Biudzhetna bezpeka yak umova dosiahnennia natsionalnykh sotsialno-ekonomichnykh interesiv]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 4, pp. 29–34.

10. Melykh O.Yu. (2019). State credit and the current state of the state debt of Ukraine [Derzhavnyi kredyt i suchasnyi stan derzhavnoho borhu Ukrainy]. *Efficient economy*, no. 12. Available at: http://www.economy.nayka.com .ua/?op=1&z=7509.

11. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: http://minfin.gov.ua.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-35

Гавриленко Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, обліку та підприємництва,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID: https://orcid.org/ 0000-0002-2043-3917

Havrilenko Nataliia
Admiral Makarov National University of Shipbuilding

СЕГМЕНТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

У статті зазначено, що з метою оптимізації співвідношення ризиків і прибутковості господарюючі суб'єкти можуть розгортати господарську діяльність в різних географічних областях і сферах господарювання, виробляти різні види продукції та послуг і таким чином диверсифікувати свій бізнес. Краще оцінити рентабельність і ризикованість такого бізнесу дозволяє сегментована звітність. Доведено, що вимоги до відображення в обліковій політиці інформації про сегменти мають відношення лише до певної групи підприємств, які повинні виділити відповідні сегменти за їх наявності та включити до наказу про облікову політику інформацію про сегменти діяльності, пріоритетний вид сегмента та засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках. Обґрунтовано необхідність додаткового коригування даних бухгалтерського обліку за операціями відображення доходів від передання товарів, робіт, послуг між сегментами.

Ключові слова: *облікова політика, сегменти, бухгалтерський облік, управлінський облік, інформація, сегментна звітність, ціноутворення.*

SEGMENTS OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE ACCOUNTING POLICY: MANAGEMENT ASPECT

The article states that in order to optimize the ratio of risks and profitability, economic entities can deploy economic activity in different geographical areas and economic spheres, produce different types of products and services and thus diversify their business. Segmented reporting allows you to better assess the profitability and riskiness of such a business. It has been proven that the requirements for the display of information about segments in the accounting policy are relevant only to a certain group of enterprises, which must highlight the relevant segments if they exist and include in the order about the accounting policy information about the business segments, the priority type of the segment and the principles of pricing in intra-household calculations. The need for additional adjustment of accounting data for the operations of displaying income from the transfer of goods, works, and services between segments is substantiated. Keywords: accounting policy, segments, accounting, management accounting, information, segment reporting, pricing. As you know, reporting by segments is formed on the basis of transfer pricing (TP) data, from which income from sales between segments is determined. Thus, as a result of the transfer of products from one segment to another, it is necessary to determine the income based on the applied pricing method. For example, products from one branch, which is allocated as a geographical segment, are delivered to another branch; or when the semi-finished product of own production is used for the production of other products in the economic segment. It is important, in our opinion, that for segmentation it is necessary to establish the rules of the intra-business shopping center, which should be provided for in the accounting policy of the business entity. When segmenting using other types of pricing, such as: contractual, market prices, standard costs, the need for additional adjustment of accounting data should be taken into account for the operations of displaying income from the transfer of goods, works, and services between segments.

Key words: *accounting policy, segments, accounting, management accounting, information, segment reporting, pricing.*

JEL classification: *M41, M42, M49*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення облікова політика виступає потужним інструментом в управлінні господарською діяльністю, в зв'язку з цим її формуванню та застосуванню приділяється доволі значна увага, що продиктовано вимогами часу. Наразі вона відіграє нову роль і повинна бути спрямована на реалізацію стратегії господарюючого суб'єкта. В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта значною мірою залежить від його господарської діяльності. В зв'язку з цим стрімко зростає роль бухгалтерського обліку, оскільки необхідно не лише визначити фінансовий результат, але й з'ясувати ефект від операційної, фінансової і інвестиційної діяльності підприємства. Актуальність обумовленої теми пов'язана з тим, що бухгалтерський фінансовий облік не повною мірою забезпечує менеджерів різних рівнів релевантною інформацією. Одночасно він не може надати необхідну інформацію для страте-

© Гавриленко Н.В., 2022

гічного управління підприємством. Щодо стратегічного управління на рівні конкурентної стратегії – це аналіз конкретного продукту, що реалізується на конкретному ринку в умовах конкурентної боротьби з певними контрагентами. Всі ці причини для розробки стратегії вимагають наявності достовірної інформації про продукти та ринки збуту, а це зумовлює зростання ролі сегментарного обліку та звітності в сучасному обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В проведеному дослідженні були використані наукові праці значної кількості вітчизняних науковців та практиків, серед яких слід назвати роботи: Грінко А. [1, с. 1–7], Кулініч Т. [2, с. 17–24], Гавриленко Н.В. [3, с. 435; 4, с. 168; 5, с. 108; 10, с. 13], Чернецької Я.С. [5, с. 109], Кулик В. [6, с. 373], Бойчук Т. [7, с. 36].

Методика аудиту ефективності господарської діяльності з особливим акцентом на облікову політику висвітлена в працях Приймак С.В. та Жук А.Б. [8, с. 836], Несторенко Т.П. [9, с. 33–43], Гавриленко Н.В. Грищенко О.В. і Козіцької Н.О. [10].

Однак, незважаючи на значну кількість напрацювань з облікової тематики, майже практично відсутні дослідження стосовно сегментарної звітності та методів її формування, що є доволі актуальним для економічного аналізу діяльності господарюючих суб'єктів. Більшість бухгалтерських стандартів і нормативних документів, які мають відношення до регулювання сегментарної звітності, вимагають ретельного дезагрегування інформації за самими різними позиціями. Це є віддзеркаленням розвитку бізнесу, особливо по відношенню до корпорацій. Щодо представлення сегментарної звітності, то це є новацією в сфері розкриття інформації, яку ще потрібно розвивати.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення особливостей поширення вимог щодо сегментації звітності та особливостей формування в обліковій політиці застосування сегментів діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження дало змогу встановити, що особи, які повинні надавати інформацію про звітні сегменти, зазначені в НП(С)БО 29 [11]. Одночасно вимоги цього стандарту не знаходять свого поширення на господарюючі суб'єкти, визнані мікропідприємствами, малими підприємствами, непідприємницькими товариствами, підприємствами – платниками єдиного податку, на бюджетні установи та підприємства, які згідно з законодавством формують фінансову звітність за МСФЗ.

В результаті детального ознайомлення визначень сегментів, які використовуються як у зарубіжній, так і в вітчизняній практиці, дозволило нам встановити проблемні ділянки у дефініціях. Так, визначення, яке представлене в МСФЗ 8 «Операційні сегменти» змістило основні акценти в бік управлінського обліку, що на нашу думку є доволі громіздким, а це лише ускладнює процес встановлення сегментів[12]. Тому під сегментом ми вбачаємо частину суб'єкта господарювання, на якому відбувається господарська діяльність, що є відокремленим об'єктом управління з боку вищого керівництва та постійно перед ним звітує.

НП(С)БО 29 виокремлює два види сегментів: господарський і географічний[11], при цьому, дослідження наведених критеріїв визнання сегментів в даному стандарті наводить нас на думку, що ці критерії дещо розмиті та дають змогу виділяти сегменти на різних умовах. Так, наприклад, до географічних сегментів можна включити як окремі регіони України, так і країни Європи, у зв'язку із чим навіть наявність філій і представництв зовсім не свідчить про обов'язкове визнання їх окремими сегментами.

Відносно господарських сегментів господарюючі суб'єкти також вправі вільно обирати ступінь деталізації сегментування, яке, в свою чергу, може або взагалі не здійснюватися, або проводитися як у розрізі окремих видів господарської діяльності (виробництво, перевезення, торгівля), так і за видами продукції, яка виробляється (виробництво та реалізація продукції А, С, Д тощо). Правила виділення сегментів наведені в НП(С)БО 29[11]. З врахуванням норм вищезгаданого стандарту було розроблено схематичну процедуру виділення сегментів, яку унаочнено на рисунку 1.

Щодо зарубіжних країн, то їх компанії намагаються виділяти сегменти таким чином, щоб із звітності можна було б почерпнути незначну кількість інформації, її мінімум, оскільки реальні дані про сегменти можуть становити доволі великий інтерес для конкурентів.

Слід зауважити, що опис процедури сегментування, який міститься в НП(С)БО 29 відрізняється неабиякою лаконічністю, тому для того, щоб розв'язати низку питань, доводиться звертатися за допомогою до МСФЗ 8 «Операційні сегменти» [12]. З МСФЗ можна дійти висновку відносно того, що сегментування здійснюється не тільки на основі внутрішньої організаційної та управлінської структури господарюючого суб'єкта, але й на підставі його внутрішньої управлінської фінансової звітності, яка подається раді директорів і вищому виконавчому органу, тобто на основі даних управлінського обліку.

Як відомо, звітність за сегментами формується на підставі даних трансфертного ціноутворення (ТЦ), з яких визначають дохід від реалізації між сегментами. Таким чином, в результаті передачі продукції з одного сегменту в інший, необхідним є визначення доходу на підставі застосовуваного методу ціноутворення. Наприклад, продукція з однієї філії, яка виділена як географічний сегмент, поставляється в іншу філію; або ж коли вироблена продукція – напівфабрикат власного виробництва використовується для виготовлення іншої продукції в господарському сегменті. Важливим, на нашу думку є те, що для сегментування варто установити правила внутрішньогосподарського ТЦ, які повинні бути передбачені в обліковій політиці господарюючого суб'єкта.

Така важливість зумовлена тим, що від обраного методу ТЦ залежить обсяг облікової роботи з виокремлення сегментів. Зокрема, якщо господарюючий суб'єкт використовує метод трансфертної ціни на основі фактичних витрат, то в звітності слід ввести декілька субрахунків, на яких відображаються активи, які підлягають, або не підлягають включенню до сегмента.

Натомість, якщо ж підґрунтям внутрішнього трансфертного ціноутворення закладено інші методи, а саме ринкові, договірні ціни або ж метод нормативних витрат, то рівень облікової роботи для сегментування значно зросте. Вважаємо, що найбільш прийнятим для складання сегментної звітності є метод подвійної трансфертної ціни. Подвійне ТЦ – це така система ТЦ, яка надає можливість підрозділу-продавцю відо-

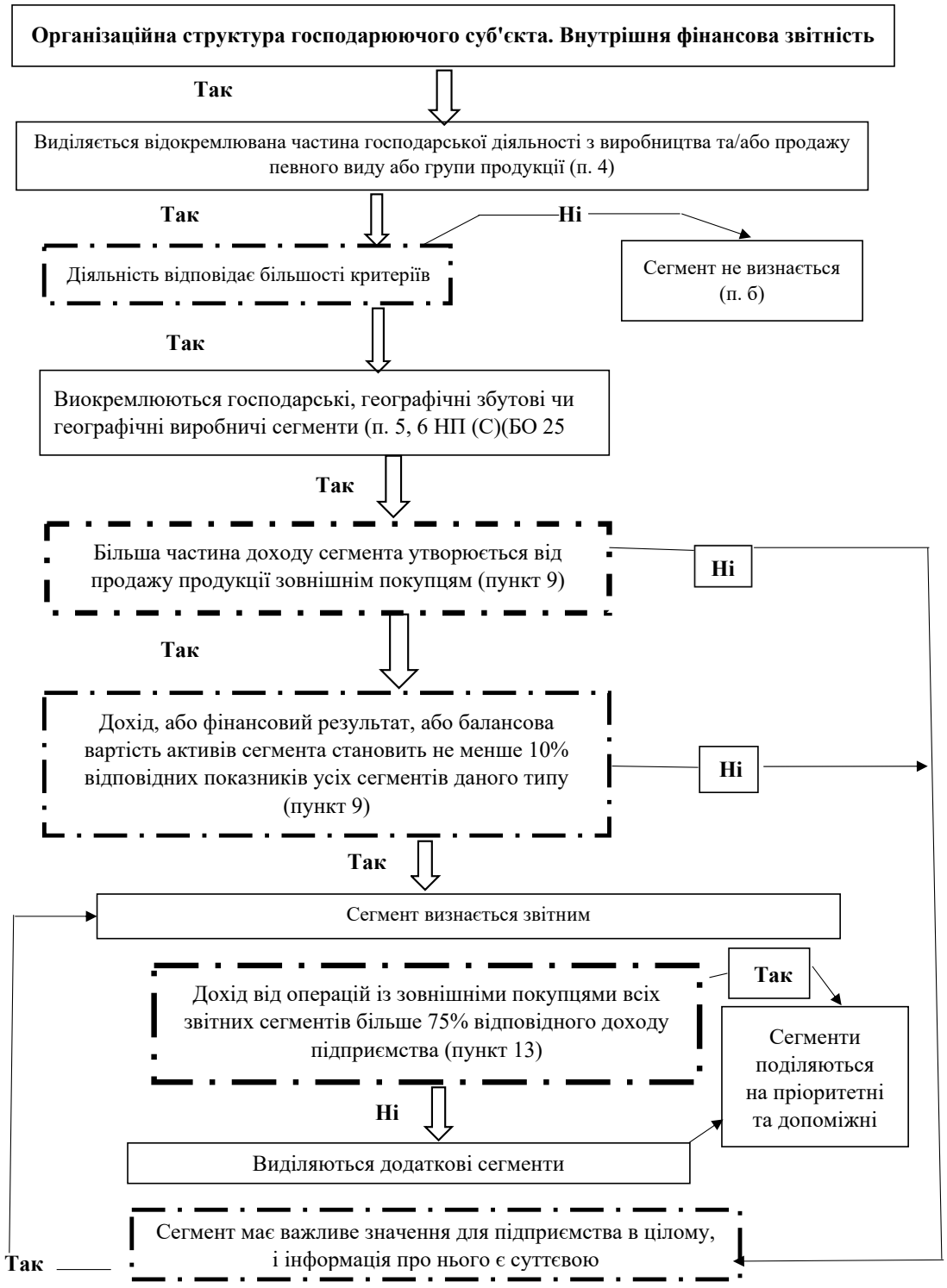

Рис. 1. Схематична процедура виділення сегментів

Джерело: складено автором на підставі НП(С)БО 29 [11]

бражати внутрішній продаж продукції або послуг за однією ціною – ринковою чи договірною, а підрозділу-покупцеві – отриману продукцію за іншою ціною, яка ґрунтується на витратах.

При сегментації з використанням інших видів ціноутворення, таких як: договірні, ринкові ціни, стандартні витрати, слід ураховувати необхідність додаткового коригування даних бухгалтерського обліку за операціями відображення доходів від передання товарів, робіт, послуг між сегментами. Таке коригування пропонуємо здійснити двома способами: 1) перший спосіб – шляхом використання додаткової кореспонденції рахунків; 2) другий спосіб – за допомогою використання допоміжних, а саме позабалансових рахунків.

Отже, при використанні першого способу господарюючий суб'єкт може запровадити додаткові рахунки,

Таблиця 1

Відображення операцій передачі товарів між сегментами

У першого сегмента (передає товар)	Сума, грн	У другого сегмента (отримує товар)	Сума, грн
Д-т 683 – К-т 700	1500	Д-т 28 – К-т 683 (у разі отримання товару)	1500
Д-т 902 – К-т 28 (собівартість)	1000	Д-т 902 – К-т 28 (у разі реалізації товару)	1500
Далі визначається фінансовий результат за сегментами у фінансовій звітності. Після закінчення періоду вищенаведені проведення сторнуються і робляться звичайні записи:			
Д-т 683 – К-т 28	1000	Д-т 28 – К-т 683, Д-т 902 – К-т 28 (сторно)	500

Джерело: складено автором

на яких будуть відображатися отримані доходи та понесені витрати від міжсегментних операцій. Зокрема, від передання активів або напівфабрикатів для виготовлення готової продукції між філіями-сегментами, якщо напівфабрикати та готова продукція є окремими господарськими сегментами. Пропонуємо отримані доходи відображати на допоміжному рахунку 700 «Міжсегментний дохід», обороти за яким після закінчення звітного періоду сторнувати. Таким чином, передача товарів, наприклад, вартістю 1000 грн при трансфертному ціноутворенні витрат плюс 50% від першого сегмента-філії другому буде відображатися так, як наведено в таблиці 1.

Щодо другого способу, то міжсегментні доходи з витратами знаходять своє відображення на допоміжних субрахунках поза балансом. Так, наприклад: $ДС_3$ – доходи від передання товарів третьому сегменту; $ВС_3$ – витрати від передання товарів третьому сегменту. Таким чином, виходячи з вищезазначених даних отримаємо:

У першого сегмента, який продає товар третьому сегменту:

К-т $ДС_3$ – 1500 грн;

Д-т $ВС_3$ – 1000 грн.

У третього сегменту, який товар отримує маємо:

Д-т $ВС_1$ – 1500 грн (у випадку отримання товару);

К-т $ВС_1$ – 1500 грн (у випадку реалізації товару).

На нашу думку, другий спосіб облікового відображення міжсегментних операцій є більш зручним. Це можна пояснити тим, що в ньому не плутаються бухгалтерські кореспонденції, адже інформація для визначення доходів і витрат сегментів за трансфертним ціноутворенням потрібна лише для заповнення додатку (форма № 6) до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами». Водночас інша фінансова звітність заповнюватиметься в загальному порядку на підставі звичайних проведень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, обраний варіант обліку відображення внутрішньогосподарських операцій між сегментами слід зазначити в додатку до наказу про облікову політику, передбачивши відповідні рахунки для бухгалтерського та аналітичного обліку таких операцій. Важливим для сегментування є встановлення правил внутрішньогосподарського трансфертного ціноутворення, які також повинні бути наведені в обліковій політиці.

Список використаних джерел:

1. Grinko, A., Havrylenko, N., Kostash, T., Fed'kovych, Y., Plekan, M., Breus, S. (2020). Organization of a Strategic Management Accounting in an Innovative Economy [Organization of a Strategic Management Accounting in an Innovative Economy]. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, vol. 24, no. 5, pp. 1–7.
2. Кулініч Т., Shepel I., Havrylenko N. Розвиток управлінського обліку на основі ризик-орієнтованого підходу. *Економічний аналіз*. 2021. Т. 31. № 1. С. 17–24.
3. Гавриленко Н.В. Впровадження системи контролінгу для підвищення ефективності управління морськими портами. Матеріали XII міжнар. наук.-техн. конф. "Інновації в суднобудуванні та океанотехніці". Миколаїв : НУК, 2021. С. 435–437. URL: http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/handle/123456789/4687.
4. Гавриленко Н.В., Грищенко О.В. Проблеми застосування методів визначення справедливої вартості активів і зобов'язань. *Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 3 (57). С. 168–173.
5. Гавриленко Н.В., Чернецька Я.С. Концепція обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарюванн. *Матеріали VI міжнар. наук.-практ. конф. "Інструменти регулювання національної економіки та національної безпеки в умовах сучасних глобальних викликів"*. Хмельницький : ХНУ, 2021. С. 108–111. URL: http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/handle/123456789/4682.
6. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.
7. Бойчук Т. Формування облікової політики підприємства: мета, побудова та сфера застосування. *Економічний аналіз*., 2010. Вип. 6. С. 36–38.
8. Приймак С.В., Жук А.Б. Удосконалення методики аудиту облікової політики підприємства. *Молодий вчений.* 2018. № 6 (56). С. 836–838. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/4/192.pdf.
9. Nestorenko, T., Ostenda, A. (2019). Public Internal Audit: International Scope. *Journal of Modern Economic Research*, *1*(4), 33–43. URL: https://cutt.ly/UQEg89m.
10. Гавриленко Н.В., Грищенко О.В., Козіцька Н.О. Розвиток методики аудиту облікової політики для управлінських цілей. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 62. С. 166–170.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 29 «Фінансова звітність за сегментами», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 19.05.2005 № 412. URL: https://zakon.help/law/412/.
12. Endorsement of IFRS 8 «Operating Segments». Analysis of Potential Effects – Report. Brussels: European Commission, 3 September 2007, p. 15.

References:

1. Grinko, A., Havrylenko, N., Kostash, T., Fed'kovych, Y., Plekan, M., Breus, S. (2020). Organization of a Strategic Management Accounting in an Innovative Economy [Organization of a Strategic Management Accounting in an Innovative Economy]. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, vol. 24, no. 5, pp. 1–7.

2. Kulinich T., Shepel' I., Havrylenko N. (2021) Rozvytok upravlins'koho obliku na osnovi ryzyk-oriyentovanoho pidkhodu [Development of management accounting based on risk-oriented approach]. *Ekonomichnyy analiz*, vol. 31, no. 1, pp. 17– 24. (in Ukrainian)

3. Havrylenko N.V. (2021)Vprovadzhennia systemy kontrolinhu dlia pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia morskymy portamy [Implementation of the control system to increase the efficiency of sea port management] *Materialy XII mizhnar. nauk.-tekhn. konf. "Innovatsii v sudnobuduvanni ta okeanotekhnitsi"*. Mykolaiv: NUK, pp. 435–437. Available at: http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/handle/123456789/4687. (in Ukrainian)

4. Havrylenko N.V., Hryshchenko O.V. (2017) Problemy zastosuvannia metodiv vyznachennia spravedlyvoi vartosti aktyviv i zoboviazan [Problems of applying methods of determining the fair value of assets and liabilities]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, vol. 3 (57), pp. 168–173.

5. Havrylenko N.V., Chernetska Ya.S. (2021) Kontseptsiia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia [The concept of accounting and analytical support of economic security of economic entities]. *Materialy VI mizhnar. nauk.-prakt. konf. "Instrumenty rehuliuvannia natsionalnoi ekonomiky ta natsionalnoi bezpeky v umovakh suchasnykh hlobalnykh vyklykiv"*. Khmelnytskyi: KhNU, pp. 108–111. Available at: http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/handle/123456789/4682. (in Ukrainian)

6. Kulyk V.A. (2014) Oblikova polityka pidpryiemstva: nabutyi dosvid ta perspektyvy rozvytku : monohrafiia [Accounting policy of the enterprise: gained experience and prospects of development: monograph]. Poltava: RVV PUET, 373 p. (in Ukrainian)

7. Boichuk T. (2010) Formuvannia oblikovoi polityky pidpryiemstva: meta, pobudova ta sfera zastosuvannia [Formation of accounting policy of the enterprise: purpose, construction and scope]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 6., pp. 36–38. (in Ukrainian)

8. Pryimak S.V., Zhuk A.B. (2018) Udoskonalennia metodyky audytu oblikovoi polityky pidpryiemstva [Improving the methodology of auditing the accounting policy of the enterprise]. *Molodyi vchenyi*, vol. 6 (56). pp. 836–838. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/4/192.pdf. (in Ukrainian)

9. Nestorenko, T., Ostenda, A. (2019). Public Internal Audit: International Scope. *Journal of Modern Economic Research*, *1*(4), 33–43. Available at: https://cutt.ly/UQEg89m.

10. 10. Havrylenko N.V., Hryshchenko O.V., Kozitska N.O. (2021) Rozvytok metodyky audytu oblikovoi polityky dlia upravlinskykh tsilei [Development of the methodology accounting policy audit for management purposes]. I*nfrastruktura rynku*, vol. 62, pp. 166–170.

11. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku № 29 «Finansova zvitnistj za seghmentamy», zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 19.05.2005 № 412 [Regulation (standard) of accounting No. 29 "Financial reporting by segments", approved. By order of the Ministry of Finance of Ukraine dated May 19, 2005 No. 412]. Available at: https://zakon.help/law/412/.

12. Endorsement of IFRS 8 «Operating Segments». Analysis of Potential Effects – Report. Brussels: European Commission, 3 September 2007, p. 15.

УДК 336(045)
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-36

Славінський В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Національний авіаційний університет

Гурин О.С.
магістр,
Національний авіаційний університет

Slavinskyi Slavinskyi, Huryn Oleksandra
National Aviation University

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансову звітність підприємства можна визначити як структуроване подання інформації про фінансовий стан, фінансові результати та рух грошових коштів у формі: активів; пасивів (кредиторська заборгованість); власного капіталу; доходів; витрат; грошових надходжень та чистих грошових потоків. На основі цієї інформації можна проаналізувати доходи та витрати, фінансові показники, фінансовий стан, грошові потоки та ефективність діяльності підприємства в цілому. Ефективність операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства виражається в досягнутих фінансових результатах. Для дефініції фінансового результату діяльності підприємства за звітний період слід порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів. Для дефініції фінансового результату діяльності підприємства за звітний період варто дотримуватись правил визначення доходів і витрат, а саме: нарахування, відповідності, періодичності.

Ключові слова: *фінансова звітність, доходи, витрати, фінансові результати, фінансовий стан, фінансові показники.*

FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

Enterprise's financial statements may be defined as structured presentation of the information about the financial position, financial performance and cash flows in the form of: assets; liabilities (payables); equity; revenue; expenses; cash inflows, outflows and net cash flows. Based on this information, one could analyse revenue and expenses, financial performance, financial position, cash flows and effectiveness of the overall business of the enterprise. The efficiency of the enterprise's operational, investment and financial activities is expressed in the achieved financial results. To determine the financial result of the enterprise's activity for the reporting period, it is necessary to compare the revenues of the reporting period and the expenses incurred to obtain these revenues. To determine the financial result of the enterprise's activity for the reporting period, it is necessary to follow the rules for determining income and expenses, namely: accrual, compliance, periodicity. Financial indicators reflect the efficiency of the enterprise and its profit, which is the main goal of any enterprise. A large number of interconnected material, labor and financial resources are involved in the implementation of the production and financial activities of enterprises. Therefore, the study of methods of determining and improving financial results, interaction with other economic indicators to form prerequisites for the growth of competitiveness and profitability of the enterprise, ensuring the stable development of economic activity over many years determine an important scientific and practical role in the study of this issue. The growth of the financial result gives the enterprise the opportunity for self-financing, expansion of production and strengthening of financial relations with partners. The formation of financial results is a very important indicator of the activity of business entities, the result of which can be positive (profit) or negative (loss). This is what determines the efficiency of the enterprise. To form financial results, it is necessary to correctly reflect the purpose of the activity, the profitability of the enterprise, and analyze changes in the profit indicator. High-quality planning and the correctness of management decisions make it possible to increase indicators of financial results and meet the needs of management groups, as well as to receive more reliable information about the financial state of the enterprise.

Keywords: *financial statement, revenue, expenses, financial results, financial position, financial performance, cash flows.*

JEL classification: *P24, P34*

Постановка проблеми. Для поліпшення свого фінансового стану кожне підприємство намагається отримати найбільшу віддачу. Дохід і позитивні фінансові показники є одними з найбільш важливих економічних питань під час переходу до ринкової економіки. Кризова фінансова ситуація може призвести до відсутності важливого фінансового і ефективного джерела – прибутку і, відповідно, до нестачі коштів для розвитку виробництва, неплатоспроможності і в кінцевому рахунку до банкрутства. Дослідження є актуальним у зв'язку з тим що стабільність економіки будь-якої держави є неможливою без фінансової стабільності підприємств, що працюють у ньому. Дохід збільшує власний капітал підприємства, а також позитивний фінансовий результат (прибуток), який отримує підприємство і веде до покращення фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у розвиток теоретико-методологічних засад фінансового стану підприємства внесли такі економісти як: А.О. Босак, Ф.Ф. Бутинець, А.А. Маслак, В.В. Сопко, С.О. Левицька, Т.О. Лозенко та ін. Оцінці фінансового стану підприємств присвячено праці таких зарубіжних вчених та практиків, як: М.І. Баканової, Л.Г. Ловінської, І.Т. Балабанової, Л. К. Кіндрацької, В.М. Гаращенко, О.М. Коробко, В.А. Кулик, Г.М. Курила, Ю.В. Лебедзевича, Т.М. Ліхтера,

© Славінський В.І., Гурин О.С., 2022

Є. В. Мниха, Л.П.Нішенко, Л.В. Чижевської, В.А. Юденка, С. В. Свірка, Г. В. Савицької, М. Г. Чумаченка, А. Г. Загороднього, С. Ф. Голова, М. І. Бондаря та ін.

Незважаючи на вагомий науковий доробок вищезгаданих вчених, фінансові результати в умовах стрімких ринкових перетворень потребують подальшого науково-практичного дослідження. Важливі питання обліку доходів і витрат на сьогоднішній час залишаються невирішеними для бізнесу.

Метою статті є вивчення теоретичних основ та економічної природи фінансових результатів підприємств, визначення основних недоліків у класифікації доходів та витрат, і, звичайно, розроблення рекомендацій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до міжнародних стандартів Бухгалтерського обліку термін «дохід» означає валове надходження економічних вигід, що випливають із діяльності підприємства протягом періоду, коли власний капітал збільшується як результат доходу, але не в результаті внесків учасників [6]. Якщо такий наплив збільшує власний капітал, не враховуючи вкладів акціонерів, це називається «прибуток», якщо ні – то це називається "збиток".

Концептуальне визначення валового доходу означає збільшення економічних вигід під час звітного періоду у вигляді доходів (збільшення) зменшення активів або пасивів, які призводять до збільшення власного капіталу (за винятком депозитів власника).

Щоб визначити в який момент був отриманий дохід необхідно знати економічний зміст господарської операції, яка була наслідком отримання доходу. Дати продажу (виручки) можна розпізнати в даті відправлення та до або після неї.

Відповідно до міжнародної практики дохід за видами діяльності підприємства поділяється на [1]:

– доходи операційної діяльності – загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо), суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

– доходи фінансової діяльності – дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

– інші доходи – дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Звичайна діяльність підприємства – це будь-яка основна діяльність компанії. До таких видів діяльності відносяться: виробництво та реалізація продукції, розрахунки з постачальниками, клієнтами, співробітниками, банками, податковими органами та іншими [8].

Звичайна діяльність підприємства та її супроводжуючі платіжні операції включають: анулювання знецінених запасів, курсових різниць, економічних штрафних санкцій за договорами або за порушення податкового законодавства. Звичайна діяльність поділяється на операційну та неопераційну діяльність (фінансова та інвестиційна).

На нашу думку, під визначенням «операційна діяльність» слід розуміти головний вид діяльності підприємства, який приносить дохід. Також це основна діяльність підприємства, яке створили спеціально для здійснення цієї діяльності та інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю [8].

Зробивши аналіз наукових робіт вчених, які зробили значний внесок у дослідженні доходів (Ф.Ф. Бутинець, Л.К. Сук, Т.М. Сльозко, І.Є. Давидович, М.Д. Корінько, Г.В. Нашкерська, Н.М. Ткаченко, Г.М. Рябенко, В.Г. Савицька, В.А. Дерій), пропонуємо наступну класифікацію доходів підприємств (рис. 1).

Основною операційною діяльністю є діяльність, пов’язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів і послуг), які мають вирішальне значення для причини створення підприємства і забезпечує основну масу свого доходу. Для комерційних підприємств

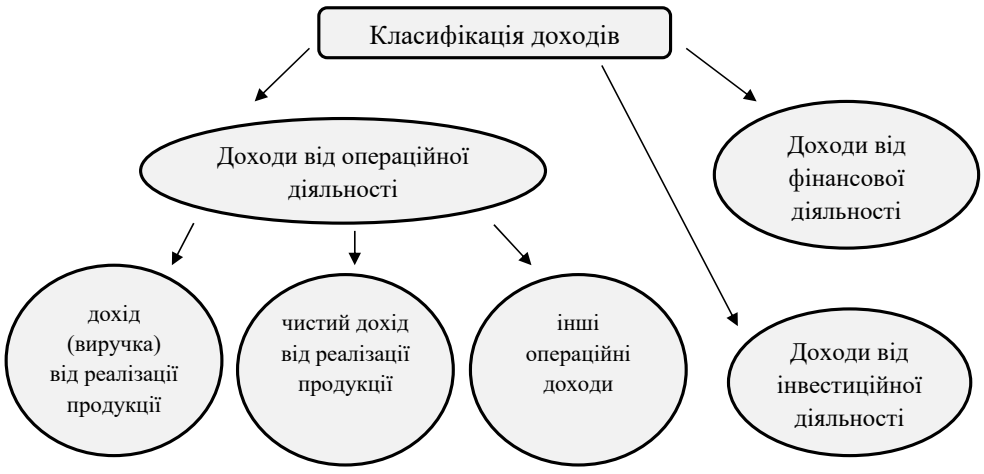

Рис. 1. Класифікація доходів

Джерело: власна розробка автора

операційна діяльність – це придбання товарів для підприємств-виробників: закупівля сировини та матеріалів, виготовлення продукції та збут, для інвестиційних підприємств – формування інвестицій, портфоліо та ін.

Інвестиційна діяльність – це вклад, розміщення, інвестування капіталу з метою отримання ще більшого прибутку [9].

Фінансова діяльність – це діяльність, яка пов'язана з формуванням і використанням фінансових ресурсів підприємства, тобто це практична фінансова діяльність, за допомогою якої функціонує підприємство [12].

Для обліку доходів зазвичай необхідно відкрити наступні облікові записи [11]:

– доходи від капіталу;

– інші фінансові доходи (прибутки);

– інші прибутки.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, результат взаємодії всієї системи елементів фінансових відносин підприємства, визначається поєднанням промислових і економічних факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розташування та використання фінансових ресурсів [12].

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. В першу чергу на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції. Фінансовий аналіз здійснюється за такими напрямками [11]:

а) аналіз і оцінка складу і динаміки майна;

б) аналіз фінансової стійкості підприємства;

в) аналіз ліквідності балансу;

є) аналіз та рейтингова оцінка компанії.

Фінансовий результат підприємства відображається у зміні вартості свого капіталу за період. Здатність підприємства забезпечити стійке зростання власного капіталу можна визначити як систему показників фінансової діяльності. Огляд найбільш важливих показників фінансової діяльності підприємства представлені у Формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (далі – Форма № 2) річної та квартальної фінансової звітності.

Цей Звіт містить інформацію про: дохід від продажу (витрати); доходи від фінансово-господарської діяльності (витрати); дохід (збиток) звітного періоду; прибуток (збиток) періоду. Відповідно до інформації в Формі № 2 можна розрахувати наступні показники доходів і витрат: дохід (збиток) від фінансових та інших операцій; сума прибутку після податку на прибуток та інших обов'язкових платежів (чистий прибуток); валовий дохід від реалізації товарів, продуктів і послуг. У Формі № 2 також є порівняльні дані для всіх цих показників минулого року.

Показники доходів і витрат (прибутків) характеризують абсолютну ефективність підприємства в усіх сферах своєї діяльності: виробництві, маркетингу, постачанні, фінансах та інвестиціях. Ці показники також складають основу економічного розвитку компанії та зміцнення її фінансових відносин з усіма сторонами господарських справ.

Проте різні користувачі фінансової звітності зацікавлені лише в певній частині доходу і витрат. Наприклад, адміністрація підприємства зацікавлена в обсязі прибутку та його структурі, факторах, що впливають на його розмір [4]. Податкові інспекції зацікавлені в надійності інформації про всі елементи податкової бази. Потенційні інвестори зацікавлені у якості заробітку, стабільності і надійності прибутку в осяжному майбутньому та обґрунтуванні для вибору інвестиційних стратегій, спрямованих на мінімізацію втрат і фінансових ризиків інвестицій в активах.

Основні цілі аналізу доходів і витрат є [1]:

– аналіз і оцінка рівня та динаміки заробітку;

– факторний аналіз доходів від реалізації товарів (робіт, послуг);

– аналіз доходів і витрат із збутової, неопераційної та фінансової діяльностей;

– аналіз витрат, випуску (реалізації) і прибутків;

– аналіз резервів зростання прибутку за рахунок оптимізації продажів і витрат виробництва або кругообігу.

Поточна фінансово-оперативна робота компанії націлена на практичну реалізацію фінансового забезпечення підприємницької діяльності, підтримання постійної платоспроможності.

Облік доходів і витрат – прибутку і збитку – це облік з використанням рахунку «Фінансові результати». Цей рахунок зібрав чистий прибуток і витрати підприємства, які згруповані в аналітичні рахунки за характером діяльності.

Доходи і витрати відображають цільове призначення підприємницької діяльності, і вони є критичними для підприємства. Така інформація важлива для його керівництва, персоналу, капіталу зацікавлених вкладників (акціонерів), кредиторів, державних органів, податкових сервісів, фондових бірж та інших.

Розмір і характер доходу (збитку) по кожному періоді діяльності підприємства є найважливішим завершальним показником його активності.

Визначення фінансового результату означає встановлення чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Для цього бухгалтери порівнюють очікувані доходи і витрати.

Як економічна категорія фінансові результати визначаються як різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами підприємства [2].

Заключним етапом циклу фінансів підприємства є визначення фінансового результату усіх видів діяльності. Інформація про доходи від реалізації підприємства узагальнені в 7 класі рахунку № 701 «Реалізація готової продукції» у якому відображається дохід від реалізації готової продукції. Для обліку роботи виконаних і наданих послуг використовується рахунок № 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». У разі повернення продукції або знижок, що застосовуються до клієнтів використовується рахунок № 704. Надані знижки або сума повернутої продукції за дебетом і кредитом відносяться на дебет рахунку 79 «Фінансові результати». За дебетом рахунку № 79 «Фінансові результати» відображаються витрати на реалізацію готової продукції та прибутки чи збитки.

Облік доходів і витрат в Україні здійснюється за двома напрямками: облік і податки на прибуток; бухгалтерська собівартість кінцевого продукту. Ці два напрямки об'єднані субрахунком 791 «Результат основної діяльності» рахунку 79 «Фінансові результати».

Відповідно до чинного законодавства підприємства сплачують єдиний податок, податок на додану вартість,

інші податки та різні збори, які визначені Податковим кодексом України [3].

Економічне поняття «додана вартість» включає прибуток, заробітну плату, відрахування на соціальне страхування та інші суми, пов'язані з власним процесом виробництва. Але, як ми бачимо, Кодекс визначив іншу базу оподаткування, тобто всю собівартість реалізованої продукції. На додаток, до об'єкта оподаткування входять акцизи та інші збори.

Доходи і витрати, пов'язані з основною господарською діяльністю підприємства відображені у Формі № 2. Графа «Доходи (надходження) від реалізації продукції (товарів і послуг)» відображає загальний дохід (виручка) від реалізації продукції без вирахування знижок, повернення проданого товару, податків та зборів. [10, с. 239]. У розділі «Податок на додану вартість» відображено суму податку з продажу (0%, 7%, 14%, 20%), далі – валовий дохід. Фінансовий результат основної діяльності визначається як різниця між валовим доходом та собівартістю реалізованої продукції та адміністративних витрат.

Висновки. Отже, можна засвідчити, що фінансовий результат діяльності підприємства виступає багатовимірною та досить складною категорією. Головна мета діяльності підприємства на ринку – це отримати позитивний фінансовий результат. Він є ключовим показником, що визначає та показує ефективність його функціонування. Завдяки інформації про фінансові результати можна визначити рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Потрібно взяти до уваги актуальність вибраної тематики і наголосити, що далекосяжними питаннями наукової дискусії, повинні бути дослідження, щодо адаптації облікової політики до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, закріплення на законодавчому рівні сутності категорії «фінансовий результат», а також пошук резервів зростання прибутковості підприємств.

Список використаних джерел:

1. Голова С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: навчально-практичний посібник. Дніпропетровськ. ТОВ «Баланс Клуб». 2014. 768 с.

2. Кужельний М.В. Левицька С.О. Організація обліку. Національний університет водних ресурсів та навколишнього середовища. 2010. Рівне. Україна. 352 с.

3. Людвенко Д.В. Система бухгалтерського обліку в Україні. *Облік. Податки. Бізнес*. 2009. № 42. С. 36. URL: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_2/31_70_2_2/32.pdf (дата звернення: 15.09.2022).

4. Маслак А. Напрями вдосконалення бухгалтерського обліку в контексті облікової політики. *Збірка доповідей на Національних конференціях «Формування облікової політики в Україні».* 2012. Тернопіль. Україна. С. 146–148. URL: http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/45-p-yatnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/271(дата звернення: 15.09.2022).

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності. Документ 929_013 від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення: 10.09.2022).

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід. Документ 929_025 від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text (дата звернення: 10.09.2022).

7. Отенко І.П., Азаренков Г.Ф., Іващенко Г.А. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. Харків. ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2015. 156 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Otenko_Iryna/Finansovyi_analiz.pdf (дата звернення: 20.09.2022).

8. Парасій-Вергуненко І. Аналіз операційної діяльності підприємства: проблеми та перспективи подальших досліджень. Інститут бухгалтерського обліку, контролю та аналізу в умовах глобалізації. *Міжнародний науковий журнал.* Київ. 2016. С. 107-115. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/17957/1/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%96%D0%B9.pdf (дата звернення: 20.09.2022).

9. Самотоєнкова О.В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перпективи. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка».* Одеса. 2019. 9 с. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/48.pdf (дата звернення: 20.09.2022).

10. Сопко В.В. Облік в управлінні бізнесом. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством. Національний економічний університет. 2016. Київ. Україна. 526 с.

11. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник. Київ. нац. екон. ун-т. Київ : КНЕУ. 2014. 411 с.

12. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навчальний посібник. *ДП «Видавничий дім «Персонал».* Київ. 2011. 422 с. URL: https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/fin_diyal_syb_gosp.pdf (дата звернення: 20.09.2022).

References:

1. Golova S.F. (2014) Bukhhalterskyi oblik ta finansova zvitnist v Ukraini: navchalno-praktychnyi posibnyk [Accounting and financial reporting in Ukraine: educational and practical manual]. Dnipropetrovsk. Balance Club LLC, p. 768.

2. Kuzhelniy, M.V. and Levytska, S.O. (2010) *Organizatsia obliku* [Accounting organization]. National University of Water and Environment. Rivne, p. 352. (in Ukrainian)

3. Lyudvenko, D.L. (2009) Sistema upravlinskogo obliku v Ukraini [The system of management accounting in Ukraine]. *Oblik. Podatki. Biznes* [Accounting, taxes, business], vol. 42, p. 36. Available at: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_2/31_70_2_2/32.pdf (дата звернення: 15.09.2022).

4. Maslak, A. (2012) Napryamki vdoskonalennya buhgalterskogo obliku v konteksti oblikovoyi politiki [Areas of improvement of accounting in a context of accounting policies]. *Zbirka dopovidej na Natsionalnij konferentsii «Formuvannia oblikovoi politiki v Ukraini»* [Collection of additions to the national context «Formation of accounting policy in Ukraine»]. Ternopil. Ukraine, pp. 146–148. Available at: http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/45-p-yatnadtsyatavseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/271 (дата звернення: 15.09.2022).

5. International Accounting Standard 1 (IAS 1). Submission of financial statements. Document 929_013 dated 01.01.2012. (2012). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення: 10.09.2022).

6. International Accounting Standard 18 (IAS 18). Income. Document 929_025 dated 01.01.2012. (2012). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text (дата звернення: 10.09.2022).

7. Otenko I.P., Azarenkov G.F., Ivashchenko G.A. (2015) Finansoviy analiz [Financial analysis]. Tutorial. Kharkiv. HNEU named after S. Kuznetsa. p. 156. Available at: https://shron1.chtyvo.org.ua/Otenko_Iryna/Finansovyi_analiz.pdf (дата звернення: 20.09.2022)

8. Parasiy-Vergunenko I. (2016) Analiz operatsiynoyi diyalnosti pidpriemstva: problemi ta perspektivi podalshih doslidzhen [Analysis of the operational activity of the enterprise: problems and prospects for further research]. *Institute of accounting, control and analysis in the conditions of globalization. International scientific journal.* Kyiv, pp. 107–115. Available at: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/17957/1/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%96%D0%B9.pdf (дата звернення: 20.09.2022).

9. Samotoenkova O.V. (2019) Investitsiyna diyalnist v Ukraini: tendentsii ta perspektivi [Investment activity in Ukraine: trends and perspectives]. *Electronic scientific publication «Efficient Economy».* Odesa, p. 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/48.pdf (дата звернення: 20.09.2022).

10. Sopko, V.V. (2016) Oblik v upravlinni biznesom. [Oblik v upravlinni biznesom]. Kyiv National Economic University. Kyiv, p. 526. (in Ukrainian)

11. Sopko V. V. (2014) Organizatsia buhgalterskogo obliku, ekonomichnogo kontrolyu ta analizu: navchalniy posibnik [Organization of accounting, economic control and analysis: textbook]. Kyiv. national economy Univ. Kyiv: KNEU. 2014, p. 411. (in Ukrainian)

12. Filina G.I. (2011) Finansova diyalnist sub'ektiv gospodaryuvannya [Financial activity of economic entities]. Tutorial. *SE "Personal Publishing House".* Kyiv, p. 422. Available at: https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/fin_diyal_syb_gosp.pdf (дата звернення: 20.09.2022).

УДК 657.347.7:338 (334)
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-37

Євсєєва О.О.
доктор економічний наук, професор,
Український державний університет залізничного транспорту
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-2042-8277

Підопригора І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Український державний університет залізничного транспорту
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-9614-7530

Ковальова Д.А.
здобувач-магістр,
Український державний університет залізничного транспорту
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5917-6818

Ievsieieva Olga, Pidoprygora Iryna, Kovalova Daria
Ukrainian State University of Railway Transport

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ОСНОВІ ДАНИХ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

В статті порушено актуальність питання щодо формалізованого підходу формування показників нефінансової звітності, що спонукатиме до розробки єдиних методологічних підходів у визначенні сукупності показників нефінансової звітності та, як наслідок, – до універсалізації процесу створення нефінансової звітності на основі обліково-аналітичних даних щодо діяльності підприємства. Запропонована структура нефінансового звіту підприємства та її змістовна наповненість, що і стало формалізованим підходом до формування показників нефінансової звітності. Доведено, що формалізований підхід формування показників нефінансової звітності вирішує задачу розробки єдиних методологічних підходів у визначенні сукупності її показників, дає можливість внутрішнім та зовнішнім користувачам комплексно оцінити механізм управління і взаємодії складових підсистем підприємства (в тому числі із урахуванням оцінки галузевої спрямованості за специфічними показниками галузевої сестейності), що в сукупності створює комерційну діяльність підприємства. Показана необхідність універсалізації складання нефінансової звітності, що має призвести до уніфікації цього процесу на законодавчому рівні шляхом визначення форм нефінансової звітності та їх змісту. Це в свою чергу має започаткувати методологію формування показників нефінансової звітності на основі обліково-аналітичних даних щодо діяльності підприємства, що сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки підприємства як з точки зору ділової репутації, так і з точки зору соціальної відповідальності.

Ключові слова: *підприємство, звітність, класифікація звітності, фінансова звітність, нефінансова звітність, обліково-аналітичне забезпечення, користувачі звітності, комерційна діяльність, галузева сестейність, суб'єкти господарювання, нефінансовий звіт.*

FORMALIZATION OF NON-FINANCIAL REPORTING INDICATORS ON THE BASE OF THE COMPANY'S ACCOUNTING AND ANALYTICAL SECURITY DATA

Any business is based on a strategy, which determines the company's development area, and finances, which show what the company can earn during the implementation of its strategy. After the society achieves certain economic results, it keeps going, but new technologies should be introduced aimed at further improving the quality of life and economic performance. For socially responsible companies, non-financial reports are a tool to demonstrate the company's reputation in business and mission in society. Ukrainian companies are also beginning to look for sense in reporting, moving from the simple publication of indicators to conceptual issues, such as the preparation and publication of non-financial reporting, which means they are becoming socially responsible business actors. The article raises the relevance of a formalized approach to the formation of non-financial reporting indicators, which will lead to the development of unified methodological approaches in determining the set of non-financial reporting indicators and, as a result, to the universalization of the process of creating non-financial reporting based on accounting and analytical data on the company's performance. Understanding the intended purpose of non-financial reporting for the general public, enterprises face various temptations: on the one hand, showing the company's activities in a more attractive light, on the other hand, hiding certain aspects of business activity from competitors. Thus, during the formation of non-financial reporting indicators, there are fears of unscrupulous presentation of information on some sections of non-financial reporting. The publication proposed the structure and content of the company's non-financial report, which became a formalized approach to the formation of non-financial reporting indicators. It has been proven that the formalized approach to the formation of non-financial reporting indicators solves the problem of developing unified methodological approaches in determining the total indicators, enables internal and external users to comprehensively evaluate the mechanism of management and interaction of the component subsystems of the enterprise (including taking into account the assessment of sectoral orientation according to specific indicators of industry sustainability), which collectively creates the business activity of the enterprise. The need for universalization of non-financial reporting is shown, which should lead to the unification of

© Євсєєва О.О., Підопригора І.В., Ковальова Д.А., 2022

this process at the legislative level by defining the forms and content of non-financial reporting. This, in turn, should initiate a methodology for the formation of non-financial reporting indicators based on accounting and analytical data on the company's performance, which will contribute to increasing the level of economic security of the company from the point of view both of its business reputation and its social responsibility.

Keyword: *enterprise, reporting, reporting classification, financial reporting, non-financial reporting, accounting and analytical support, users of reporting, commercial activity, industry sustainability, economic actors, non-financial report.*

JEL classification: *M41, C81, M14*

Постановка проблеми. Оприлюднена звітність підприємства є першочерговим інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень усіма зацікавленими користувачами. Наразі, окрім фінансової звітності, на підставі зарубіжного досвіду, стрімкого поширення у практику вітчизняного звітування набуває нефінансова звітність, яка в більшості випадків може бути основним публічним інформаційним джерелом для прийняття виважених управлінських рішень в першу чергу сторонніми користувачами інформації. Нефінансова звітність покликана задовольнити різноманітні інформаційні потреби усіх зацікавлених користувачів такої звітності. В той же час, на відміну від фінансової звітності, існує певна прогалина щодо забезпечення всебічності інформації, що наведена в нефінансовій звітності підприємства, не сформований системний підхід щодо її складання як на рівні підприємств, так і на рівні законодавчого упровадження щодо цього питання, не встановлена структурована методологія наведення показників в ній внаслідок відсутності формалізації процедур щодо накопичення інформації по цих показниках, в більшості випадках у нефінансовій звітності також не враховуються галузеві показники діяльності підприємства, що не забезпечує об'єктивне відображення інформації щодо сестейності розвитку суб'єкта господарювання тощо.

З точки зору загальної філософії складання звітності, нефінансовий звіт є наочним відображенням високої репутації підприємства в бізнесі, що має забезпечити підвищення довіри партнерів, залучення додаткових інвестицій, а тому перед укладачами такої звітності мають бути, з одного боку, покладені задачі прояву розуміння соціальної відповідальності та наслідків відображення інформації, а з іншого боку, - мають бути встановлені певні вимоги та критерії складання самої звітності, які мають базуватись на обліково-аналітичних засадах ведення обліку на підприємстві з урахуванням галузевої належності та забезпечення економічної безпеки.

Керуючись потребою всебічності розкриття інформації у нефінансовій звітності про діяльність підприємства доступною для розуміння мовою навіть для пересічного споживача інформації, постає задача універсалізації процесу створення нефінансової звітності на основі обліково-аналітичних даних щодо діяльності підприємства за допомогою формалізованих методологічних підходів у визначенні сукупності показників нефінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нефінансова звітність виступає основною платформою для передачі результатів сталого розвитку та впливів – позитивних чи негативних, що стає реальним підґрунтям для створення соціальних, екологічних та економічних переваг для кожного учасника бізнесу. Актуальність упровадження в аналітичну діяльність підприємства нефінансової звітності широко розкрита в працях таких дослідників як Н.В. Ільченко, Т.М. Довга, Р.О. Костирко, М.А. Проданчук, І.А. Рядинська та ін. [1]; визначення нефінансової звітності ефективним інструментом внутрішньої та зовнішньої оцінки результатів діяльності підприємств, основою для розробки стратегічних програм та проєктів розкрито у дослідженнях таких як А. Берлі, К. Девіса, А. Керолла, Г. Мінза, Л. Престона, Г. Фітча, О. Аннаєв, Т.Т. Бочуля, Т. Горохова, А. Колот, О. Кононова, М. Озерянська, О. Сивак, Д. Трофімова та ін [2]; дослідження, спрямовані на формування рекомендацій щодо адаптації міжнародних стандартів та українського законодавства у сфері нефінансової та інтегрованої звітності підтверджуються працями таких дослідників як А. Андрющенко, М. Бурасса, В. Воробей, Н. Гуняєва, Ю. Гусаков, О. Касперович, О. Мазурик, Т. Маматова, Ю. Попов, Г. Потопальська, Є. Сірий, П. Шлендер, О. Шулус та ін. [3]. Проте більшість дослідників схиляються до ідеї індивідуального підходу щодо створення нефінансової звітності для конкретного підприємства в залежності від його місії й стратегічних завдань у суспільстві та обсягів соціальної відповідальності перед ним, не пов'язують інформативність нефінансової звітності із обліково-аналітичним забезпеченням та його докорінним впливом у формуванні достовірних даних, не розглядають нефінансову звітність як джерело інформації щодо напрямів аналітичної діяльності у забезпеченні економічної безпеки підприємства.

Мета статті полягає у порушенні актуальності питання щодо формалізованого підходу формування показників нефінансової звітності, що спонукатиме до розробки єдиних методологічних підходів у визначенні сукупності показників нефінансової звітності та, як наслідок, – до універсалізації процесу створення нефінансової звітності на основі обліково-аналітичних даних щодо діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Будь-який бізнес базується на стратегії, що визначає напрям розвитку підприємства, і фінансах, які показують, що підприємство може заробити в процесі реалізації своєї стратегії [4].

Досягаючи певних економічних результатів суспільство не зупиняється, а потребує упровадження нових технологій, направлених на подальше підвищення якості життя та економічних результатів. Саме цим і можна пояснити стрімкий розвиток упровадження процесів цифровізації та креативізації економічних процесів [5].

Складання фінансової звітності, як проміжної, так і річної, є невід'ємною частиною роботи бухгалтера. Зрозуміло, дуже важливо скласти фінансову звітність, повну чи скорочену, правильно. Однак це не самостійна мета – фінансова звітність є джерелом інформації для подальшого аналізу та прийняття грамотних управлінських рішень. Ось чому її дані повинні бути коректні, а кваліфікований бухгалтер зобов'язаний уміти аналізу-

вати фінансову звітність і надавати пояснення та рекомендації керівникові [6].

У країнах ЄС, Азії, Україні сьогодні існують директиви та регуляторні акти для великих компаній з розкриття нефінансових показників в своїх щорічних звітах [7].

Нефінансова звітність – це звіти компаній, де відображені нефінансові показники, а саме показники з корпоративної соціальної відповідальності, або ESG показники (екологічні, соціальні та управлінські). Часто ці звіти називають звітами зі сталого розвитку, або корпоративної соціальної відповідальності. Близько 78% компаній у світі готують нефінансові звіти (дослідження Інституту відповідальності інвесторів). Додатково, все більше компаній (40% на міжнародній арені) почали включати нефінансові показники в щорічні звіти [7].

Останній тренд – інтегрована звітність, за якою майбутнє, на думку експертів. Інтегрований звіт надає фінансову і нефінансову інформацію, її стратегію та досягнення, стиль управління (з економічної та соціальної точки зору), підкреслюючи зв'язок між цими аспектами в короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періоду [7].

У рамках гармонізації українського законодавства із європейським, у 2019 році вперше великі компанії України мали готувати звіт про управління за 2018 рік. Це втричі підвищило кількість звітів в Україні серед ТОП-100 великих компаній, але проблема в тому, що в цілому звіт про управління «спустили» на бухгалтерію – для галочки і виконання норми регулятора. Такий підхід суттєво відмінний від європейського підходу, де нефінансові звіти готуються із залученням топ-менеджерів, комунікуються ними серед співробітників та зовнішніх стейкхолдерів, більше того штрафи за невключення нефінансових показників у щорічні звіти також йдуть на топменеджера [7].

Для соціально відповідальних компаній нефінансові звіти – це пошук сенсу і інструмент для того, щоб [7]: продемонструвати місію компанії; показати співробітникам, в якій компанії вони працюють, інвесторам – в яку компанію вони інвестують, а партнерам – з ким вони працюють; налагодити діалог із громадськими організаціями та місцевими громадами.

Українські компанії також починають шукати сенс в звітності, переходячи від просто оприлюднення показників до концептуальних питань.

Звіт компанії – це репутація, підвищення довіри, це інвестиції, тому що інвестори готові зменшувати відсотки в тому числі і завдяки звіту. Враховуючи переваги звітності, для підготовки звіту міжнародні компанії не просто збирають статистичні показники, наприклад проведено 4 круглі столи, а показують свій вплив, для чого і чому ці столи проводились, якого результату досягли і як це впливає на стейкхолдерів [7].

Компанії мають бути готовими, що дуже скоро навіть потенційні співробітники попросять почитати її нефінансові звіти. Тому нефінансові звіти мають відповідати певним вимогам та критеріям їх складання (авторський погляд, складено за джерелом [7]: сенс звіту; відповідальність; цільова група користувачів; структурованість звіту; читабельність та ілюстративність; кейсовість; доведення впливовості на довкілля, економіку та суспільство; корпоративна опосередкованість; PR-комунікативність; зворотність.

Отже, нефінансова звітність є інструментом соціальної відповідальності бізнесу, основна мета якої «допомогти підприємствам вимірювати, зрозуміти та повідомити стейкхолдерам про свою економічну, екологічну, соціальну та управлінську діяльність, а потім встановлювати цілі та ефективніше керувати змінами» [8].

Безперечно, створення нефінансової звітності підприємства має бути прямо пов'язано із місією й стратегічними завданнями перед суспільством та рівнем соціальної відповідальності перед ним. В більшості випадках, нефінансова звітність розглядається як креативний підхід до власної реклами діяльності підприємства та підтримки його ділової репутації, а тому, як правило, складається в довільній формі, яка є доволі зручною для нього, проте вона не завжди може забезпечити достовірність звіту та можливість його порівняння з подібними звітами інших конкурентоспроможних компаній, оскільки відомості в ній наводяться вибірково. Творчий підхід до створення нефінансової звітності може призвести до занадто як привабливої, так і непривабливої картини про статус підприємства, а відтак, – наведена інформація не відповідатиме реальному стану речей, що може ввести до оманливих висновків користувача такої інформації. Отже, постає нагальна необхідність якомога швидше пройти еволюційний процес у створенні нефінансової звітності від довільної форми до стандартизованих підходів із збереженням основоположного принципу комплексності щодо відображення інформації за основними напрямами результатів діяльності – економічні, екологічні та соціальні, – інформація по яких всебічно розкриває діяльність підприємства та дає можливість визначення його соціального рейтингу та визнання у діловій спільноті. Супутнім питанням щодо створення нефінансової звітності є спосіб візуалізації відображення інформації в ній, яка зазвичай зводиться до текстово-графічних зображень, що не завжди достовірно підтверджено обліковими даними по підприємству, але наочно дає уявлення про певну картину розвитку підприємства. Підхід складання нефінансової звітності із приблизними показниками розвитку підприємства є категорично неприпустимим, а відтак – на шляху універсалізації процесу створення нефінансової звітності має ставитись принципова вимога розкриття інформації в ній виключно на основі обліково-аналітичних даних щодо діяльності підприємства із додаванням відповідних аналітичних таблиць трендового, структурного, інтегрального, експертного та інших методів їх побудови.

Розуміючи цільове призначення нефінансової звітності для широкого загалу, у підприємства виникають різновекторні спокуси: з одного боку, – показати в привабливішому світі діяльність підприємства, з іншого боку, – приховати певні моменти комерційної діяльності від конкурентів. Таким чином, в процесі формування показників нефінансової звітності виникають загрози недоброчесного формування інформації по розділах нефінансової звітності (табл. 1).

Отже, запропонована структура нефінансового звіту підприємства та його змістовна наповненість по розділах допоможе комплексно проаналізувати

Таблиця 1

Структурні розділи нефінансової звітності та показники за ними, аналіз внутрішніх та зовнішніх загроз недоброчесного формування цих показників

Нефінансова звітність		**Загрози недоброчесного формування показників нефінансової звітності**	
Розділ	**Показники розділу**	**Внутрішні загрози**	**Зовнішні загрози**
1	2	3	4
Фінансова-економічний	1. Надлишок або нестача: - власних оборотних коштів; - власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів; - загальної величини основних джерел формування запасів і затрат; 2. Прибутковість 3. Ділова активність 4. Фінансова активність 5. Платоспроможність	Неефективне фінансове планування та управління ресурсами, малоефективна ринкова стратегія, помилкова цінова політика, падіння платоспроможності, втрата доходів.	Обмеження з боку держави можливостей економічного зростання, загрози сфери оподаткування.
Інтелектуальний	1. Показники чисельності робочої сили 2. Показники складу і структури кадрів 3. Показники використання робочого часу 4. Показники продуктивності праці 5. Показники використання фонду оплати праці 9. Рівень дисципліни	Звільнення провідних висококваліфікованих працівників, що призводить до ослаблення інтелектуального потенціалу. Відсутність можливості інтелектуального розвитку персоналу.	Відтік високоінтелектуальних працівників до конкурентів.
Трудовий	1. Коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства 2. Показник винахідницької активності 3. Частка доходу підприємства від використання інтелектуальної власності	Неправильна кадрова політика підприємства, конфліктні ситуації між працівниками, невідповідність кваліфікації працівників, недостатня кваліфікація працівників, слабка організація системи управління персоналом, слабка організація системи навчання, неефективна система мотивації, плинність кадрів, відтік кваліфікованих працівників, відсутність ефективної корпоративної політики щодо розвитку трудових ресурсів	Відтік трудових ресурсів за кордон, умови мотивації у конкурентів кращі, настанова конкурентів на переманювання кваліфікованих працівників, тиск на працівників ззовні; інфляційні процеси (не можна враховувати під час розрахунку оплати праці і прогнозування її динаміки), психічний тиск на персонал підприємства за боку конкурентів.
Техніко-технологічний	1. Рівень прогресивності технологій 2. Рівень прогресивності продукції. 3. Рівень технологічного потенціалу 4. Фондоозброєність праці 5. Коефіцієнт вибуття основних засобів 6. Коефіцієнт оновлення основного капіталу 7. Коефіцієнт браку 8. Фондовіддача основних засобів 9. Матеріаломісткість 10. Коефіцієнт зношеності основних засобів 11. Рівень завантаження виробничих потужностей 12. Енергомісткість 13. Коефіцієнт інвестицій 14. Штрафи за недоброякісну продукцію	Неефективна організація виробничого процесу, порушення технологічної дисципліни, моральне старіння використовуваних технологій, неефективне управління оборотними засобами; руйнування технічного потенціалу, зменшення частки науково-технічних розробок, низький технологічний рівень виробництва.	Дії, спрямовані на підрив технологічного потенціалу підприємства, швидкий розвиток технічних засобів, висока вартість технічних засобів.
Політико-правовий	1. Питома вага договорів підприємств, за якими відкрито судові справи, у загальній кількості господарських договорів підприємства 2. Питома вага одержаних штрафних санкцій у загальній сумі зобов'язань за господарськими договорами підприємства 3. Питома вага сплачених штрафних санкцій у загальній сумі зобов'язань за господарськими договорами підприємства 4. Частка витрат на юридичне забезпечення діяльності підприємства в загальній структурі його витрат 5. Коефіцієнт якості юридичних послуг 6. Коефіцієнт юридичного менеджменту	Недостатня правова захищеність інтересів підприємства в договірній та іній діловій документації, низька кваліфікація працівників юридичної служби відповідного суб'єкта господарювання та помилки у підборі персоналу цієї служби, порушення юридичних прав підприємства і його працівників, навмисне чи ненавмисне розголошення комерційно важливих відомостей, порушення норм патентного права.	Часті зміни уряду, нестабільність системи оподаткування, надмірні втручання держави у справи бізнесу, правопорушення з боку контролюючих і правоохоронних органів, які є корумпованими, правова невизначеність економічних відносин.

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4
Інформаційний	1. Коефіцієнт повноти інформації 2. Коефіцієнт точності інформації 3. Коефіцієнт суперечливості інформації 4. Продуктивність інформації 5. Коефіцієнт інформаційної оснащеності 6. Коефіцієнт захищеності інформації	Витік або втрата інформаційних ресурсів, витік конфіденціальної інформації та розголошення комерційної таємниці.	Промислове шпигунство або шахрайство, компрометація підприємства в очах контрагентів та громадськості.
Екологічний	1. Коефіцієнт безпечності продукції 2. Коефіцієнт «екологічного баласту» 3. Коефіцієнт раціонального використання відходів 4. Рентабельність продукції з відходів 5. Коефіцієнт забруднення середовища 6. Ступінь забруднення довкілля 7. Показник природоохоронної діяльності	Допущені помилки на стадії проєктування нових виробів (шкода для здоров'я людей), недостатність чи відсутність очисних споруд.	Природні катастрофи (повені, землетруси, смерчі, зсуви ґрунту, лавини), несприятливе зовнішнє середовище.
Силовий	1. Коефіцієнт безпеки транспорту 2. Коефіцієнт захищеності майна та персоналу	Фізичні й моральні впливи особистого спрямування (проти конкретної особистості), негативні дії, спрямовані на те, щоб завдати шкоди майну, зокрема, загрози зменшення активів підприємства і втрати ним фінансової незалежності.	Недружнє поглинання підприємства (рейдерські захоплення), негативний вплив на інформаційне середовище суб'єкта господарювання (промислове пигунство).
Галузевий	Специфічні показники галузевої сестейності (звіт орієнтований на специфічні показники галузевої сестейності) */ запропоновано та удосконалено авторами дослідження із врахуванням джерела [9]/*	Незрозумілість показників оцінки за галузевими показниками розвитку широкому загалу.	Загроза відсутності даних по галузево-споріднених, але конкурентних між собою підприємствах у напряму сестейного розвитку

Джерело: розроблено авторами самостійно із використанням джерела [10, с. 33–34, 51–-53] та удосконалено за змістом ідеї джерела [9]

діяльність підприємства як внутрішнім користувачам з метою формування подальшої тактики, стратегії, оцінки рівня економічної безпеки тощо, так і зовнішнім користувачам з метою оцінки перспектив співпраці із підприємством, рівня соціальної відповідальності тощо; зорієнтує всіх споживачів інформації нефінансової звітності у специфічних показниках галузевої сестейності підприємства.

Висновки.

1. Формалізований підхід формування показників нефінансової звітності вирішує задачу розробки єдиних методологічних підходів у визначенні сукупності її показників.

2. Запропоновані розділи нефінансового звіту та показники по них дають можливість внутрішнім та зовнішнім користувачам комплексно оцінити механізм управління і взаємодії складових підсистем підприємства (в тому числі із урахуванням оцінки галузевої спрямованості за специфічними показниками галузевої сестейності), що в сукупності створює комерційну діяльність підприємства.

3. Виокремлення розділів та показників за ними у нефінансовій звітності започатковують процес універсалізації у цій справі, що в подальшому має вивести процес створення нефінансової звітності до уніфікованого процесу на законодавчому рівні.

4. Встановлення положень щодо порядку визначення форм нефінансової звітності та їх змісту на нормативному рівні має започаткувати методологію формування показників нефінансової звітності на основі обліково-аналітичних даних щодо діяльності підприємства.

5. Показники нефінансової звітності додатково розкривають зміст та рівень економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кальчук А.Л. Нефінансова звітність: її сутність та класифікація. *Конференції Державного університету «Житомирська політехніка»*. URL: https://conf.ztu.edu.ua.

2. Тютлікова В., Кудіна О. Нефінансова звітність як інструмент впровадження соціальної відповідальності. *Репозитарій ХНЕУ ім.С. Кузнеця*. URL: http://repository.hneu.edu.ua.

3. Мацьків Р.Т. Нефінансова звітність – складова управління соціальною відповідальністю підприємств нафтогазового комплексу. 2015. *Ефективна економіка*. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3926.

4. Євсєєва О.О. Фінансова та нефінансова звітність як джерело прозорої інформації оцінки сталості економіки. *Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток*: Матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 21–22 квітня 2021 р.). Харків : ХНУБА, 2021. С. 152–154.

5. Євсєєва О.О. Прикладне значення осучаснення базових положень філософії економіки в умовах цифровізації та креавітизації економічних процесів. *Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток*: Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 27–28 травня 2020 р.). Харків : ХНУБА, 2020. С. 65–67.

6. Євсєєва О.О. Концептуальний підхід методології підготовки звітних даних у порівняльний вигляд при розрахунку показників фінансового стану. *Економічний простір*: Збірник наукових праць. № 178. Дніпро : ПДАБА, 2022. С. 71–77. URL: http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1072.

7. Навіщо бізнесу звіти зі сталого розвитку: *Економічна правда* [веб-сайт]. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/10/31/653160/.

8. Гамалко О.Б. Нефінансова звітність як інструмент вимірювання соціальної діяльності вітчизняних підприємств. *Статистика України*. 2017. № 4.

9. Ievsieieva O., Zynenko K. Cybersecurity of accounting as a component of the economic security system in the context of sustainable business development. Sociocultural and managerial drivers of business development strategy implementation in Ukraine: *monograph* / under the general editorship of Doctor of Economics, Professor L.L. Kalinichenko / «Wydawnictwo IVM», 2021. P. 40–50. (292 p.).

10. Бенько М.М. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: підручник. Київ : Видавництво Ліра-К, 2021. 560 с.

References:

1. Kalchuk A.L. Nefinansova zvitnist: yii sutnist ta klasyfikatsiia [Non-financial Reporting: Essence and Classification]. *Konferentsii Derzhavnoho universytetu «Zhytomyrska politekhnika»*. URL: https://conf.ztu.edu.ua.

2. Tiutlikova V., Kudina O. Nefinansova zvitnist yak instrument vprovadzhennia sotsialnoi vidpovidalnosti [Non-financial Reporting as a Tool for Implementing Social Responsibility]. Repozytarii KhNEU im.S. Kuznetsi. URL: http://repository.hneu.edu.ua.

3. Matskiv R.T. (2015) Nefinansova zvitnist – skladova upravlinnia sotsialnoiu vidpovidalnistiu pidpryiemstv naftohazovoho kompleksu [Non-financial Reporting – a Component of Social Responsibility Management of Oil and Gas Enterprises]. *Efektyvna ekonomika,* no. 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3926.

4. Ievsieieva O.O. (2021) Finansova ta nefinansova zvitnist yak dzherelo prozoroi informatsii otsinky stalosti ekonomiky [Financial and Non-financial Reporting as a Source of Transparent Information for Assessing the Sustainability of the Economy]. *Yevropeiskyi vektor modernizatsii ekonomiky: kreatyvnist, prozorist ta stalyi rozvytok:* Proceedings of the XIII International Scientific and Practical Conference (Kharkiv, April 21–22, 2021). Kharkiv: KhNUBA, pp. 152–154.

5. Ievsieieva O.O. (2020) Prykladne znachennia osuchasnennia bazovykh polozhen filosofii ekonomiky v umovakh tsyfrovizatsii ta kreatyvizatsii ekonomichnykh protsesiv [The Applied Importance of Modernizing the Basic Provisions of the Philosophy of Economics in the Conditions of Digitalization and Creativization of Economic Processes]. *Yevropeiskyi vektor modernizatsii ekonomiky: kreatyvnist, prozorist ta stalyi rozvytok:* Proceedings of the XII International Scientific and Practical Conference (Kharkiv, May 27–28, 2020). Kharkiv: KhNUBA, pp. 65–67.

6. Ievsieieva O.O. (2022) Kontseptualnyi pidkhid metodolohii pidhotovky zvitnykh danykh u porivnialnyi vyhliad pry rozrakhunku pokaznykiv finansovoho stanu [The Conceptual Approach to the Methodology of Preparation of Reporting Data in a Comparative Form to Calculate Indicators of Financial Condition]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 178, pp. 71–77. URL: http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1072.

7. Navishcho biznesu zvity zi staloho rozvytku? [Why does business need sustainability reports?]. *Ekonomichna pravda* [web-site]. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/10/31/653160/.

8. Hamalko O.B. (2017) Nefinansova zvitnist yak instrument vymiriuvannia sotsialnoi diialnosti vitchyznianykh pidpryiemstv [Non-financial Reporting as a Tool for Measuring the Social Activity of Domestic Enterprises]. *Statystyka Ukrainy*, no. 4.

9. Ievsieieva O., Zynenko K. (2021) Cybersecurity of accounting as a component of the economic security system in the context of sustainable business development. / O.Ievsieieva, K.Zynenko // Sociocultural and managerial drivers of business development strategy implementation in Ukraine: *monograph* / under the general editorship of Doctor of Economics, Professor L.L. Kalinichenko. “Wydawnictwo IVM”, pp. 40–50.

10. Benko M.M. (2021) Oblikovo-analitychne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Accounting and Analytical Support of Economic Security of the Enterprise]. Kyiv: Lira-K, 560 p.

УДК 33:657
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-38

Кононенко Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний аграрно-економічний університет (м. Кропивницький)
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5698-5003
Назарова Г.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7401-0402

Kononenko Lesia
Kherson State Agrarian and Economic University, Kropyvnytskyi
Nazarova Halyna
Central Ukrainian National Technical University

ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ, НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню і розробці напрямів оптимізації оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в Україні. Методика дослідження заснована як на загальнонаукових так і спеціальних методах дослідження, а саме: логічного узагальнення, системному, індукції, дедукції, аналізу, синтезу, класифікації, групування тощо. Зазначено, що процеси діджиталізації, які сьогодні відбуваються усіх сферах життя людини, призводять до трансформації у них, у тому числі і оподаткуванні. У ході дослідження встановлено, що з метою оптимізації оподаткування невеликих сільськогосподарських господарств в умовах діджиталізації є доцільним залучення сільськогосподарських дорадників з обліково-економічних питань та інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: *консультування, digital-технології, сільськогосподарські дорадчі служби, агропромисловий комплекс, висококваліфіковані фахівці.*

TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN UKRAINE: PROBLEMS, PROSPECTS, DIRECTIONS OF OPTIMIZATION

The article is devoted to research and development of directions of optimization of taxation of agricultural producers in Ukraine. The research methodology is based on both general scientific and special methods of research, namely: Logical generalization, system, indoution, dedukation, analysis, synthesis, classification, grouping, etc. The existence of any business entity during its entire life cycle is connected with the payment of taxes. At the same time, economic entities strive to optimize the size of these payments. The modern stage of human development is characterized by the rapid development of digital technologies, which causes changes in tax processes. The global shift toward digital transformation and cloud-based applications provides unprecedented opportunities for tax optimization. However, implementation of these opportunities requires the involvement of professionals who have experience in both tax and digital technologies. Small agricultural enterprises are largely unable to have such specialists in their staff. In such a situation, it is expedient to cooperate with agricultural advisory services, whose staff consists of highly skilled workers in different spheres. The staff of advisory services provide advice on analysis and resolution of issues by presenting the necessary information, carry out actions on stimulation of introduction of innovations, etc. A significant difference between advisory services and other consulting services is that they provide advice on a wide range of issues and are mostly free for the client. Delegating complex and variate tasks to the advisor allows to consider tax transformation as a whole, closely interwoven system of evolution of business operations and strategies based on the use of digital technologies. The presence of highly qualified employees in the staff of advisory services ensures the possibility to develop and implement an individual tax strategy taking into account the peculiarities of the taxpayer's activity, to improve the work with fiscal authorities, to make fuller use of the possibilities of digital technologies.

Keywords: *consulting, digital-technologies, agricultural advisory services, agro-industrial complex, highly qualified specialists.*

JEL classification: *H2, M4*

Постановка проблеми. Існування будь-якого суб'єкта господарювання протягом всього його життєвого циклу пов'язано зі сплатою податків. При цьому суб'єкти господарювання прагнуть мінімізувати (оптимізувати) розмір цих відрахувань. Цифровізація трансформує процеси оподаткування. Питання оптимізації оподаткування шляхом застосування «цифрових» технологій настільки значущі, що вони викликали зацікавленість компаній «Великої четвірки» [2; 4; 9]. Команда консалтингових компаній «Делойт» займається питаннями податкових технологій [2]. Вони розглядають податкову трансформацію як цілісну, тісно переплетену систему еволюції бізнес-операцій і стратегій, яка базується на використанні цифрових технологій. У складі співробітників консалтингових компаній – професіонали, які мають великий досвід як у питаннях оподаткування, так і цифрових технологій. Це забезпечує можливість розробки і впровадження індивідуальної податкової стратегії з врахуванням особливостей діяльності платника податків. Фахівці кон-

© Кононенко Л.В., Назарова Г.Б., 2022

салтингових компаній надають консультації з питань податкового законодавства та зобов'язань з податкової звітності у реальному часі; оцінки податкової політики і стратегії тощо. Глобальні зміщення у бік цифрової трансформації та хмарних додатків обумовлюють безпрецедентні можливості для оптимізації оподаткування [2; 4; 9]. Проте, процес цифровізації торкається декількох суб'єктів: це, насамперед, платники податків і фіскальні служби.

Трансформування типової середньостатистичної податкової служби у сучасну високотехнологічну, потребує певного проміжку часу і значних зусиль. Запровадження технологій, які реально є значущими, передбачає застосування стратегічних змін, що призводять до економії часу, витрат, підвищення ефективності тощо. При цьому digital-технології є лише однією (хоча і обов'язковою) компонентою перетворення податкової служби [9]. Digital-технології постійно розвиваються, що призводить до постійних трансформацій в усіх сферах життя, у тому числі і у процесі оподаткування. Саме ці обставини і зумовлюють актуальність дослідження питань, які пов'язані із оподаткуванням сільськогосподарських товаровиробників в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оптимізації податкового навантаження постійно знаходяться у центрі наукових досліджень. Так, дослідження Танклевської Н. С. спрямовані на питання оподаткування діяльності аграрних підприємств [18]. Karantounias A.G. займався питаннями вивчення оптимальної фіскальної політики з рекурсивними преференціями [7]. Праці Bentley D. присвячені дослідженню процесу адаптування оподаткування до умов застосування «цифрових» технологій [1]. Hansford A. і Hasseldine J. досліджували питання, які пов'язані із оподаткуванням малого та середнього бізнесу [5]. Дослідження Eichfelder S. та Hechtner F. спрямовані на вивчення витрат процедур справляння податків [3]. Савченко В.М. присвятила свої дослідження впливу якості інформаційного забезпечення на ефективність оподаткування та проблемам обліку розрахунків за податками та платежами некомерційних комунальних підприємств – закладів охорони здоров'я [14; 15].

Дослідження Максименко А. і Козак В. присвячені питанням асиметрії оподаткування діяльності транснаціональних корпорацій в умовах нерівномірностей економічного розвитку [12]. Праці Сарапіної О. та Єремян О. присвячені особливостям і проблемам оподаткування у сільськогосподарському секторі [17]. Нестеренко О.П., Демиденко Л.М., Рейнська В.Б. і Волкова М.В. у своїх працях дослідили загальні питання розвитку і функціонування української податкової системи [10]. Напрацювання Гомовій С.М., Томілова Н.О. і Литвиненко В.С. спрямовані на дослідження і вдосконалення організаційно-управлінських аспектів оподаткування аграрних підприємств [6]. Проте, віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих вчених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти оптимізації оподаткування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників.

Мета статті полягає у дослідженні стану оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в Україні та розробці напрямів його оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку людства характеризується стрімким розвитком цифрових технологій. Четверта промислова революція фундаментально змінює усі сфери життя, відбувається активне впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій. Досягнення Четвертої промислової (цифрової) революції дозволяють суттєво підвищити прибутковість сільського господарства, оптимізувати процес управління, забезпечити функціонування системи у режимі реального часу, досягти повного контролю за процесами тощо. Основною метою запровадження цифрових інновацій у сільське господарство є, насамперед, зростання продуктивності і якості праці, підвищення економічної ефективності [8]. Вже сьогодні цифровізація активно проникає в усі сфери сільського господарства (особливо ті, що легко автоматизуються), у тому числі і у облікові та фінансово-кредитні. Проте процес цифровізації потребує значних фінансових інвестицій і потужного кадрового забезпечення, що обумовлює активне впровадження цифрових рішень здебільшого великими холдингами.

Процеси цифровізації, які сьогодні охоплюють усі сфери життя людини, у тому числі і сільськогосподарське виробництво, призводять до їх трансформування. Так, спостерігається інтеграція цифрових платформ багатьох учасників ринку. Проте, ці процеси є доступними великим сільськогосподарським товаровиробникам (класичним холдингам тощо), тоді як невеликі сільськогосподарські виробники стикаються з низкою проблем.

Таблицею 1 наведено рівень та динаміка питомої ваги підприємств, які використовували працю найманих фахівців у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в залежності від кількості працюючих (осіб) за 2018–2021 рр. (%).

Дані таблиці свідчать, що залучення малими сільськогосподарськими підприємствами фахівців у сфері ІКТ характеризується негативною динамікою. Незважаючи на той факт, що вітчизняний стан діджиталізації сектору оподаткування значно відстає від розвинених країн світу, повноцінне функціонування платника податків потребує залучення фахівців у сфері ІКТ.

Таблиця 1

Рівень та динаміка питомої ваги підприємств, які використовували працю найманих фахівців у сфері ІКТ в залежності від кількості працюючих (осіб) за 2018–2021 рр. (%)

№ з/п	Розмір суб'єкта господарювання в залежності від кількості працюючих, осіб	2018 р.	2019 р.	2021 р.
1	від 10 до 49	15,1	14,5	14,2
2	від 50 до 249	40,1	39,1	42,0
3	більше 250	75,1	73,9	74,1

Джерело: згруповано авторами на підставі даних Державної служби статистики України (2021)

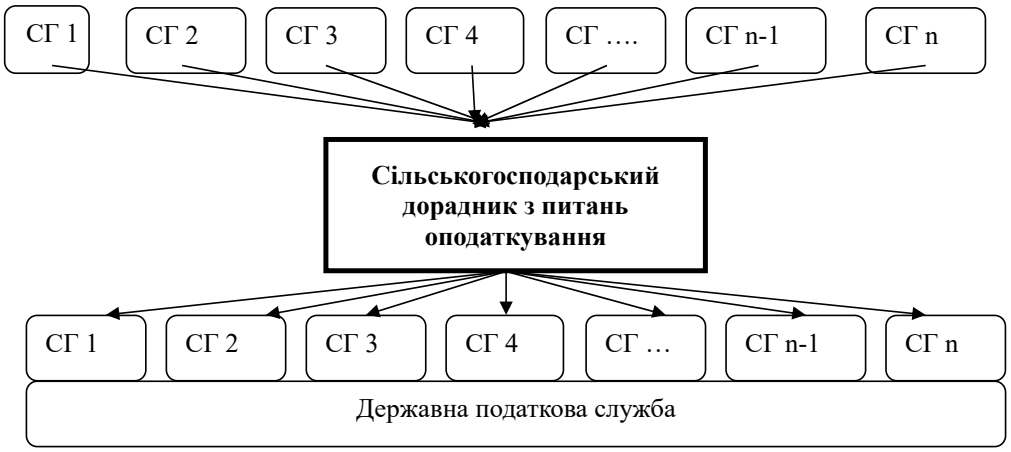

Рис. 1. Структура взаємозв'язків між сільськогосподарським господарством – сільськогосподарською дорадчою службою – державною податковою службою

Примітки: СГ – обліково-економічна служба сільськогосподарського господарства

Джерело: розроблено авторами

Крім проблем із кадровим забезпеченням у сфері ІКТ, невеликі сільськогосподарські підприємства при формуванні оптимальної податкової політики також потребують послуг відповідних фахівців. Так, платники податків мають право самостійно обирати систему оподаткування, а отже мають можливості обрати для себе оптимальну. Проте ця процедура потребує володіння ґрунтовних теоретичних знань, вміння орієнтуватися у правовому полі та проведення достатньо складних розрахунків. Отже, для оптимального функціонування суб'єкту господарювання потребує залучення висококваліфікованих спеціалістів, але невелике сільськогосподарське господарство не може собі це дозволити. У такій ситуації є доцільним застосування досвіду розвинених країн. Так, у більшості країн світу невеликі сільськогосподарські підприємства широко користуються послугами сільськогосподарських дорадчих служб («extension»). Працівники дорадчих служб надають консультації щодо аналізу і вирішенню питань шляхом представлення необхідної інформації, здійснюють дії щодо стимулювання впровадження інновацій, тощо. Слід зазначити, що у сучасних умовах в розвинених країнах дорадчі служби суттєвий акцент роблять на забезпеченні довгостроково добробуту [11]. Суттєвими відмінностями дорадчих служб від інших консалтингових є те, що: по-перше, вони надають консультації з досить широкого кола питань, а по-друге – здебільшого ці консультації є безкоштовними для клієнта [8]. Кадрове забезпечення цих служб складається із висококваліфікованих працівників різних сфер. В Україні також створені сільськогосподарські дорадчі служби, проте на сьогодні невеликі сільськогосподарські підприємства здебільшого не користуються їх послугами. Тому вважаємо за доцільне, з метою оптимізації процедури оподаткування таким підприємствам співпрацювати з регіональними дорадчими службами. При цьому є доцільним створення активно-адаптивної моделі обліково-економічної служби підприємства (рис. 1).

Делегування складних і варіативних завдань дозволить суттєво оптимізувати податкову політику сільськогосподарського підприємства. Одним із напрямів оптимізації оподаткування на рівні суб'єкта господарювання є податкове планування, яке є частиною корпоративного планування. Податкове планування передбачає використання податкових пільг, digital-технологій, планування форм договірних відносин, цінової політики, угод тощо. Крім того, до способів оптимізації податкового навантаження відносяться: створення імітаційної фінансової моделі, розробка ефективного податкового контролю тощо [13]. У будь-якому випадку оптимізація податкового навантаження передбачає розробку активно-адаптивної моделі, яка враховує перманентні зміни податкового законодавства, і відповідно реагує на них. Варто відмітити, що реалізація зазначеної моделі потребує потужного кадрового, інформаційного і технічного забезпечення, реалізація якого, для дрібнотоварного сільськогосподарського товаровиробника, можлива за умови залучення сільськогосподарського дорадника. Сучасний етап розвитку характеризується активним впровадженням цифрових технологій в усі сфери життя, у тому числі і у процес адміністрування податкових платежів. Це створює можливості оптимізації процесу збору і аналізу податкової інформації, побудови моделі оцінки податкових ризиків, покращення податкового планування, більш ефективного формування та подання податкової звітності тощо.

Висновки. З метою оптимізації оподаткування невеликих сільськогосподарських господарств в умовах застосування digital-технологій є доцільним залучення сільськогосподарських дорадників з обліково-економічних питань та інформаційно-комунікаційних технологій. Делегування складних і варіативних завдань дорадника дозволить суттєво оптимізувати податкову політику сільськогосподарського підприємства, вдосконалити роботу із фіскальними органами, більш повно використовувати можливості digital-технологій. Подальші дослідження доцільно проводити у напрямах оптимізації функціонування сільськогосподарських товаровиробників в умовах розвитку digital-технологій.

Список використаних джерел:

1. Bentley D. (2019). Timeless principles of taxpayer protection: How they adapt to digital disruption. *eJournal of Tax Research*, 16(3), 679–713.
2. Deloitte (n.d.). Tax governance in the world of Industry 4.0. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/tax/in-tax-tax-policynoexp.pdf.
3. Eichfelder S., Hechtner F. (2016). Tax compliance costs: Cost burden and cost reliability. *Arqus Discussion Paper*, 212 p.
4. Ernst & Young (n.d.). Tax technology and transformation. URL: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-tax-technology-and-transformation/$File/EY-tax-technology-and-transformation.pdf.
5. Hansford A., Hasseldine J. (2012). Tax compliance costs for small and medium size enterprices (SMEs): The case of the UK. *eJournal of Tax Research*, vol. 10(2), pp. 288–303.
6. Homovij S.M., Tomilova N.O., Lytvynenko V.S. (2018). Institutional and management arrangements of tax burden optimization on the agricultural enterprises. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, vol. 1(24), pp. 213–220. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i24.128050.
7. Karantounias A.G. (2018). Optimal fiscal policy with recursive preferences. *The Review of Economic Studies*, vol. 85(4), pp. 2283–2317. DOI: https://doi.org/10.1093/restud/rdy005.
8. Kononenko L., Atamas O., Nazarova H., Selishcheva E., Kononenko S. (2022). Optimization of small agricultural producer's taxation by creating innovative-integrated structures. *Scientific Horizons*, vol. 25(6), pp. 100–110. URL: https://sciencehorizon.com.ua/uk/journals/tom-25-6-2022/optimizatsiya-opodatkuvannya-dribnotovarnogo-silskogospodarskogo-virobnika-shlyakhom-stvorennya-innovatsiyno-integrovanikh-struktur (дата звернення: 21.04.2022).
9. KPMG (2018). Transforming the tax function through technology guide. A practicalguide to 2020. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/04/transforming-the-tax-function-final.pdf.
10. Nesterenko O.P., Demydenko L.M., Reinska V.B., Volkova M.V. Податкова система України: від квазі-ліберальної ретроспективи до неоліберальної перспективи? *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2021. № 1(32). С. 360–370. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i32.200579.
11. Безкровний М.Ф. Формування і розвиток регіональних інформаційно-консультаційних (дорадчих) служб : дис. … докт. економ. наук: 08.00.04. Київ, 2017. 351 с.
12. Максименко А., Козак В. Асиметрії оподаткування діяльності ТНК в умовах нерівномірності економічного розвитку. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. № 2 (37). С. 105–115. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i37.229939.
13. Оліховський В.Я. Методи та інструменти податкового планування в системі управління підприємства : дис. … докт. економ. наук: 08.00.04. Львів, 2018. 236 с.
14. Савченко В.М., Кононенко Л.В., Пальчук О.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи обліку розрахунків за податками та платежами некомерційних комунальних підприємств – закладів охорони здоров'я. *Економічний простір.* 2021. № 171. С. 99–105. URL: http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/928 (дата звернення: 21.04.2022).
15. Савченко В.М., Пальчук О.В., Кононенко Л.В. Інформаційне забезпечення податкового менеджменту. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки.* 2018. Вип. 1. С. 214–220. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2018_1_25 (дата звернення: 22.04.2022).
16. Сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.04.2022).
17. Сарапіна О., Єремян О. Оподаткування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників: особливості, проблеми і перспективи. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2021. № 2 (37). С. 116–122. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i37.229941.
18. Танклевська Н.С. Оподаткування діяльності аграрних підприємств : монографія. Херсон : Олді-плюс, 2006. 160 с.

References:

1. Bentley D. (2019). Timeless principles of taxpayer protection: How they adapt to digital disruption. *eJournal of Tax Research*, vol. 16 (3), pp. 679–713.
2. Deloitte (n.d.). Tax governance in the world of Industry 4.0. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/tax/in-tax-tax-policynoexp.pdf.
3. Eichfelder S., Hechtner F. (2016). Tax compliance costs: Cost burden and cost reliability. *Arqus Discussion Paper*, 212 p.
4. Ernst & Young. (n.d.). Tax technology and transformation. Available at: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-tax-technology-and-transformation/$File/EY-tax-technology-and-transformation.pdf.
5. Hansford A., Hasseldine J. (2012). Tax compliance costs for small and medium size enterprices (SMEs): The case of the UK. *eJournal of Tax Research*, vol. 10(2), pp. 288–303.
6. Homovij S.M., Tomilova N.O., Lytvynenko V.S. (2018). Institutional and management arrangements of tax burden optimization on the agricultural enterprises. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, vol. 1(24), pp. 213–220. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i24.128050.
7. Karantounias, A.G. (2018). Optimal fiscal policy with recursive preferences. *The Review of Economic Studies*, vol. 85(4), pp. 2283–2317. DOI: https://doi.org/10.1093/restud/rdy005.
8. Kononenko L., Atamas O., Nazarova H., Selishcheva E., Kononenko S. (2022). Optimization of small agricultural producer's taxation by creating innovative-integrated structures. *Scientific Horizons,* vol. 25 (6), pp. 100–110. Available at: https://sciencehorizon.com.ua/uk/journals/tom-25-6-2022/optimizatsiya-opodatkuvannya-dribnotovarnogo-silskogospodarskogo-virobnika-shlyakhom-stvorennya-innovatsiyno-integrovanikh-struktur (accessed 21 April 2022).
9. KPMG (2018). Transforming the tax function through technology guide. A practicalguide to 2020. Available at: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/04/transforming-the-tax-function-final.pdf.
10. Nesterenko O.P., Demydenko L.M., Reinska V.B., Volkova M.V. (2021). The tax system of Ukraine: from a quasi-liberal retrospective to a neoliberal perspective? *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, vol. 1(32), pp. 360–370. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i32.200579.
11. Bezkrovnyi M.F. (2017) Formuvannia i rozvytok rehionalnykh informatsiino-konsultatsiinykh (doradchykh) sluzhb [Formation and development of regional information and consultation (advisory) services] (PhD Thesis), Kyiv: National Scientific Research Center Agricultural economics.

12. Maksymenko A., Kozak B. (2021). Asymetrii opodatkuvannia diialnosti TNK v umovakh nerivnomirnosti ekonomichnoho rozvytku [Asymmetry of taxation of TNK activities in conditions of unequality of economic development]. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, vol. 2 (37), pp. 105–115. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i37.229939.

13. Olikhovskyi V.Ia. (2018). *Metody ta instrumenty podatkovoho planuvannia v systemi upravlinnia pidpryiemstva* [Methods and tools of tax planning in management system of the enterprise]. (PhD Thesis), Lviv: Lviv Polytechnic National University.

14. Savchenko V.M., Kononenko L.V., Palchuk O.V. (2021). Suchasnyi stan, problemy ta perspektyvy obliku rozrakhunkiv za podatkamy ta platezhamy nekomertsiinykh komunalnykh pidpryiemstv – zakladiv okhorony zdorovia [The current state, problems and prospects of accounting for taxes and payments of non-profit utilities – health care facilities]. *Ekonomichnyi prostir* [Economic space], no. 171, pp. 99–105. Available at: http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/928 (accessed 21 April 2022).

15. Savchenko V.M., Palchuk O.V., Kononenko L.V. (2018). Informatsiine zabezpechennia podatkovoho menedzhmentu [Information support of tax management]. *Tsentralnoukrainskyi naukovyi visnyk. Ekonomichni nauky* [Central Ukrainian Scientific Bulletin. Economic sciences]. Vol. 1, pp. 214–220. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2018_1_25 (accessed 22 April 2022).

16. State Statistics Service of Ukraine. (2021). Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 15 April 2022).

17. Sarapina O., Yeremian, O. (2021). Opodatkuvannia vitchyznianykh silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv: osoblyvosti, problemy i perspektyvy [Taxation of domestic agricultural goods manufacturers: Features, problems and prospects]. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, vol. 2(37), pp. 116–122. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i37.229941.

18. Tanklevska N.S. (2006). Opodatkuvannia diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv [Taxation of agricultural enterprises]. Kherson: Oldi-plius, 160 p.

УДК 338.24
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-39

Пугаченко О.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет
ORCID: https://orcid.org/ 0000-0002-2253-050X
Фоміна Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
ORCID: https://orcid.org/ 0000-0002-5243-6952

Puhachenko Olha, Fomina Tetiana
Central Ukrainian National Technical University

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ОСББ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто показники ефективності діяльності Об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Україні в умовах глобалізації. Доведено, що, оскільки ОСББ мають статус неприбуткових установ, то основна їх статутна мета полягає не в отриманні прибутку, а в задоволенні суспільно-побутових потреб власників житла і підвищенні якості їх життя. Запропоновано оцінювати діяльності ОСББ як за кількісними, так і якісними показниками, що дозволило розробити конкретні напрямки та заходи для підвищення ефективності їх функціонування. Ефективність фінансово-господарської діяльності ОСББ можна розглядати у контексті ефективності використання наявних ресурсів, доцільності понесення певних видів витрат, економії коштів, відсутності фінансових санкцій, рівноцінної заміни дорогих витратних матеріалів на більш дешеві, понесенні витрат у поточних періодах, які принесуть економічні вигоди у майбутньому тощо. Підкреслено, що специфіка створення та правовий статус ОСББ зумовлюють оцінку ефективності їх діяльності, у першу чергу, за якісними показниками.

Ключові слова: *ефективність, ефективність діяльності, показники ефективності діяльності, кількісні показники, якісні показники, Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, ОСББ, глобалізація.*

EFFECTIVENESS OF HOUSING COOPERATIVES IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The article considers the performance indicators of the housing cooperatives in Ukraine in the context of globalization. It is proved that the welfare of its residents and co-owners, further development of the house and the rational use of adjacent territories depend on the quality of housing cooperatives, which indicates the effectiveness of its activities. The aim of the article is to study the essence of efficiency for housing cooperatives and to develop proposals to improve the efficiency of their activities in the context of globalization processes in Ukraine. The methodological principles of the study are the fundamental provisions of the theory of efficiency and management. To solve the tasks, a set of general scientific and special research methods was used: comparison, abstraction, analysis and synthesis, which ensured the use of a systematic approach to assessing the effectiveness of housing cooperatives. Methods of grouping, comparing and scientific generalization were used to analyze scientific achievements on the problems of defining the concept of "efficiency" and developing proposals to improve the efficiency of housing cooperatives. The graphical method was used to visualize the results of the study. The theoretical significance of the obtained results of the study is as follows: it is proved that housing cooperatives belong to the subjects of social entrepreneurship, as it has not only the status of non-profitability, but also ensures the achievement of socio-economic goals of homeowners in meeting their social needs and improving the quality of life; the essence of the concept of "efficiency" is considered as its manifestation not only in quantitative indicators, but also in qualitative ones, since they more fully characterize the purpose of creation and operation of housing cooperatives; a set of quantitative and qualitative performance indicators of housing cooperatives has been developed to meet the needs of citizens. The practical significance of the results obtained is that this material can be used by housing cooperatives of different types, forms of ownership and legal status in assessing the effectiveness of their activities both quantitatively and qualitatively.

Keywords: *effectiveness, performance, performance indicators, quantitative indicators, qualitative indicators, housing cooperatives, housing co-op, globalization.*

JEL classification: *D61, F01, H41, L31*

Постановка проблеми. Глобалізація національної економіки, приватизаційні процеси житлового фонду, ринкові перетворення та вдосконалення законодавства зумовили виникнення потреби у пошуку ефективних способів управління багатоквартирними будинками, адже методи та форми управління, що застосовують житлово-експлуатаційні об'єднання не відповідають викликам часу та є застарілими. Поряд з іншими (самостійне управління власниками, залучення фахівців на договірних засадах тощо), одним із інноваційних способів управління багатоквартирними будинками є Об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, діяльність та правовий статус яких закріплено на законодавчому рівні. Така форма управління багатоквартирними будинками вимагає від керівництва ОСББ фахової підготовки, компетентності, відповідальності та порядності. Тільки професійний та обґрунтований підхід забезпечить ефективне ведення фінансово-господарської діяльності ОСББ.

За юридичними ознаками Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) є неприбутковими організаціями і належать до категорії суб'єктів

© Пугаченко О.Б., Фоміна Т.В., 2022

соціального підприємства. Статутна мета створення ОСББ – задоволення суспільних потреб співмешканців в отриманні якісних послуг з утримання будинків та прибудинкових територій для комфортного проживання та відпочинку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не можна не враховувати надбання українських вчених при вивченні проблем діяльності ОСББ, а саме: Н. Байстрюченко, С. Брік, О. Головченко, Н. Гура, О. Димченко, З. Задороджний Д. Кондратенко, Я. Крупка, С. Левицька, Н. Мороз, Н.Хвищун, О. Юнін та інші. Вагомий внесок у дослідження ефективності діяльності та її оцінки внесли І. Кац, В. Красовський, П. Малишев, П. Микитюк, Л. Стригуль, Т. Хачатуров, А. Череп, М. Чумаченко та інші.

Наразі, в економічній літературі відсутнє єдине визначення поняття «ефективність». Так, Архіпов Н.М. виділяє ефективність застосовуваних ресурсів і пропонує ефективність операційної діяльності оцінювати за стейкхолдерами, які її забезпечують [1]. Літвінов О. і Журенко А. сутність економічної ефективності досліджують через поняття «ефект», «ефективність», «результат», «результативність» [2]. Мельник Л.Г. і Корінцева О.Л. досліджують економічну ефективність господарських заходів, а також розглядають ефективність як життєвий цикл виробу [3]. Никифорчин М.Д. досліджує операційну ефективність в діяльності підприємств [4]. Перерва П.Г. і Кравчук А.В. пропонують розглядати поняття «ефективність» через такі терміни, як «економічність», «результативність» та «продуктивність» [5]. Полегенька М.А. економічну ефективність розглядає, як позитивну динаміку розвитку господарюючого суб'єкта [6]. Салига К.С. вивчає економічну ефективність господарської діяльності підприємства [7]. Стригуль Л.С., Тур Г.Є. і Нгуєн Т.М.Х. систематизували підходи з визначення економічної сутності понять «ефективність» і «прибутковість» [8]. Питання діяльності ОСББ нами розглядались в авторській роботі [9], а дане дослідження є продовженням піднятої проблематики.

Незважаючи на значну кількість публікацій щодо поняття ефективності, як економічної категорії, увага питанням ефективності діяльності саме ОСББ у наукових розробках дослідників-попередників приділялась опосередковано. Наразі залишаються невирішеними питання ефективності діяльності ОСББ за конкретними показниками – як кількісними, так і якісними, що надзвичайно важливо в умовах євроінтеграційного вектору розвитку України та глобалізації.

Метою статті є дослідження сутності ефективності для ОСББ та розробка пропозицій з підвищення ефективності їх діяльності в умовах глобалізаційних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу. У теорії ефективності розділяються поняття «ефект» (як результат заходу) і «ефективність» (як співвідношення ефекту і витрат, що викликали його).

Слово «ефект» походить з латині («effectus») й означає «виконання, дія») – наслідок певних дій, причин, результат. Він може вимірюватись у матеріальному, грошовому, соціальному вираженні. Наприклад, ефект можна оцінювати як показниками покращення здоров'я населення (підвищення середньої тривалості життя, зниження захворюваності), так і показниками додаткового обсягу виробленої, реалізованої, спожитої продукції (тонами, квадратними метрами, літрами). І лишу у випадку оцінки зазначених показників у грошовій оцінці, мова йтиме про економічний ефект.

Наразі відсутня єдність поглядів на поняття «ефективність» та «економічна ефективність». Мочерний С.В. виділяє соціальну та економічну ефективність; Ніколаєв В.М. – соціально-екологічну, еколого-економічну та синергетичну ефективність; Покропивний С.Ф. і Братанич М.В. – соціальну ефективність, економічну ефективність та соціально-економічну ефективність. Крім того, науковці виокремлюють бюджетну, податкову, інвестиційну, інноваційну, соціальну, правову, організаційну, технічну, технологічну, етичну та інші види ефективності.

В умовах розвиненої ринкової економіки разом із кількісними (фінансовими, економічними) показниками, необхідно враховувати і якісні, що характеризують відповідність отриманого результату заявленим вимогам і очікуванням. Основною відмінністю якісних характеристик ефективності є їх визначення за допомогою специфічних ознак і критеріїв, які висувають споживачі.

Ми вважаємо, що оцінювати діяльність підприємства лише за допомогою кількісних показників (наприклад, прибуток, обсяг реалізації, продуктивність, рентабельність тощо) не можна. Для всебічної і повної оцінки діяльності підприємства необхідно використовувати й такі показники якості, як якість життя та ступінь задоволення потреб, надійність, економічність, відповідність інноваціям тощо. Подібна думка щодо необхідності врахування й якісних показників підтверджується у визначенні ефективності, як категорії, що виражає відповідність отриманих результатів і витрат цілям та інтересам зацікавлених сторін у кількісних та якісних показниках [10, с. 623].

Діяльність ОСББ може супроводжуватись як нестачею коштів, так і їх надлишком. Нестача коштів проявлятиметься у неможливості погашення зобов'язань перед своїми контрагентами, зокрема: комунальними службами (за отримані послуги й енергоресурси); постачальниками (прострочення строків оплати за отримані матеріальні цінності), підрядниками (неможливості виконувати поточні та капітальні ремонти); працівниками (заборгованість по оплаті праці); бюджетом (несплата обов'язкових податків, зборів, внесків, за якими ОСББ виступає податковим агентом); фінансовими установами (у випадку отримання кредитів) тощо. Надлишок коштів може виникати за рахунок пасивних доходів, нарахованих субсидій, позапланових надходжень від оренди майна ОСББ, добровільних внесків і спонсорської допомоги, економії за рахунок оптимізації енергоспоживання будинку тощо. Саме тому, надзвичайно актуальним є дослідження ефективності фінансово-господарської діяльності ОСББ.

Ефективність фінансово-господарської діяльності ОСББ у частині кількісних показників можна розглядати у контексті ефективності використання наявних ресурсів, доцільності понесення певних видів витрат, економії коштів, відсутності фінансових санкцій, рівноцінної заміни дорогих витратних матеріалів на більш дешеві, понесенні витрат в поточних періодах, які принесуть економічні вигоди у майбутньому тощо.

Отже, розглядаючи ефективність функціонування ОСББ, слід говорити про поєднання кількісного і якісного ефекту від результатів його діяльності.

На основі показників, що співпадають з об'єктами бухгалтерського обліку в ОСББ, нами розроблено напрямки підвищення ефективності їх діяльності з точку зору кількісного ефекту (таблиця 1).

Ефективність діяльності ОСББ може проявлятись як у збільшенні доходів, так і у зменшенні витрат. У цілому, зменшення будь-яких витрат вказує на економію ресурсів ОСББ, проте зниження деяких з них

Таблиця 1

Напрямки підвищення ефективності функціонування ОСББ за кількісними показниками його діяльності

Показник	Напрямки підвищення ефективності функціонування ОСББ
Необоротні активи	Фізичне розміщення керівних органів ОСББ (придбання, оренда, безоплатне користування, приміщення власників спільного користування, «на дому» тощо)
	Доцільність придбання необоротних активів у власність ОСББ
	Встановлення межі щодо віднесення об'єктів до складу необоротних активів (газонокосарка, снігозбиральна техніка)
	Альтернативність вибору придбання прав на користування нематеріальними активами (програмні продукти, програмне забезпечення)
Оборотні активи	Укладення договорів за гарантовані поставки, за найбільш вигідними цінами
	Найоптимальніші логістичні рішення щодо транспортування оборотних активів (можливість залучення мешканців будинку, оренда транспортного засобу, плата за доставку постачальнику окремою статтею)
	Умови збереження та схоронності запасів
	Встановлення межі щодо віднесення об'єктів до складу оборотних активів (газонокосарка, снігозбиральна техніка)
	Врахування дисконтних пропозицій потенційних постачальників (сезонні знижки, акції)
	Мінімізація готівкових розрахунків, у тому числі з використанням корпоративних карток
	Чітке дотримання вимог готівкових розрахунків та касової дисципліни
	Контроль стану дебіторської заборгованості та здійснення заходів щодо її стягнення (співвласники, орендарі, підзвітні особи)
	Організація претензійної роботи, досудове врегулювання спорів з дебіторами та звернення до суду щодо відшкодування заборгованості зі «злісних неплатників»
	Контроль за порядком видачі підзвітних сум та звітування за ними
	Умови використання та збереження малоцінних швидкозношуваних предметів (інвентар двірників, прибиральника, електрика, сантехніка, спецодяг)
	Обґрунтованість та доцільність укладання договорів з орендарями
Довгострокові зобов'язання	Доцільність залучення кредитних ресурсів на довгостроковій основі
	Контроль кредитної дисципліни (дотримання графіків кредитування, цільове використання кредитних ресурсів)
	Участь у державних цільових програмах типу «Теплий дім», «Енергоефективність», «Заміна вікон» тощо
	Пошук шляхів додаткового цільового фінансування (участь у конкурсах («Краще ОСББ») органів місцевого самоврядування, грантах)
Поточні зобов'язання	Обґрунтованість та доцільність залучення кредитних ресурсів на короткостроковій основі та контроль кредитної дисципліни
	Контроль стану кредиторської заборгованості та здійснення заходів щодо її погашення (постачальники, фіскальні органи, підзвітні особи, працівники тощо)
	Контроль за станом розрахунків з бюджетом зі сплати податків, зборів, внесків, пов'язаних з нарахуванням та виплатою заробітної плати
	За наявності зареєстрованого права власності на земельну ділянку чітка фіскальна дисципліна щодо сплати земельного податку
Доходи	Відсотки банку за депозитними договорами або за «вільний залишок коштів»
	Доходи від здачі нежитлових приміщень (або землі) в оренду (користування)
	Доходи від в оренди стін і дахів (реклама, обладнання інтернет-провайдерів)
	Благодійні внески та спонсорська допомога
	Додаткові доходи з надання послуг за наявності відповідних необоротних активів
	Дохід від здачі вторинної сировини (металобрухт, макулатура)
	Дохід від розміщення баків для сортування побутових відходів
	Плата за розміщення на території ОСББ гаражів, паркомісць, погребів
Витрати	Визначення пріоритетних (обов'язкових) статей витрат
	Встановлення переліку витрат, економія за якими є неприпустимою
	Альтернативність між штатними працівниками та найманими за договорами ЦПХ
	Вибір найоптимальнішої зайнятості персоналу та форми оплати їх праці
	Повний або частковий аутсорсінг (юридичні, бухгалтерські послуги тощо)
	Розрахунок ефекту від найму фахівців «зі сторони» або придбання необоротних активів у власність ОСББ
	Зменшення втрат на розрахунково-касове обслуговування
	Оптимальний розмір витрат на канцтовари та обслуговування оргтехніки
	Енергетичний аудит
	Використання енергозберігаючих технологій
	Оптимізація витрат на обслуговування ліфтів та енергозатратного обладнання
	Контроль витрат і дозволу їх понесення співвласниками ОСББ
Фінансовий результат	Контроль за правильністю врахування всіх доходів
	Контроль за достовірністю та реальністю понесених витрат
	Стеження за відповідністю ОСББ статусу неприбутковості

Джерело: авторська розробка

інколи не можна розцінити як позитивну тенденцію, адже це може бути свідченням, наприклад, того, що не проводились роботи з поліпшення якості життя мешканців. Тому така економія не завжди несе позитивний ефект, що потребує її оцінки також за якісними показниками.

Враховуючи неприбутковий статус ОСББ й основну мету діяльності, яка не пов'язана з отриманням прибутку, ми вважаємо, що ефективність діяльності ОСББ необхідно розглядати у частині якісних характеристик його функціонування. Оцінка ефективності за якісними показниками дозволятиме зробити висновок про здатність запровадження нововведень задля підвищення комфортності та безпеки проживання мешканців квартир або спрямування надлишку коштів на енергоефективність та зменшення розмірів платежів учасників ОСББ. Напрямки, що підвищать ефективність фінансово-господарської діяльності ОСББ, з точки зору покращення якісних характеристик, наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Напрямки підвищення якості управління ОСББ задля зростання ефективності його діяльності

Напрямок	Шляхи реалізації
Покращення платіжної дисципліни	Через підвищення відповідальності співвласники намагаються не допускати накопичення боргів
	ОСББ створюють вигідні та комфортні умови щодо сплати внесків та інших комунальних послуг для своїх співвласників (фізична допомога в оплаті комунальних послуг літнім людям, хворим, інвалідам)
	Укладення договорів з банками щодо розміщення поблизу банківських терміналів оплати; роз'яснення переваг оплати через електронні платіжні системи; приймання готівкових коштів в оплату внесків з дотриманням касової дисципліни
	Зарахування у якості внесків посильної фізичної допомоги (викос трави, фарбування, прибирання, пошиття спецодягу тощо)
	Прийняття у якості оплати матеріалів і необоротних активів (будівельні матеріали, комп'ютер, принтер, меблі тощо) та надання послуг (наприклад, власний транспорт для потреб ОСББ)
	Можливість розгляду процедури розстрочення (відстрочення) боргу за внесками для мешканців, що опинились у складних життєвих обставинах
	Проведення заходів із стягнення заборгованості зі співвласників від досудового (нагадування, роз'яснення, індивідуальні розмови, претензії тощо) до судового врегулювання (з примусовим стягненням)
	Для новостворених забезпечити передачу дебіторської заборгованості ЖЕКів (або ЖЕО) до ОСББ (практика свідчить, що це доволі складно)
Усунення аварійних та інших непередбачуваних ситуацій	Термінове реагування на аварійну чи іншу непередбачувану ситуацію через спільну зацікавленість у її усуненні та колективній відповідальності
	Через наявність у складі тарифу коштів на формування резервного фонду, ОСББ завжди має на поточному рахунку (корпоративній картці) мінімальний їх запас на усунення аварійних ситуацій
	Можливість залучення аварійно-диспетчерських служб, які здійснюють роботи на договірній платній основі та більш зацікавлені у швидкості та якості виконання послуг і робіт
	Пряма та швидка комунікація з керівництвом ОСББ (зазвичай, це мешканці цього ж будинку – сусіди) шляхом прямого звернення (зателефонували на особистий номер, постукали у двері тощо), а не звернення на «гарячі лінії», на яких то не відповідають, то неприймальний час, то «лінія перевантажена» тощо
	Формування необхідного запасу витратних матеріалів на усунення аварійних ситуацій, адже керівництво ОСББ знає «слабкі місця» у комунікаційних мережах, електромережах, дахах, горищах, підвалах тощо будинків та може передбачити низку аварійних обставин і бути готовим до їх термінового усунення
	Керівництво ОСББ під час виникнення аварійних ситуацій, за відсутності когось із мешканців у квартирі, у якій виникла чи яка потерпає від аварійної ситуації (затоплення, пожежа тощо) може у терміновому порядку відшукати власника і отримати доступ до помешкання (адже Голова ОСББ має контакти з усіма мешканцями, навіть з тими, хто перебуває у іншому місті чи за кордоном, або, навіть, дозвіл господарів на проникнення до житла)
Управління	Можливість прийняття колегіальних рішень та формування колективної думки (збори Правління, Збори співвласників) дозволяють більш прозоро та ефективно контролювати витрачання фінансових ресурсів ОСББ та визначати пріоритетні напрямки
	Голова ОСББ повинен мати професійні знання, відповідати визначеним кваліфікаційним вимогам, бажано мати досвід управління ЖКГ, та неабиякі особистісні комунікативні якості. Також активна громадянська, управлінська та суспільна позиція Голови, як особистості, впливає на ефективність управління ОСББ
	Члени Правління повинні вирішувати питання на зборах не з точки зору «формального підходу» (зібрались, поставили підписи і пішли), а досліджувати питання, визначати необхідність здійснення певних витрат, формувати колегіальне рішення щодо їх доцільності, залучати членів ревізійної комісії та інших фахівців з аналізу, ціноутворення, інженерних знань тощо
	Члени ревізійної комісії обираються з числа співвласників з урахуванням їх професії, досвіду роботи, бажання працювати на безоплатній основні задля суспільних інтересів і забезпечення соціального ефекту
	Вибір органів управління базується на прийнятті суспільної відповідальності та повній підзвітності перед співвласниками

Продовження Таблиці 2

Напрямок	Шляхи реалізації
	Всі співвласники багатоквартирних будинків, що входять до ОСББ, повинні виконувати рішення Загальних зборів, навіть якщо вони голосували проти таких рішень
	Підвищення персональної та колективної відповідальності та нарощування командного духу в піклуванні за спільним майном (проведення спільних заходів, суботників, висаджування квітів тощо)
Доходи	Створення ОСББ жодним чином не впливає на отримання співвласниками пільг та субсидій, що вказує на те, що навіть незахищені верстви населення та люди з низькими статками можуть приймати участь в ОСББ і держава їх підтримає
	Існуючі програми фінансової підтримки передбачають принцип співфінансування, тобто «частина – ОСББ, частина – цільові бюджетні кошти». Кошти виділяються з державного та місцевих бюджетів. Інколи за рахунок місцевих бюджетів ОСББ отримують додаткові компенсаційні кошти
	Участь у грантових та донорських програмах фінансування та співфінансування, у т.ч. із закордонними інвесторами
	Можливість залучення кредитних ресурсів (для утеплення фасадів, впровадження енергозберігаючих технологій в місцях загального користування, енергозберігаючих вікон у під'їздах, на ремонт і монтаж теплопунктів тощо) без застави майна співвласників. Стягнення може бути звернено лише на доходи ОСББ, які складаються із внесків співвласників
	Активне залучення благодійної та спонсорської допомоги
Витрати	Визначаються найбільш пріоритетні на конкретно визначений час напрямки витрачання фінансових ресурсів (ремонт у будинках за принципом першочерговості, справедливості і прозорості)
	Санкціонування з боку Зборів співвласників укладання договорів на проведення робіт на обмежувальну суму (наприклад, понад 30 тис.грн. лише за згодою більше 50% співвласників)
	Прямий вплив мешканців на розмір та структуру витрат, адже тариф та кошторис затверджуються на Загальних зборах
Організація	Отримання необхідних документів (актів, довідок, витягів тощо) у зручному та швидкому форматі, адже Голова ОСББ, як правило, завжди на місці
	Можливість впровадження новацій в обслуговування житла у невеликих містах із залученням досвіду великих міст України та зарубіжних країн
	Підвищення самоорганізації мешканців щодо поліпшення умов проживання та сплати квартирної плати
	Чітке усвідомлення і сприйняття співвласниками соціальної направленості та неприбутковості діяльності ОСББ

Джерело: авторська розробка

Від якості діяльності ОСББ залежать добробут його мешканців і співвласників, модернізація будинків та ефективність використання прибудинкових територій. Особливої актуальності питання ефективності діяльності ОСББ, як й інших суб'єктів соціального підприємництва, набувають наразі, коли Україні чітко визначилась з пріоритетами розвитку за векторами євроінтеграції та глобалізації.

Висновки. Ефективність є найбільш бажаним результатом діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва, а вимірватись вона може як у кількісних, так в якісних показниках.

Проведене дослідження дозволило нам основними показниками діяльності ОСББ визначити: необоротні та оборотні активи, довгострокові і поточні зобов'язання, доходи, витрати і фінансовий результат. За вказаними показниками пропонується оцінювати кількісні результати діяльності ОСББ та розробляти заходи щодо їх найефективнішого використання із врахуванням першочергових потреб і запитів мешканців. До якісних показників діяльності ОСББ нами віднесено: покращення платіжної дисципліни; усунення аварійних та інших непередбачуваних ситуацій; управління; доходи і витрати; організація. Нами доведено, що, враховуючи статутну діяльність ОСББ, задоволення потреб учасників (власників, мешканців, орендарів тощо) в якості отримуваних послуг та підвищенні комфорту життя є першочерговим при визначенні ефективності його функціонування.

Представлені пропозиції з підвищення ефективності діяльності ОСББ, як суб'єкта соціального підприємства можуть бути використані всіма ОСББ в містах, регіонах, державі.

Подальші авторські дослідження будуть присвячені розгляду ефективності діяльності інших суб'єктів господарювання, у тому числі і неприбуткових, з урахуванням викликів, що стають перед ними в умовах глобалізації економіки України.

Список використаних джерел

1. Архіпов Н.М. Види ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2018. Вип. 18 (1). С. 21–26.

2. Літвінов О., Журенко А. Проблеми визначення сутності економічної ефективності. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету.* 2017. № 6. С. 67–81.

3. Мельник Л.Г., Корінцева О.Л. Економіка підприємства: Навчальний посібник для вузів. Суми: Університетська книга, 2004. 416 с.

4. Никифорчин М.Д. Суть та основні поняття операційної ефективності в діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки.* 2013. Вип. 3. С. 88–92.

5. Перерва П.Г., Кравчук А.В. Ефективність як економічна категорія. *Вісник НТУ «ХПІ»* 2018. № 15 (1291). URL: https://core.ac.uk/download/pdf/161789675.pdf (дата звернення: 22.10.2022).

6. Полегенька М.А. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність». *Агросвіт*. 2016. № 10. С. 69–74.
7. Салига К.С. Ефективність господарської діяльності підприємства: Монографія. Запоріжжя: ЗЦНТІ, 2005. 180 с.
8. Стригуль Л.С., Тур Г.Є., Нгуєн Т.М.Х. Ефективність та прибутковість: теоретичний аспект. *Інфраструктура ринку: електрон. наук.-практ. журн.* 2019. Вип. 36. С. 287–292.
9. Фоміна Т.В., Пугаченко О.Б. Формування тарифу на послуги з утримання будинків та прибудинкових територій. *Міжнародний науковий журнал «Економічний дискурс»*. 2017. № 3. С. 82–92.
10. Худоба К.В. Ефективність інноваційної діяльності та процес її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Вип. 4. С. 622–627.

References:

1. Arkhipov, N.M. (2018). Vydy efektyvnosti operatsiinoi diialnosti pidpryiemstva torhivli [Types of operational efficiency of trade enterprises]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo,* vol. 18 (1), pp. 21–26. [in Ukrainian].
2. Litvinov, O., & Zhurenko, A. (2017) Problemy vyznachennia sutnosti ekonomichnoi efektyvnosti [Problems of determining the essence of economic efficiency]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu,* vol. 6, pp. 67–81 [in Ukrainian].
3. Melnyk, L.H., & Korintseva, O.L. (2004). *Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics].* Sumy: Universytetska knyha [in Ukrainian].
4. Nykyforchyn, M.D. (2013). Sut ta osnovni poniattia operatsiinoi efektyvnosti v diialnosti pidpryiemstva [The essence and basic concepts of operational efficiency in enterprise activity]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky,* vol. 3, pp. 88–92 [in Ukrainian].
5. Pererva, P.H., & Kravchuk, A.V. (2018). Efektyvnist yak ekonomichna katehoriia [Efficiency as an economic category]. *Visnyk NTU «KhPI»,* vol. 15 (1291). Available at: https://core.ac.uk/download/pdf/161789675.pdf [in Ukrainian].
6. Polehenka, M.A. (2016). Teoretychna sutnist ekonomichnoi katehorii «efektyvnist» [The theoretical essence of the economic category "efficiency"]. *Ahrosvit,* vol. 10, pp. 69–74 [in Ukrainian].
7. Salyha, K.S. (2005). *Efektyvnist hospodarskoi diialnosti pidpryiemstva* [Efficiency of economic activity of the enterprise]. Zaporizhzhia: ZTsNTI [in Ukrainian].
8. Stryhul, L.S., Tur, H.Ye., & Nhuien, T.M.Kh. (2019). Efektyvnist ta prybutkovist: teoretychnyi aspekt [Efficiency and profitability: theoretical aspect]. *Infrastruktura rynku: elektron. nauk.-prakt. zhurn.,* vol. 36, pp. 287–292 [in Ukrainian].
9. Fomina, T.V., & Puhachenko, O.B. (2017) Formuvannia taryfu na posluhy z utrymannia budynkiv ta prybudynkovykh terytorii [Formation of the tariff for services for the maintenance of buildings and adjacent territories]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Ekonomichnyi dyskurs»,* vol. 3, pp. 82–92 [in Ukrainian].
10. Khudoba, K.V. (2015) Efektyvnist innovatsiinoi diialnosti ta protses yii zabezpechennia [The effectiveness of innovative activity and the process of its provision]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky,* vol. 4, pp. 622–627 [in Ukrainian].

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 332.122
DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-40

Тітаренко О.О.
аспірант,
Національний аерокосмічний університет імемні М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5592-7178

Ревенко Д.С.
доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-8125-1474

Titarenko Oleksandr, Revenko Daniil
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ПОШИРЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Основною метою дослідження є формування концепції та методологічних підходів щодо стратегій соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій у соціально-економічних системах. Серед досліджених і запропонованих методів обрано один із основних і найпоширеніших методів моделювання розвитку соціально-економічних систем та ефективності використання капіталу і праці – використання виробничої функції. Виділено кілька напрямків стратегій поширення інновацій, необхідних для досягнення результату. Важливим етапом розробки стратегії визнано створення системи управління інноваційним потенціалом. Розроблено та запропоновано методологічні підходи до дослідження стратегій поширення інновацій у соціально-економічних системах. Висновки включають той факт, що сьогодні значний вплив на економічне зростання мають наука і технології, тому питання створення стратегій поширення інновацій стає все більш актуальним і своєчасним і активно досліджується. Стратегія соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій базується на принципах системного підходу і має бути спрямована на створення інноваційного та фінансового функціонування систем. У процесі розробки механізму поширення інновацій у соціально-економічних системах встановлено умови, необхідні для побудови детермінованих факторних моделей: фактори мають бути реальними вимірюваними величинами, логічно пов'язаними між собою, а початкові елементи системи мають бути кількісно виражені із зазначенням одиниць вимірювання. При створенні механізму, також необхідно враховувати, що вимірювання впливу на інноваційний розвиток системи є його невід'ємною частиною. Важливою складовою в процесі розробки та реалізації управлінських рішень щодо поширення інновацій є необхідність оцінки ефективності таких рішень.

Ключові слова: *інноваційна дифузія, соціально-економічні системи, стратегії поширення інновацій, інноваційний розвиток, оцінювання ефективності.*

STRATEGIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT BASED ON THE INNOVATION DISSEMINATION

The main goal of the research is formation of the concept and methodological approaches concerning the strategies of socio-economic development based on the spread of innovations in social and economic systems. The following tasks are fulfilled in order to achieve the goal: to consider the main principles of disseminating innovations in social and economic systems, distinguish peculiarities of the process of developing and implementing the strategies for disseminating innovations in social and economic systems, carry out a survey on the methods for disseminating innovations in social and economic systems, develop a mechanism of disseminating innovations in social and economic systems, establish the influence of a model of disseminating innovations in social and economic systems on the economic growth. Among the researched and offered methods, there has been chosen one of the main and most widespread methods for modelling the development of social and economic systems and effectiveness of the capital and labour usage – the usage of the productive function. The following results have been obtained: it has been established that the strategy for distributing innovations in social and economic systems must include a mechanism of conducting interrelated conversions in all fields where social and economic systems function. There has been explained the significance of creating a structure of distributing the strategy for disseminating innovations in social and economic systems. Several directions of innovation dissemination strategies have been distinguished which are necessary to achieve results. Creation of the innovation potential management system has been established to be an important stage in the strategy development. Methodological approaches for investigations of strategies for disseminating innovations in social

© Тітаренко О.О., Ревенко Д.С., 2022

and economic systems have been developed and offered. The conclusions include the fact that nowadays the economic growth is substantially influenced by science and technology, therefore the issue of creating strategies for disseminating innovations is becoming more and more urgent and timely and is being largely studied. The strategy for disseminating innovations is based on the principles of a systematic approach and must be aimed at creating innovative and financial functioning of the systems. In the process of developing a mechanism of disseminating innovations in social and economic systems, conditions have been established that are necessary for building determinate factor models: factors must be real measured values, logically connected with each other and initial elements of the system, must be quantitatively expressed with measurement units specified. It must also be taken into account during the mechanism creation that measurement of the influence on the innovative development of the system is its integral part. An essential component in the process of developing and implementing management decisions on disseminating innovations is a necessity to estimate the effectiveness of such decisions.

Keywords: *innovative diffusion, social and economic systems, strategies for disseminating innovations, innovative development, effectiveness estimation.*

JEL classification: *C18, C32, C49, D24*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку головним завданням є реалізація структурних реформ і запланованих соціально-економічних проектів, що мають підвищити конкурентоспроможність держави, збільшити економічне зростання й підвищити рівень життя населення. Це підвищує значущість завдання теоретичного й практичного забезпечення стратегії поширення інновацій в економіках держав світу, а також розроблення інструментарію для виявлення умов, закономірностей і причин розвитку соціально-економічних систем на основі стратегій поширення інновацій.

Аналіз останніх досліджень. Серед науковців, які зробили внесок у розвиток теорії соціально-економічного розвитку економічних систем різного рівня є наступні: Н. Гавкалова, О. Гудзинський, С. Судомир, Л. Тимошенко, А. Сімахова, О. Моліна, В. Осипов, Ю. Петрушенко, В. Никончук, М. Яцків, Т. Степура, С. Харчук, С. Іщук, Г. Пилипенко, Н. Науменко, А. Збарська, Т. Бут, Н. Стоянець, Г. Пилипенко, Н. Литвиненко, В. Жаворонков, О. Бражко, В. Залуцький, А. Степаненко, А. Омельченко, І. Благун, І. Боднарук, Ю. Орловська, Н. Верхоглядова, О. Покатаєва, Ю. Федотова. Але не наш погляд потребує уточнення та розвитку задачі розробки стратегій соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розкриття значущості розробки і впровадження стратегії соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій в соціально-економічних системах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Необхідність в стратегічному управлінні впровадженням інновацій виникає тоді, коли на функціонування соціально-економічних систем впливають фактори зовнішнього середовища (одні з них безпосередньо впливають на результати систем, інші надають непрямий вплив) з підвищеним рівнем невизначеності. Стратегічне управління поширення інновацій, на відміну від традиційних методів, не виробляє перелік конкретних заходів, виконання яких забезпечує досягнення поставлених цілей, а на основі детального аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища формує механізм поведінки соціально-економічних систем в умовах постійної їх зміни.

У сучасних умовах, управління соціально-економічними системами має базуватися на ретельному аналізі інформації та використанні математичного апарату, що дав би змогу враховувати можливі загрози, ризики і прогнозувати наслідки при впровадженні стратегій поширення інновацій. Відобразимо механізм поширення інновацій в соціально-економічних системах з використанням економетричного підходу. Моделювання явищ на основі економетричного підходу дає можливість отримати картину станів системи, а також процесів і явищ, що відбуваються в ній при будь-яких значеннях параметрів, і є ефективним інструментом перевірки правильності гіпотез, що висуваються, обґрунтування перспективних напрямів економічного розвитку, а також перевірки наслідків управлінських рішень, що пов'язані з поширенням інновацій.

Використання економетричного підходу для моделювання передбачає розгляд двох видів процесів:

– перехідних, обумовлених динамічними змінами у внутрішньому середовищі системи, які відбуваються під впливом дифузії інновацій;

– параметричних, спричинених змінами в зовнішньому середовищі системи (екзогенними змінами), які відбуваються під впливом дифузії інновацій.

Залежно від масштабу соціально-економічних систем у них може відбуватися велика кількість різних перехідних процесів, деякі з них мають характер «швидких змін», а деякі – «повільних». До «повільних» перехідних процесів відносять еволюційні процеси зміни технологічних укладів, появи й поширення новітніх продуктів і послуг (дифузії інновацій), зростання ресурсовіддачі і зменшення енергомісткості та інше. До «швидких» перехідних процесів належать зміни ринкової структури й кон'юнктури, системи управління або політики управління. При моделюванні поширення інновацій в соціально-економічних системах повинні бути враховані процеси, які виокремлюють у групи. Так, при моделюванні «повільних» процесів «швидкі» процеси елімінуються шляхом осереднення, а при моделюванні «швидких» – «повільними» найчастіше нехтують. Економетричний підхід до моделювання набув широкого застосування для моделювання «повільних» (інерційних) процесів.

Важливим завданням стає вибір спрощеної математичної моделі, яка б дала змогу з мінімальним набором змінних пояснювати суть функціонування й поведінку соціально-економічної системи і поширення інновацій в середині неї, причому другорядні фактори й процеси під час моделювання не враховуються.

Нижче проведемо опис механізму забезпечення соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій в соціально-економічних системах. Так, стан соціально-економічної системи $Y(t)$ у деякий момент часу t однозначно визначається її станом ресурсів у будь-який попередній момент часу $t_0 : Y(t) = f(t_0, t)$.

Розробка стратегії соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій в соціально-еко-

номічних системах завжди пов'язані з дослідженням економічного зростання, що спричиняє інновації в технології чи робочу силу, оскільки воно є характеристикою суспільного виробництва. Економічне зростання є якісною і кількісною характеристикою вдосконалення суспільного продукту за певний період часу і виявляється у збільшенні виробництва й підвищенні економічної потужності країни, регіону. Тому при моделюванні поширення інновацій в соціально-економічних системах одним з найважливіших завдань є вибір детермінант їх економічного розвитку. Вибір показника, який у комплексі характеризував би динаміку системи в часі й просторі, є основою для побудови діагностичного методу поширення інновацій в соціально-економічний системі. Основними рисами соціально-економічних систем є продукування, обмін, розподіл і споживання економічних ресурсів у цих системах, тому найбільш важливим показником стану соціально-економічної системи є фізична здатність продукувати ресурси (економічні блага), тобто економічний потенціал або потужність системи.

Фізична здатність соціально-економічної системи продукувати економічні блага залежить від кількості та рівня використання економічних факторів, тобто від різного роду і природи капіталу. Але серед різноманіття найважливіших факторів слід виділити фізичний капітал і працю. Капітал і праця є визначальними факторами, але не повністю обумовлюють здатність соціально-економічної системи продукувати економічні блага. Також важливою є ефективність використання цих факторів. Різні соціально-економічні системи з однаковою кількістю запасів капіталу і праці, але з різними рівнями використання технологій або більш оптимальною структурою різняться обсягами продукування економічних благ, це в першу чергу може визначатися, наприклад, рівнем поширення інновацій в цих системах.

Одним з основних і найпоширеніших методів моделювання розвитку соціально-економічних систем та ефективності використання капіталу і праці є використання виробничої функції. Виробнича функція є ефективним математичним виразом залежності обсягів виробництва від кількості факторів капіталу і праці:

$$Y = AF(K, L), \qquad (1)$$

де Y – реальний обсяг виробництва за певний період; A – коефіцієнт нейтрального технічного прогресу, який відображає загальну продуктивність економічної системи (загальну ефективність використання капіталу і праці); K – запаси капіталу, тобто кількість капіталу, який використовується в певний період; L – кількість робітників (людських ресурсів), зайнятих у період, що розглядається; F – функція, яка відображає залежність між обсягами виробництва Y, капіталом K і працею L.

Виробнича функція використовується для моделювання й дослідження розвитку соціально-економічних систем. Її називають неокласичною, якщо вона є визначеною при всіх невід'ємних значеннях аргументів K і L, неперервною і двічі диференційованою за двома аргументами при усіх $K \geq 0$ і $L \geq 0$. Уперше виробничу функцію ввів Ф. Уїкстид 1899 року, а Ч. Кобб і П. Дуглас [1] уперше використали її для моделювання реальної економіки США. Ч. Кобб і П. Дуглас запропонували мультиплікативну неокласичну виробничу функцію вигляду

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}, \qquad (2)$$

де α = const – коефіцієнт еластичності валового продукту за капіталом;

β = const – коефіцієнт еластичності валового продукту за людськими ресурсами.

Стан системи в момент часу t за допомогою виробничої функції можна характеризувати такими результативними показниками (ендогенними змінними) [2]:

– обсяг валового внутрішнього продукту Y_t;

– витрати основних виробничих фондів (фізичного капіталу) K_t;

– вартістю інноваційних технологій, які впроваджуються N_t;

– кількість працівників, зайнятих у національному господарстві L_t;

– обсяг інвестицій у реальний сектор економіки (валові інвестиції) I_t;

– обсяг невиробничого споживання C_t.

Змінні невиробничого споживання (C_t), валових інвестицій (I_t) і валового внутрішнього продукту (Y_t) є накопичувальними (потоковими), їх значення змінюються протягом року і є кумулятивними. А змінні кількості працівників (L_t) і витрат основних виробничих фондів (K_t) є неперервними, тобто їх значення можна отримати в будь-який момент часу.

Механізм поширення інновацій можна подати як взаємозв'язок між усіма змінними системи за такими рівняннями:

Валовий продукт споживається, а також може бути інвестований в основні виробничі фонди, що описується таким виразом:

$$Y_t = I_t + C_t. \qquad (3)$$

Уперше це рівняння запропонував Дж.М. Кейнс у роботі [3].

Обсяг невиробничого споживання також можна описати у вигляді суми мінімального обсягу споживання (C_t') і додаткової частки споживання, зумовленої зростанням доходів (cY_{t-1}), що розраховується як стала.

Витрати основних виробничих фондів поточного року можна подати як рекурентний вираз суми основних виробничих фондів і обсягу валових інвестицій попереднього року (які можуть бути частково вкладені в оновлення основних виробничих фондів, чи в оновлення, тобто виробничі інновації) зношення основних виробничих фондів попереднього року й накопичення інвестицій:

$$K_t = \eta K_{t-1} + I_{t-1} + N_{t-1}, \qquad (4)$$

де $\eta = (1 - \rho)$, ρ – коефіцієнт зношення (вибуття) основних виробничих фондів, який має постійне значення в розрахунку на рік; $t = 1, 2, \ldots T$. У формі неперервного часу рівняння (4) матиме такий вигляд: $dK/dt = -\eta K + I$, $K(0) = K_0$. Накопичення капіталу також можна описати рівнянням Л. Столерю [4]:

$$dK/dt = s_K Y - pK, \qquad (5)$$

де s_K – норма накопичення капіталу.

З рівняння (5) випливає, що валові інвестиції можуть бути капіталізовані на основі вкладень в інно-

вації, тобто їх поширення і в наступному році мають характер відновлення основних виробничих фондів.

З позиції управління соціально-економічними системами постійне економічне зростання й виробництво валового продукту не є самоціллю соціально-економічної системи, метою функціонування реальної системи є розподіл валового продукту на споживання C_t і накопичення I_t, тому статичний лінійний елемент (3) можна розглядати як керувальний. Процес продукування валового продукту (1) і накопичення основних виробничих фондів (4) утворюють об'єкт управління, у довгостроковій перспективі економічне зростання і дифузія інновацій соціально-економічної системи є функцією виключно від технологічних перетворень і не є функцією від споживання й накопичення. Управлінські впливи на об'єкт управління відповідають критеріям інноваційного розвитку тоді, коли управління зводиться до перерозподілу інвестицій для підтримки технологічного рівня (обраної стратегії поширення інновацій), необхідного для сталого економічного зростання.

Використання апарату неокласичної виробничої функції є дієвим інструментом при моделюванні й дослідженні факторів функціонування соціально-економічних систем різних рівнів. Виробнича функція дає змогу оцінити вплив не тільки окремих факторів функціонування на стан системи, наприклад, як в нашому випадку, поширення інновацій на соціально-економічний розвиток системи, але й сукупний вплив на систему, особливо у вирішенні питання аналізу впровадження інновацій. Відображення функціонування соціально-економічної системи через «призму» неокласичної виробничої функції дає можливість розкрити економічний зміст факторів системи, резервів підвищення економічного зростання, оцінити оптимальне сполучення окремих ресурсів і факторів. З допомогою методу аналізу стратегій поширення інновацій в соціально-економічних системах, розробленого на основі неокласичної виробничої функції, можна провести аналіз продуктивності і інноватівності економічного розвитку соціально-економічної системи, визначити вплив факторів на її розвиток і функціонування та їх ефективне використання, а також здійснити прогнозування подальшого розвитку системи.

Функціонування соціально-економічних систем в заданих межах умов розвитку потребує розроблення законів регулювання їх поведінки і траєкторії руху в часі та заданих координатах простору. Поведінка системи та траєкторія її руху значною мірою визначаються окремими економічними параметрами, управління якими дає змогу вибрати такі поведінку і траєкторію системи, які б забезпечували розвиток системи. Особливу увагу, в наш час, приділяють стратегіям поширення інновацій.

Важливими завданнями дослідження соціально-економічної систем є оцінювання параметрів їх функціонування і розвитку, а також чутливості цих параметрів до змінення різних факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, що формує завдання вибору ефективних законів параметричного регулювання розвитку системи на основі поширення інновацій і розробленні стратегії соціально-економічного розвитку. Параметричне регулювання соціально-економічної системи дає змогу сформулювати таку стратегію соціально-економічного розвитку, при якій буде досягнутий потенціал цієї системи.

Вибір стратегії соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій може бути здійснений тільки на основі комплексного аналізу поведінки системи, оцінюванні процесу поширення інновацій, приживання інновацій, та віддачі ефективності від провадження інновацій. Авторами розроблений метод параметричного регулювання і вибору стратегії соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій. У цілому структура розробленого методу являє собою набір таких послідовних етапів:

1. Ідентифікація моделі, що відображає стан функціонування й розвитку соціально-економічної системи, а також визначення параметрів розвитку системи за вибраною моделлю.

2. Вибір підходу, прийому й алгоритму факторного детермінованого аналізу для розширення ідентифікованої моделі.

3. Параметрична ідентифікація і декомпозиція – вибір параметрів моделі, шляхом регулювання яких можна управляти траєкторією розвитку й поведінкою соціально-економічної системи.

4. Визначення ефективних значень параметрів, при яких досягається потенціал розвитку соціально-економічної системи.

5. Розроблення рекомендацій щодо здійснення ефективної стратегії поширення інновацій й формування механізмів регулювання соціально-економічної системи на базі проведених розрахунків.

Побудова детермінованої факторної системи являє собою деталізацію комплексних факторів. З кожним кроком ступінь деталізації все більше підвищується, комплексні показники стають все менш узагальнювальними, на останньому кроці детерміновану факторну модель за аналітичним змістом зводять до простих елементів (факторів) системи. У деяких випадках для визначення складових інноваційного розвитку системи переходять від одних комплексних факторів системи до інших, таких, що показують ефективність функціонування системи, тобто дають змогу продемонструвати, як кількісний рівень цих факторів впливає на стан інноваційного розвитку і дифузії інновацій в соціально-економічній системі [5; 6].

При побудові детермінованих факторних моделей мають бути реалізовані такі умови:

1. Фактори, що включаються до складу детермінованої факторної моделі, мають бути не абстрактними, а реальними величинами, що вимірюються.

2. Фактори, що додаються до моделі, мають бути в логічному зв'язку між собою й первинними елементами системи, оскільки кінцева детермінована факторна система повинна мати пізнавальну цінність.

3. Для забезпечення інформативності всі фактори, включені до складу детермінованої факторної моделі системи, мають бути виражені кількісно із зазначенням одиниць виміру.

4. Для вивчення впливу кожного фактора детермінованої моделі на стан інноваційного розвитку соціально-економічної системи має бути забезпечена можливість вимірювання впливу кожного окремого інноваційного фактора на результат, а отже, і на інноваційний розвиток системи, тобто має враховуватися співмірність зміни результівного й факторного показників.

Існують такі підходи до моделювання детермінованих факторних систем: мультиплікативний (послідовне розчленування факторної системи на фактори-співмножники); адитивний (розчленування факторної системи на адитивну суму складових елементів – більш прості фактори); кратний (розкладення детермінованої моделі шляхом здовження чисельника, формального розкладення чисельника або знаменника, розширення факторної моделі шляхом множення чисельника й знаменника факторної системи на нові показники детермінованої системи).

На третьому етапі вибирається стратегія розширення детермінованої факторної моделі, яка ґрунтується на одному або кількох, а може, і на комбінації прийомів детермінованого факторного моделювання.

Наступним етапом методу є індуктивний аналіз складових параметрів інноваційного розвитку системи, тобто їх декомпозиція. Декомпозиція формулюється як аналіз впливу абсолютної зміни складової регульованого параметра на результівний показник (рівень валового продукту). Загальна постановка задачі декомпозиції параметрів має такий вигляд: модель $Y_t = A(K_{1t}, K_{2t}, ...K_{pt})^{\alpha}(L_{1t}, L_{2t}, ...L_{qt})^{\beta}$ є детермінованою моделлю, яка характеризує зміну результівного показника залежно від вибраних регульованих факторів $\{K_{pt}\}, \{L_{qt}\}$, які є параметрами зростання соціально-економічної системи. Нехай результівний показник Y_t збільшився на ΔY_t за вибраний період часу в динаміці порівняно з попереднім періодом $t-1$; необхідно визначити, яка частина ΔY_t спричинена зміною аргумента, що досліджується, тобто необхідно розв'язати рівняння:

$$\Delta Y_t = \Delta_{K_1} Y_t + \Delta_{K_2} Y_t + ... + \Delta_{K_p} Y_t + \\ + \Delta_{L_1} Y_t + \Delta_{L_2} Y_t + ... + \Delta_{L_q} Y_t. \quad (6)$$

Декомпозиція дає змогу розкласти детерміновані фактори на складові й виявити серед них ті, що найбільше впливають на результівний показник.

Після декомпозиції проводиться зворотний пошук такої комбінації розкладених детермінованих факторів, при якій можна досягти необхідного потенціалу системи, тобто відбувається процес логічної індукції, рухаючись від окремих факторів інноваційного розвитку до результівного. Під час знаходження параметрів моделі слід ураховувати області допустимих їх значень.

Кількісне визначення параметрів, при яких буде досягнутий потенціал розвитку соціально-економічної системи, здійснюється на основі розробленого алгоритму. Спочатку складається вираз, що містить відомі параметри на момент часу t і невідомий параметр x_t, який згідно з поставленим завданням буде регулюватися. Одержаний вираз дорівнює кількісному значенню потенціалу стійкості $\tilde{Y}_{t+1}$, яке знаходиться на основі запропонованого методу:

$$\tilde{Y}_t = A(K_{1t}, K_{2t}, ...K_{pt})^{\alpha}(L_{1t}, L_{2t}, ...L_{qt})^{\beta}, \quad (7)$$

де $K_1, K_2, ...K_p$ – розширені параметри моделі, що пояснюють фізичний капітал, а p – кількість параметрів, що пояснюють K;

$L_1, L_2, ...L_q$ – розширені параметри моделі, що пояснюють трудові ресурси, а q – кількість параметрів, що пояснюють L.

За рівнянням (7) можна визначити, при яких значеннях невідомого параметра, що регулюється (ступеня поширення інновацій), і відомих існуючих параметрах соціально-економічна система може досягти потенціалу розвитку. Для знаходження невідомого параметра x_t необхідно розв'язати обернену задачу, тобто розв'язати рівняння розширеної детермінованої факторної моделі поліноміального вигляду (2). Якщо рівняння має дійсні корені, то це означає, що невідомий параметр, що регулюється, знайдено. Визначений емпіричний параметр порівнюється з логічними обмеженнями. Якщо значення параметра належить області допустимих значень, то цей параметр вибирають для подальшого розроблення рекомендацій щодо здійснення ефективної економічної політики з управління інноваційним розвитком соціально-економічної системи. В іншому випадку, якщо дійсних коренів не знайдено або параметр не входить до логічних обмежень, то видозмінюють детерміновану факторну модель на основі прийомів розширення або скорочення для пошуку інших регульованих параметрів або переходять до дослідження іншого параметра, якщо такий є в моделі.

Розроблення інструментарію параметричного регулювання і декомпозиції складових інноваційного розвитку соціально-економічних систем дає змогу формувати стратегію їх довгострокового розвитку, яка насамперед спрямована на забезпечення ефективного і безпечного стану. Тому на останньому етапі розробляється стратегія в залежності від результатів, отриманих на попередніх етапах розробленого методу.

Висновки, отримані на основі розробленої моделі, і вибрана стратегія дають змогу сформувати сценарії розвитку соціально-економічної системи шляхом відтворення різних варіантів наборів параметрів на базі розробленої математичної моделі. З набору сценаріїв необхідно вибрати один, такий, що найбільше відповідає еволюційному розвитку системи й забезпечує в довгостроковій перспективі її стійкий стан, а також дає змогу здійснювати ефективну економічну політику.

З допомогою розробленого методу декомпозиції і параметричного регулювання можна визначити вплив окремих факторів на зміну результівного показника інноваційного розвитку системи шляхом поетапної підстановки факторів, що регулюються, а також вплив приросту кожного фактора на стан соціально-економічного розвитку системи.

Враховуючи особливості розробленого модельного ряду, основою якого є неокласична виробнича функція, а також необхідність управління розповсюдженням інновацій в параметрах вартості капіталу, розроблено модель оцінювання економічного ефекту поширення інновацій, що має такий вигляд:

$$E_t = P(A(K + \Delta K)^{\alpha}(L + \Delta L)^{\beta} - AK^{\alpha}L^{\beta}), \quad (8)$$

де ΔK – капітальні (ресурсні) вкладення у фізичний (основний) капітал для забезпечення процесу поширення інновацій, грн;

ΔL – вкладення у розвиток трудового потенціалу на основі інновацій, грн;

P – загальний рівень ефективності системи (ставка капіталізації), %.

Складові рівняння (8) ΔK і ΔL виражають вкладення коштів і ресурсів у два напрями поширення

інновацій в системі для забезпечення її соціально-економічного розвитку й визначаються як різниця між вартістю складової після вкладень, пов'язаних з управлінським рішенням, і вартістю складової до реалізації управлінського рішення.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу розробити підходи до розробки стратегій соціально-економічного розвитку на основі поширення інновацій в соціально-економічних системах. Запропоновано наступні методичні підходи: підхід до моделювання поширення інновацій в соціально-економічних системах, який ґрунтується на економетричному підході і виробничий функції, що дає змогу визначати вплив інвестицій і інноваційного розвитку системи на загальний стан системи; підхід до вибору стратегії поширення інновацій в соціально-економічних системах на основі проведення детермінованого аналізу впливу складових інноваційного розвитку на стан системи; підхід до оцінювання ефективності стратегії, що дозволяє оцінити вплив ступеня поширення інновацій в соціально-економічній системі на її розвиток.

Теоретична і практична значимість дослідження підтверджується доведенням розроблених методичних прийомів до практичних рекомендацій, які можуть бути використані в практичній діяльності для визначення стратегій поширення інновацій в соціально-економічних системах і визначення ефективності цих стратегій.

Список використаних джерел:

1. . Cobb, Ch. W. A theory of production. *American Economic Review*. 1928. Vol. 18. № 1. P. 139–165.

2. Ревенко Д.С. Методологія моделювання діагностики та управління стійкістю соціально-економічних систем: монографія. Харків : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2019. 320 с.

3. Keynes, John M. The General Theory of Employment. *The Quarterly Journal of Economics.* 1937.

4. Столерю Л. Равновесие и экономический рост. Статистика, 1974. 376 с.

5. Ревенко Д.С., Либа В. О. Декомпозиція та параметричне регулювання складових стійкості макроекономічної системи України. *Причорноморські економічні студії*. Одеса, 2018. Вип. 36. С. 162–168.

6. Ревенко Д.С. Еволюція розвитку макроекономічної системи України і діагностика її стійкості. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: економіка і менеджмент* : зб. наук. пр. Одеса, 2018. Вип. 34. С. 108–115.

7. Revenko D.S., Vartanyan V.M., Skachkov O.M. Forecasting and assessing the sustainability of economic development dynamics of Ukraine. *Актуальні проблеми економіки* : зб. наук. пр. Київ, 2012. № 12 (138). С. 239–249.

References:

1. Cobb, Ch. W., Douglas, P. H. (1928) A theory of production. *American Economic Review*, vol. 18, no. 1, pp. 139–165.

2. Revenko, D. (2019) *Metodolohiya modelyuvannya diahnostyky ta upravlinnya stiykistyu sotsial'no-ekonomichnykh system* [Methodology of modeling diagnostics and management of stability of socio-economic systems]. Kharkiv: National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», p. 320.

3. Keynes, John M. (1937) The General Theory of Employment. *The Quarterly Journal of Economics*.

4. Stoléru, L. (1974) *Ravnovesye y ekonomycheskyy rost* [Equilibrium and economic growth]. Statistics, p. 376.

5. Revenko, D.S., Lyba, V.O. (2018) *Dekompozytsiya ta parametrychne rehulyuvannya skladovykh stiykosti makroekonomichnoyi systemy Ukrayiny* [Decomposition and parametric regulation of the stability components of the macroeconomic system of Ukraine]. Odesa: *Black Sea Economic Studies*, vol. 36, pp. 162–168.

6. Revenko, D.S. (2018) *Evolyutsiya rozvytku makroekonomichnoyi systemy Ukrayiny i diahnostyka yiyi stiykosti* [The evolution of the development of the macroeconomic system of Ukraine and diagnostics of its stability]. Odesa: *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: economics and management*, vol. 34, pp. 08–115.

7. Revenko, D.S., Vartanyan, V.M., Skachkov, O.M. (2012) Forecasting and assessing the sustainability of economic development dynamics of Ukraine. Kyiv: *Actual problems of the economy,* no. 12 (138), pp. 239–249.

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Збірник наукових праць

№ 181, 2022

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний редактор: *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор: *Войтюк Ю.Г.*

Підписано до друку 04.11.2022 р.
Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 26,74.
Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 7623 від 22.06.2022 р.