

ISSN 2522-1205 (Print)
ISSN 2522-1213 (Online)

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Збірник наукових праць

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ВИПУСК 69

ЛЬВІВ
ВИДАВНИЦТВО ЛЬВІВСЬКОГО
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
2022

Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2022. – Вип. 69. – 138 с. – (Економічні науки).

Збірник наукових праць

Випуск 69

Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна перейменовано у Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки.

Згідно з наказом МОН України № 1643 (Додаток 4) від 28.12.2019 вісник включено до Переліку наукових фахових видань України категорії “Б”.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 7.06.2016 р. Серія КВ № 22161-12061 ПР. Друкується за ухвалою Вченої ради Львівського торговельно-економічного університету. Протокол № 5 від 17 листопада 2022 року.

Редакційна колегія:

Куцик Петро Олексійович, д.е.н., проф. (головний редактор);
Міценко Наталія Григорівна, д.е.н., проф., (заступник головного редактора);
Перепьолкіна Олена Олександрівна, к.е.н., доц. (відповідальний секретар);
Базиліук Володимир Богданович, д.е.н., проф.;
Васильців Тарас Григорович, д.е.н., проф.;
Воронко Роман Михайлович, д.е.н., проф.;
Ковальчук Світлана Володимирівна, д.е.н., проф.;
Коренюк Петро Іванович, д.е.н., проф.;
Князєва Тетяна В’ячеславівна, д.е.н., доц.;
Копиліук Оксана Іванівна, д.е.н., проф.;
Літвінов Олександр Сергійович, д.е.н., проф.;
Лопашук Інна Афанасіївна, к.е.н., доц.;
Лупак Руслан Любомирович, д.е.н., проф.;
Міценко Наталія Григорівна, д.е.н., проф.;
Міщук Ігор Пилипович, д.е.н., проф.;
Музичка Олександра Миронівна, к.е.н., доц.;
Поліщук Ірина Ігорівна, д.е.н., доц.;
Полякова Юлія Володимирівна, д.е.н., доц.;
Сафонов Юрій Миколайович, д.е.н., проф.;
Свидрук Ірена Ігорівна, д.е.н., проф.;
Трут Ольга Олексіївна, д.е.н., проф.;
Хлуска Йоланта, Dr hab., проф., (Республіка Польща);
Черкасова Світлана Василівна, д.е.н., проф.;
Шавга Лариса Афанасьєвна, д.е.н., проф., (Республіка Молдова);
Шимановська-Діанич Людмила Михайлівна, д.е.н., проф.

Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Семак Б. Б.

Видання індексується у наукометричних базах:

Ulrich’s Periodicals, Index Copernicus, Google Scholar, World Cat

DOI: 10.36477/2522-1205

DOI: 10.36477/2522-1205-2022-69

Електронна версія : <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom>



© Львівський торговельно-економічний університет,
2022

ЗМІСТ

Куцик П. О.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ.....7

Данкевич В. Є., Данкевич Є. М.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ ОРІЄНТИРИ.....15

Міценко Н. Г., Мульська О. П., Зайченко В. В., Лозовий Т. І.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....21

Вергун В. С., Цвек О. В., Воронко Р. М.

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ.....30

Мишук І. П., Трофименко К. В.

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМ У ТОРГІВЛІ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ.....40

Герасименко Т. О., Медвідь Л. Г., Пономаренко М. В.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЙОГО НОВОЇ ПАРАДИГМИ.....48

Куцик В. І., Герасимова А. В.

МОНІТОРИНГ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....53

Марценюк Р. А., Чік М. Ю.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА ПРОБЛЕМНИЙ АСПЕКТ.....59

Головацька С. І.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РОЗРАХУНКІВ ІЗ УЧАСНИКАМИ.....66

Копилюк О. І., Музичка О. М.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....73

Градюк Н. М., Кузьма Х. В.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ЧЕРЕЗ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....80

Васильців Т. Г., Чуй І. Р., Мицак О. В., Кіх О. В.

БОРГОВА СТІЙКІСТЬ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....87

Цебень Р. Л.

СТРУКТУРА ІНТЕГРОВАНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА-ОПЕРАТОРА СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ.....99

Свидрук І. І., Клепанчук О. Ю., Підлипна Р. П.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ЗАСОБАМИ ВІДНОВЛЕННЯ
АГРОПРОМИСЛОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....106

Сапожник Д. І., Шестопал Г. С.

ЯКІСТЬ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ СПОЖИВАЧІВ.....115

Олексин І. І., Демчук С. В., Качур С. М.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ
ТА ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....123

Саврас І. З., Томаневич Л. М.

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АНТИКРИЗОВИХ МЕТОДІВ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ВІЙНИ.....132

CONTENT

<i>Kutsyk P. O.</i>	
PROBLEMATIC ASPECTS AND PRIORITIES OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE.....	7
<i>Dankevych V. Ye, Dankevych.Ye. M.</i>	
STATE POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF ECO-TOURISM IN UKRAINE: CURRENT REALITIES AND EUROPEAN LANDMARKS.....	15
<i>Mitsenko N. G., Mulaska O. P., Zaychenko V. V., Lozovyi T. I.</i>	
STRATEGIC PRIORITIES OF THE STATE POLICY OF IMPLEMENTATION THE POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE.....	21
<i>Vergun V. S., Tsvek O. V.,Voronko R. M.</i>	
METHODS OF COST ACCOUNTING AND CALCULATING PRODUCT COSTS AND DIRECTIONS FOR THEIR IMPROVEMENT.....	30
<i>Mishchuk I. P., Trofymenko K. V.</i>	
ANALYSIS OF DOMESTIC PRACTICE OF CORPORATE SYSTEMS DEVELOPMENT IN TRADE AND DIVERSIFICATION OF THEIR ACTIVITIES.....	40
<i>Gerasymenko T. O., Medvid L. G., Ponomarenko M. V.</i>	
THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF ITS NEW PARADIGM.....	48
<i>Kutsyk V. I., Herasymova A. V.</i>	
MONITORING THE CURRENT STATE OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF UKRAINE.....	53
<i>Martsenyuk R. A., Chik M. Yu.</i>	
INTERNAL CONTROL OF TRANSPORT AND FORWARDING ACTIVITIES: ORGANIZATIONAL AND PROBLEM ASPECTS.....	59
<i>Golovatska S. I.</i>	
TOOLKIT FOR CONTROL PROVIDING OF CORPORATE SETTLEMENTS WITH PARTICIPANTS.....	66
<i>Kopyliuk O. I., Muzychka O. M.,</i>	
SYSTEMATIC APPROACH TO THE REGULATION OF THE SECURITIES MARKET IN UKRAINE.....	73
<i>Hradyuk N. M., Kuzma Kh. V.</i>	
DIRECTIONS FOR IMPROVING LABOR MOTIVATION THROUGH MEETING THE NEEDS OF THE COMPANY'S PERSONNEL.....	80
<i>Vasylytsiv T. H., Chuy I. R., Mytsak O. V., Kikh O. V.</i>	
DEBT SUSTAINABILITY OF EXTERNAL INDEBTEDNESS AS AN INDICATOR OF STATE FINANCIAL SECURITY.....	87
<i>Tseben R. L.</i>	
STRUCTURE OF THE INTEGRATED ACCOUNTING SYSTEM OF THE ELECTRIC ENERGY ENTERPRISE - DISTRIBUTION SYSTEM OPERATOR.....	99

Svydruk I. I., Klepanchuk O. Yu., Pidlypna R. P.

ENSURING FOOD SECURITY BY MEANS OF RECOVERY OF THE AGRICULTURAL
MARKET OF UKRAINE.....106

Sapozhnyk D. I., Shestopal G. S.

QUALITY IN THE SYSTEM OF FORMATION OF THE GLOBAL CONSUMER PROTECTION
SYSTEM.....115

Oleksyn I. I., Demchuk S. V., Kachur S. M.

MODERN APPROACHES, MODELS AND TOOLS FOR THE INTRODUCTION OF INNOVATIONS
AND HIGH TECHNOLOGIES IN THE TRADE OF UKRAINE.....123

Savras I. Z., Tomanevych L. M.

PROBLEMS AND FEATURES OF APPLICATION OF
ANTI-CRISIS METHODS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES DURING THE WAR.....132

УДК 334.012.42:336.2

Куцик П. О.,

kutsykpetro@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5795-9704,

Researcher ID: G-9204-2019,

д.е.н., проф., ректор, професор кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

***Анотація.** У статті виділено економічну та соціальну роль сектора малого і середнього підприємництва в системі національного господарства. Наголошено на важливості його розвитку, що тісно корелюється з підвищенням добробуту та демократизацією суспільства, посиленням стабільності та економічної безпеки країни, покращенням інвестиційної привабливості економіки. Виділено низку наукових напрямів із дослідження проблемних аспектів функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва. Проведено розрахунок базисних показників розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. Наголошено на проблемі зменшення чисельності зайнятих у вітчизняному секторі малого і середнього підприємництва. Ідентифіковано проблему нерационального формування структури суб'єктів малого підприємництва. Доведено високу роль малого і середнього підприємництва в забезпеченні макроекономічної стабільності національного господарства і для цього розраховано частки сектора в загальних обсягах випуску товарів і послуг у ринкових цінах та реалізованої продукції (товарів, послуг), загальній кількості суб'єктів господарювання та зайнятих працівників. Відзначено виражену непропорційність серед суб'єктів малого і середнього підприємництва та фізичних осіб-підприємців за показником частки підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання. Виділено проблемні аспекти фінансово-економічного та інвестиційного розвитку малого і середнього підприємництва. Зокрема, високою зберігається частка збиткових підприємств, погіршується ділова активність, недостатніми є капітальні витрати. Наголошено, що попри низку позитивних тенденцій в напрямі соціально-економічного розвитку (збільшення витрат на персонал, оплату праці, соціальні заходи) низьким залишається розмір середньомісячної заробітної плати, який ледь перевищує законодавчо встановлене мінімальне значення, малими є витрати на соціальні заходи. Сформовано пріоритетні напрями (організаційно-інституційний, фінансово-інвестиційний, економічно-ресурсний, інформаційно-психологічний) та у відповідності до кожного набір інструментів державної політики забезпечення розвитку малого і середнього підприємства.*

Ключові слова: мале і середнє підприємництво, розвиток, діяльність, пріоритети, інструменти.

Kutsyk P. O.,

kutsykpetro@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5795-9704,

Researcher ID: G-9204-2019,

Doctor of Economics, Professor, Rector, Professor Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

PROBLEMATIC ASPECTS AND PRIORITIES OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

***Abstract.** The article highlights the economic and social role of the small and medium-sized business sector in the national economy. The importance of its development is emphasized, which is closely related to the improvement of welfare and democratization of society, strengthening of stability and economic security of the country, improvement of investment attractiveness of the economy. A number of scientific directions on research of problematic aspects of functioning and development of small and medium-sized entrepreneurship have been selected. The basic indicators of small and medium-sized entrepreneurship development in Ukraine were calculated. The problem of decrease of the number of employed in the domestic sector of small and medium-sized enterprises is emphasized. The problem of irrational formation of the structure of small businesses is identified. The high role of small and medium-sized enterprises in ensuring macroeconomic stability of the national economy has been proved and for this purpose the sector's share in the total volume of goods and services output in market prices and sold products (goods, services) as well as the total number of economic entities and employed workers is calculated. The expressed imbalance among small and medium-sized entrepreneurs and individual entrepreneurs according to the index of the share of enterprises in the total number of*

economic entities has been noted. The problematic aspects of financial, economic and investment development of small and medium-sized enterprises have been highlighted. In particular, the share of unprofitable enterprises remains high, business activity is deteriorating, capital expenditures are insufficient. Despite a number of positive trends in the direction of social and economic development (increase in staff costs, labor remuneration, social measures), the average monthly wage, which almost exceeds the legislative minimum, is low, the social measures are low. Priority directions (organizational-institutional, financial-investment, economic-resource, informational-psychological) and in accordance with each set of instruments of the state policy for the development of small and medium-sized entrepreneurship were formed.

Keywords: small and medium-sized entrepreneurship, development, activity, priorities, instruments.

JEL Classification: M21, L51

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-01>

Постановка проблеми. Розвиток малого і середнього підприємництва є основою побудови стабільної та конкурентоспроможної національної економіки, посилення її інвестиційної привабливості та інноваційності, зростання рівня життя населення та вирішення соціально-економічних потреб.

Через сферу малого і середнього підприємництва населення отримує доступ до реалізації ділових інтересів, відкриває простір для вільного вибору шляхів і способів забезпечення власного добробуту, має змогу впливати на соціально-політичні зміни в країні.

Також велике значення має мале і середнє підприємство при стимулюванні розвитку економічної конкуренції, подоланні дефіцитності споживчого ринку, протидії тенденціям розвитку структурного безробіття, вирішенні проблем інертності, консерватизму і слабкої сприйнятливості до технічних та технологічних досягнень.

Для України, економіка якої потребує пришвидшення процесів демонополізації, приватизації та роздержавлення, а також реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, саме мале і середнє підприємство може оперативнo відреагувати на зміни кон'юнктури ринку, надати національній економіці необхідної гнучкості та адаптивності до глобалізаційних змін. Більше того, варто розраховувати й на позитивні соціальні зміни як пом'якшення соціальної напруги, посилення демократизації ринкових відносин, послаблення соціальної диференціації та розширення соціальної бази для впровадження важливих економічних реформ. Відтак для досягнення таких результатів та їх подальшого покращення варто вивчити сьогodнішні проблемні аспекти розвитку малого і середнього підприємництва в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку малого і середнього підприємництва є об'єктом низки наукових досліджень, а в міру інтенсивних глобальних тенденцій та посилення непередбачуваних і часто кризових змін лише зростає актуальність такої тематики.

Зокрема, у наукових працях при дослідженні розвитку малого і середнього підприємництва значна увага приділяється розкриттю

змістовно-типологічних характеристик (В. Міца [1]), механізмів та інструментарію управління (В. Бойко, В. Крупа [2]), засобів функціонування та підвищення конкурентоспроможності (С. Бортнік [3], О. Красота, І. Кір'єв [4], З. Варналій [5]), впливу факторів на стан та тенденції розвитку (І. Сидорук [6], Т. Васильців, Р. Лупак [7]).

Попри це відзначимо зростання інтересу науковців до пошуку перспективних напрямів розвитку та способів їх забезпечення у секторі малого і середнього підприємництва. Рекомендації стосуються впровадження світового досвіду [8], врахування територіальних диспропорцій [9], зміцнення економічної безпеки [10], забезпечення національних інтересів [11].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблемних аспектів та формування пропозицій стосовно ідентифікації пріоритетних напрямів розвитку малого і середнього підприємництва України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із свідчень поступального розвитку економіки є збільшення кількості суб'єктів малого і середнього підприємництва та обсягів їх діяльності, що одночасно передбачає створення нових робочих місць та зниження рівня безробіття, збільшення податкових надходжень та ін. Для України такі процеси відбуваються досить повільно, а в окремих роках спостерігаються протилежні тенденції, коли показники погіршуються і суттєво нижчі за значення попередніх періодів. Так, станом на 2021 р. в Україні здійснювало діяльність 352,7 тис. од. малих та 17,5 тис. од. середніх підприємств (табл. 1). При цьому їх кількість щороку зменшується, зокрема в порівнянні 2021 р. із 2010 р. значення склали 16,7 % для середніх та 1,3 % для малих підприємств. Особливо критичним був період 2015-2016 рр., що об'єктивно пов'язаний із кризовими геополітичними трансформаціями. В умовах сьогodнішньої зовнішньої воєнної агресії такі тенденції лише посилюються і відтак варто очікувати подальшого та більш масштабного скорочення кількості та обсягів діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва.

**Базисні показники розвитку малого і середнього підприємництва в Україні у 2010, 2015-2021 рр.
(складено за [12])**

Показники	Роки								Відносні відхилення, %	
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2010	2021 / 2020
Кількість суб'єктів господарювання, тис. од.										
загалом підприємств, у т. ч.	2183,9	1974,3	1865,5	1805,1	1839,6	1941,6	1973,6	1956,2	89,6	99,1
- середні	21,0	15,2	14,8	14,9	16,1	17,8	17,6	17,5	83,3	99,4
- малі	357,2	327,8	291,2	322,9	339,3	362,3	355,7	352,7	98,7	99,2
- фізичні особи-підприємці	1804,8	1630,6	1558,9	1466,5	1483,7	1561,0	1599,8	1585,4	87,8	99,1
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, од.										
загалом підприємств, у т. ч.	477	462	437	425	435	462	473	473	99,2	100,0
- середні	5	4	4	4	4	5	5	5	100,0	100,0
- малі	78	77	68	76	80	86	85	85	109,0	100,0
- фізичні особи-підприємці	394	381	365	345	351	371	383	383	97,2	100,0
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд грн										
загалом підприємств, у т. ч.	3596,6	5556,5	6726,7	8312,2	9966,8	10524,1	11062,2	14989,8	4,2 р.	135,5
- середні	1396,3	2168,7	2668,6	3296,4	3924,0	4168,4	4359,3	5900,0	4,2 р.	135,3
- малі	568,3	937,1	1177,4	1482,0	1766,1	1839,8	2064,1	2576,3	4,5 р.	124,8
- фізичні особи-підприємці	230,4	397,4	489,2	604,3	760,7	884,3	1012,4	1373,0	6,0 р.	135,6
Кількість зайнятих працівників, млн осіб										
загалом підприємств, у т. ч.	10,77	8,18	8,11	8,14	8,53	9,01	8,93	8,94	83,0	100,1
- середні	3,39	2,60	2,62	2,59	2,74	3,05	3,09	2,97	87,6	96,1
- малі	2,16	1,58	1,59	1,66	1,64	1,75	1,70	1,78	82,4	104,7
- фізичні особи-підприємці	2,81	2,29	2,31	2,33	2,57	2,61	2,57	2,54	90,4	98,8

Загалом базисні показники розвитку малого і середнього підприємництва останніх років в Україні не можуть вважатися високими, адже в розрахунку на 1 тис. осіб населення припадає 8,5 од. малих підприємств та 38,3 фізичних осіб-підприємців, а середніх підприємств – менше однієї одиниці, що значно менше у порівнянні не лише з високорозвиненими країнами, а й з країнами із середнім рівнем економічного розвитку.

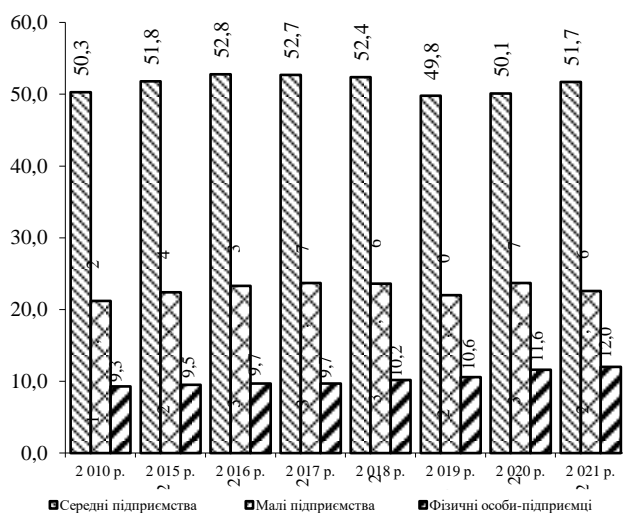
Також відзначимо й нераціональну структуру суб'єктів малого підприємництва. Йдеться про співвідношення фізичних та юридичних осіб, адже для стабільного функціонування сектора важливо, щоб основна частина його суб'єктів була юридичними особами. Так, в Україні на одне мале підприємство – юридичну особу припадає близько 4,5 фізичних осіб-підприємців.

Відзначимо й проблему зменшення чисельності зайнятих у секторі малого і середнього підприємництва України. Якщо у 2010 р. в секторі працювало 3,39 та 2,16 млн осіб відповідно, то в 2021 р. цей показник зменшився до 2,97 та 1,78 млн осіб. Загалом рівень зниження перевищив 12,0 % у секторі середнього та 17,0 % – малого підприємництва. Така ж тенденція характерна й для фізичних осіб-підприємців – 9,6 %, або 0,27 млн осіб. Все це

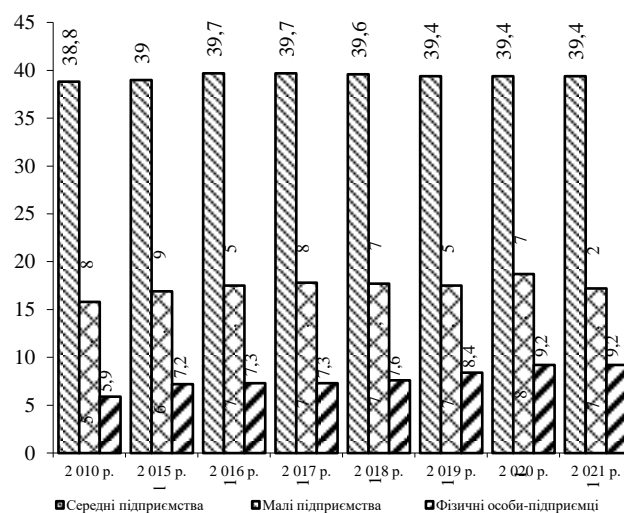
дозволяє стверджувати про послаблення соціальної ролі сектора, а відтак й участі в процесах демократизації суспільства, підвищення рівня якості життя та доходів населення, посилення рівня соціальної відповідальності бізнесу та ін.

Сформувалися позитивні тенденції у збільшенні обсягів реалізованої продукції підприємствами, зокрема упродовж 2010-2021 рр. показник середніх підприємств зріс на 4,2 рази, малих – 4,5 рази, а фізичних осіб-підприємців – 6,0 разів. Втім, масштаби діяльності як фізичних осіб-підприємців, так і малих підприємств є значно меншими в порівнянні з середніми підприємствами (різниця складає 4,3 та 2,3 рази відповідно).

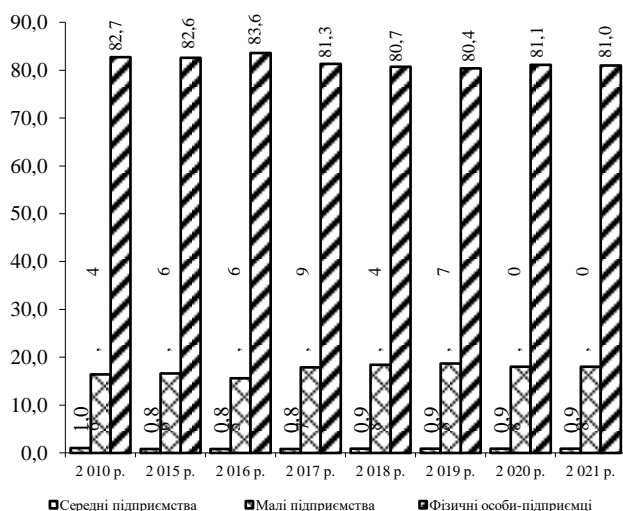
Варто зауважити важливе макроекономічне значення малого і середнього підприємництва в національному господарстві нашої країни. Про це свідчать дані рис. 1, зокрема упродовж 2010-2021 рр. у загальному обсязі випуску товарів і послуг країни у ринкових цінах частка середніх підприємств стабільно перевищувала 50,0 %, малих – 21,0 %, фізичних осіб-підприємців – 9,0 %. Водночас меншою є роль сектора в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) національної економіки – 38,0 %, 15,0 % та 5,0 % відповідно.



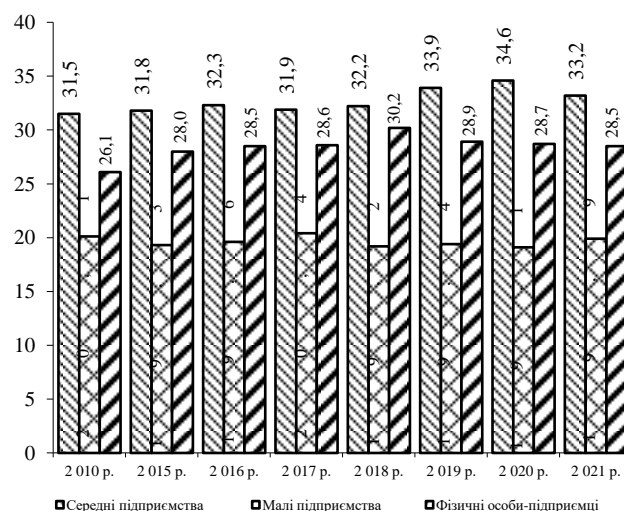
(а) частки суб'єктів малого і середнього підприємництва у загальному обсязі випуску товарів і послуг у ринкових цінах, %



(б) частки суб'єктів малого і середнього підприємництва у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг), %



(в) частки суб'єктів малого і середнього підприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання, %



(г) частки суб'єктів малого і середнього підприємництва у загальній кількості зайнятих працівників, %

Рис. 1. Показники макроекономічного розвитку малого і середнього підприємництва в Україні у 2010, 2015-2021 рр. (складено за [12])

Ще вищою є частка суб'єктів малого підприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання. Упродовж 2010-2021 рр. показник стабільно перевищував 80,0 %. Тут варто відзначити виражену непропорційність відповідного показника серед суб'єктів малого і середнього підприємництва та фізичних осіб-підприємців (у 2021 р. значення склали 81,0 %, 18,0 % та 0,9 %) і це необхідно врахувати при удосконаленні державної регуляторної політики розвитку сектора.

Попри значний вплив на економіку та суспільство загалом фінансово-економічні результати вітчизняних малих і середніх підприємств залишаються незадовільними (табл. 2). Так, високою

зберігається частка збиткових підприємств, яка у 2021 р. у секторі малого підприємництва перевищила 27,0 %, а середнього – 21,0 %.

Також й інші показники потребують покращення. Хоча показники рентабельності суб'єктів малого і середнього підприємництва є достатньо високими, але їхні значення є дещо менші за загальнодержавні. Зокрема, у 2021 р. рентабельність операційної та усієї діяльності середніх підприємств є нижчою за загальнодержавне значення на 5,0 % та 2,8 % відповідно.

Показники фінансово-економічного та інвестиційного розвитку малого і середнього підприємництва в Україні у 2010, 2015-2021 рр. (складено за [12])

Показники		Роки								Абсолютні (±), відносні (%) відхилення	
		2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2010	2021 / 2020
Частка прибуткових підприємств, %	загалом	57,3	73,3	73,0	72,4	73,9	73,6	71,0	72,9	15,6	1,9
	середні	61,6	70,6	75,5	76,1	77,7	77,6	76,2	78,9	17,3	2,7
	малі	57,0	73,5	72,8	72,3	73,7	73,3	70,7	72,5	15,5	1,8
Рентабельність операційної діяльності, %	загалом	4,0	1,0	7,4	8,8	8,1	10,2	6,2	12,6	8,6	6,4
	середні	5,0	0,0	6,9	7,3	7,0	10,0	5,4	7,6	2,6	2,2
	малі	1,8	-4,2	5,2	6,5	8,3	10,7	3,9	15,0	13,2	11,1
Рентабельність усієї діяльності, %	загалом	0,5	-7,3	0,6	3,0	4,5	7,6	0,9	10,1	9,6	9,2
	середні	2,3	-5,0	0,7	3,1	4,6	8,6	2,1	7,3	5,0	5,2
	малі	-5,7	-13,6	-3,6	-2,0	2,7	7,0	-1,8	11,1	16,8	12,9
Коефіцієнт оборотності активів	загалом	1,5	1,5	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	-0,6	-0,1
	середні	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	-0,2	-0,2
	малі	2,0	2,3	2,6	1,8	1,8	1,8	1,8	1,5	-0,5	-0,3
Капітальні інвестиції на одне підприємство, тис. грн	загалом	345,2	621,6	709,7	818,9	1008,1	1325,5	1066,0	1446,3	4,2 р.	135,7
	середні	2403,5	5156,9	7621,1	9330,4	10579,3	11271,4	9299,6	11299,6	4,7 р.	121,5
	малі	59,3	109,5	205,9	249,3	247,4	233,0	125,6	213,9	3,6 р.	170,3

Відзначимо й погіршення ділової активності сектора, зокрема упродовж 2010-2021 рр. відбулося зниження коефіцієнта оборотності активів, а в середніх підприємств значення показника за більшістю років взагалі було нижче рекомендованого нормативу.

Низькою зберігається інвестиційна активність суб'єктів малого бізнесу. Так, у 2021 р. в середньому одне мале підприємство України витратило 213,9 тис. грн на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів, що складає менше 14,0 % від щорічного обсягу реалізованої продукції.

Відомо, що на мале і середнє підприємство покладено низку важливих соціально-економічних завдань і насамперед це підвищення рівня зайнятості, якості життя та доходів населення. В контексті цього відзначимо позитивну динаміку зростання витрат підприємств на персонал, оплату праці, соціальні заходи (табл. 3).

Відзначимо низькі розміри середньомісячної заробітної плати на вітчизняних малих підприємствах, що ледь перевищує законодавчо встановлене мінімальне значення (у 2021 р. на 981 грн, або 16,4 %). Крім того, малими є й витрати на соціальні заходи, які в середньому за місяць становлять менше 9,0 тис. грн.

Аналіз стану та тенденцій функціонування малого і середнього підприємництва дозволяє виділити стратегічні пріоритети їхнього розвитку, які пропонується розділити на організаційно-інститу-

ційний, фінансово-інвестиційний, економічно-ресурсний, інформаційно-психологічний (рис. 2).

Так, у контексті організаційно-інституційного розвитку малого і середнього підприємництва важливо органам влади удосконалити інституційно-правові положення регулювання, покращити нормативно-методичне забезпечення підприємницької діяльності, удосконалити державну інституційну систему регулювання та стимулювати розвиток недержавної інфраструктури підтримки.

Все більшого значення набуває техніко-технологічний розвиток і для цього необхідне достатнє фінансово-інвестиційне забезпечення, але в міру його слабкості та обмеженості в секторі малого і середнього підприємництва важливою є державна підтримка. Так, від органів державного управління вимагається стимулювати розвиток фінансово-кредитної інфраструктури, спростити митно-тарифне та податкове регулювання, впроваджувати та розвивати альтернативні форми фінансування інвестиційних проектів, стимулювати підприємницьку інноваційно-технологічну активність суб'єктів малого і середнього бізнесу.

Обмежене ресурсне забезпечення сектора малого і середнього підприємництва вимагає реалізовувати й інші заходи державної регуляторної підтримки, що стосуватимуться розбудови ринкової інфраструктури та транскордонного співробітництва, формування та розвитку інтегрованих виробничо-господарських структур, розвитку міжгалузевої кооперації та міжрегіональної соціально-економічної інтеграції.

Показники соціально-економічного розвитку малого і середнього підприємництва в Україні у 2010, 2015-2021 рр. (складено за [12])

Показники		Роки								Відносні відхилення, %	
		2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2010	2021 / 2020
Кількість найманих працівників у розрахунку на одне підприємство, осіб	загалом	4	3	3	4	4	4	4	4	100,0	100,0
	середні	162	171	177	173	171	172	175	169	104,3	96,6
	малі	6	4	5	5	5	4	5	5	83,3	100,0
Витрати на персонал у розрахунку на одне підприємство, тис. грн	загалом	120,8	198,8	233,1	315,7	395,3	464,2	501,9	598,8	5,0 р.	119,3
	середні	5110,1	11014,8	12933,4	17118,2	20055,3	23155,5	26292,3	31543,5	6,2 р.	120,0
	малі	103,7	193,0	241,1	313,8	367,2	409,6	471,5	527,2	5,1 р.	111,8
Витрати на оплату праці в розрахунку на одне підприємство, тис. грн	загалом	511,7	861,3	1177,8	1397,7	1690,6	1962,7	2193,4	2603,7	5,1 р.	118,7
	середні	3782,0	8346,0	10749,4	14232,4	16649,6	19208,5	21798,9	26167,5	6,9 р.	120,0
	малі	77,8	143,3	197,8	257,3	297,7	335,2	385,5	421,6	5,4 р.	109,4
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн	загалом	2030	4185	5183	6778	8413	9715	10733	12589	6,2 р.	117,3
	середні	1949	4059	5070	6832	8118	9308	10353	12860	6,6 р.	124,2
	малі	1070	2484	3015	4173	5131	5794	6710	6981	6,5 р.	104,0
Витрати на соціальні заходи в розрахунку на одне підприємство, грн	загалом	184,7	281,7	302,4	354,7	397,7	405,3	456,5	550,8	3,0 р.	120,7
	середні	1328,1	2668,8	2174,1	2885,8	3405,8	3947,0	4493,4	5376,0	4,0 р.	119,6
	малі	25,9	49,6	43,3	56,6	69,5	74,4	86,0	105,6	4,1 р.	122,8
Продуктивність праці одного працівника, тис. грн	загалом	334	679	830	1021	1168	1167	1239	1677	5,0 р.	135,4
	середні	412	833	1017	12171	1430	1366	1412	1988	4,8 р.	140,8
	малі	263	594	740	893	1076	1053	1212	1451	5,5 р.	119,7

Сучасні тенденції цифровізації та діджиталізації супроводжують активні зміни в розвитку інформаційно-комунікаційних відносин і не виняток сектор малого і середнього підприємництва. Варто відмітити пріоритетне значення поліпшення параметрів інформаційно-економічних відносин, розвитку інформаційно-аналітичної та комунікаційної інфраструктури, розроблення та реалізації маркетингових програм підтримки малого і середнього бізнесу.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Як і в будь-якому секторі економіки в умовах сьогоденної зовнішньої воєнної та гібридної агресії, основним завданням суб'єктів господарської діяльності є забезпечення функціонування, збереження ринкової частки, продовження реалізації стратегічних проектів. Не виняток і сектор малого і середнього підприємництва.

За таких обставин пріоритетне значення слід віднести ресурсному забезпеченню і тут вирішальну роль відіграє держава, зокрема надаючи різносторонню підтримку. Йдеться про реалізацію

державних програм підтримки інвестиційної та техніко-технологічної діяльності, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, реалізації проектів суспільної значущості. Поряд з тим посилюється важливість формування інтеграційних, коопераційних та кластерних відносин у секторі малого і середнього підприємництва. Не менше значення мають й процеси інфраструктурного забезпечення, організаційно-інституційної підтримки, інформаційно-психологічного сприяння та інше.

Подальші дослідження варто пов'язати з вирішенням завдань стосовно визначення переліку прогресивних інструментів та засобів державного регулювання, які дозволять суб'єктам малого і середнього підприємництва в умовах війни та гіпервисокої соціально-економічної нестабільності підтримувати достатній рівень функціонування та знаходити ресурси для подолання викликів і загроз економічного розвитку.

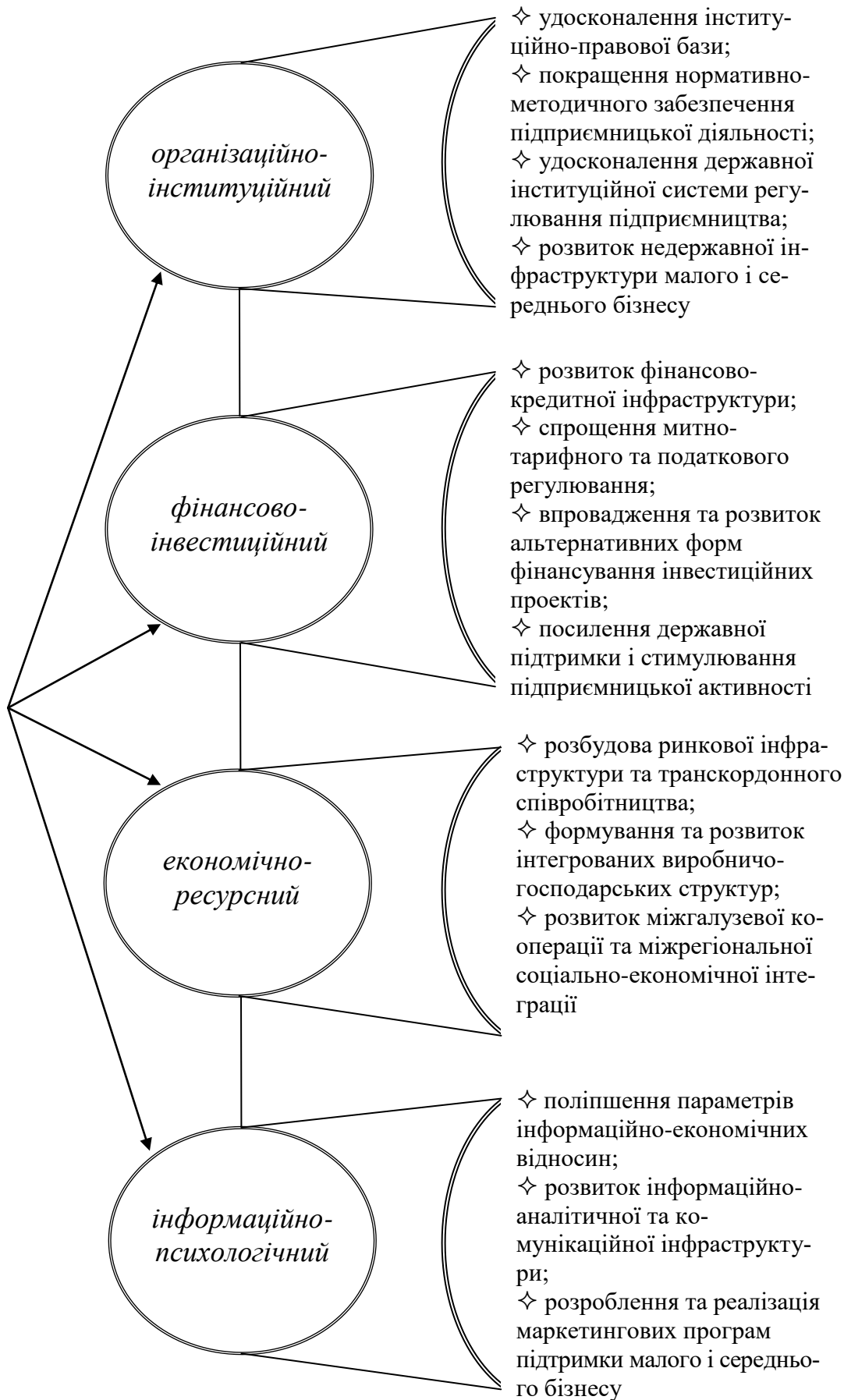


Рис. 2. Пріоритети та інструменти державної політики забезпечення розвитку малого і середнього підприємництва

ЛІТЕРАТУРА

REFERENCES

1. Міца В. Малий бізнес як суб'єкт економічної системи регіону. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 20. Ч. 2. С. 123–126.
2. Бойко В. В., Крупа В. Р. Механізми та інструменти управління розвитком суб'єктів малого підприємництва АПК. Агросвіт. 2019. № 20. С. 3–10.
3. Бортнік С. Функціонування малого і середнього підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Економіка та суспільство. 2022. № 36. URL : <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1169>.
4. 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.
5. Варналій З. С. Особливості підтримки конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва. Національна безпека і оборона. 2016. № 1–2. С. 50–59.
6. Сидорук І. С. Аналіз стану та проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. Підприємництво та інновації. 2021. № 18. С. 67–72.
7. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л. Проблеми розвитку малого підприємництва та їх вплив на міграційну активність населення гірських районів Карпатського регіону України. Регіональна економіка. 2019. № 3 (93). С. 49–59.
8. Красноносова О. М., Пономаренко Є. В., Харченко Р. В. Теорія та практика вибору перспективних напрямів розвитку малого бізнесу в Україні та світі. Бізнес інформ. 2021. № 11. С. 281–286.
9. Варналій З. С., Лупак Р. Л., Рудик С. А. Засоби стимулювання розвитку малого підприємництва на сільських територіях в системі державної політики подолання диспропорцій економічної безпеки України. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2017. Вип. 53. С. 5–9.
10. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Підприємництво і торгівля. 2021. Вип. 28. С. 49–55.
11. Мірошник Р. О., Прокоп'єва У. О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми та перспективи. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління”. 2020. Т. 4. № 1. С. 63–71.
12. Державна служба статистики України. Показники діяльності суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. URL : <https://www.ukrstat.gov.ua>.

1. Mitsa V. (2018), Malyy biznes yak sub'iekt ekonomichnoi systemy rehionu, Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu, Vyp. 20, Ch. 2, s. 123–126.
2. Bojko, V. V. and Krupa, V. R. (2019), Mekhanizmy ta instrumenty upravlinnia rozvytkom sub'iektiv maloho pidpriemnytstva APK, Ahrosvit, № 20, s. 3–10.
3. Bortnik S. (2022), Funktsionuvannia maloho i seredn'oho pidpriemnytstva v Ukraini: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku, Ekonomika ta suspil'stvo, № 36, available at: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1169>.
4. Krasota, O. V. and Kir'iev, I. S. (2021), Osoblyvosti rozvytku maloho pidpriemnytstva v umovakh porushennia makroekonomichnoi stabil'nosti, Efektyvna ekonomika, № 2, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/100.pdf.
5. Varnalij, Z. S. (2016), Osoblyvosti pidtrymky konkurentospromozhnosti maloho ta seredn'oho pidpriemnytstva, Natsional'na bezpeka i oborona, № 1–2, s. 50–59.
6. Sydoruk, I. S. (2021), Analiz stanu ta problemy rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini, Pidpriemnytstvo ta innovatsii, № 18, s. 67–72.
7. Vasyl'tsiv, T. H. and Lupak, R. L. (2019), Problemy rozvytku maloho pidpriemnytstva ta ikh vplyv na mihratsijnu aktyvnist' naseleння hirs'kykh rajoniv Karpats'koho rehionu Ukrainy, Rehional'na ekonomika, № 3 (93), s. 49–59.
8. Krasnonosova, O. M. Ponomarenko, Ye. V. and Kharchenko, R. V. (2021), Teoriia ta praktyka vyboru perspektyvnykh napriamiv rozvytku maloho biznesu v Ukraini ta sviti, Biznes inform, № 11, s. 281–286.
9. Varnalij, Z. S. Lupak, R. L. and Rudyk, S. A. (2017), Zasoby stymuliuвання rozvytku maloho pidpriemnytstva na sil's'kykh terytoriiakh v systemi derzhavnoi polityky podolannia dysproportsij ekonomichnoi bezpeky Ukrainy, Visnyk L'vivs'koho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky., vyp. 53, s. 5–9.
10. Vasyl'tsiv, T. H. Lupak, R. L. Rudkovskij, O. V. and Berezivskij, Ya. P. (2021), Problemni aspekty, priorytety ta zasoby zmitsnennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky sub'iektiv maloho pidpriemnytstva v Ukraini, Pidpriemnytstvo i torhivlia, vyp. 28, s. 49–55.
11. Miroshnyk, R. O. and Prokop'ieva, U. O. (2020), Rozvytok maloho i seredn'oho biznesu v Ukraini: problemy ta perspektyvy, Visnyk Natsional'noho universytetu “L'vivs'ka politekhnikha”. Serii “Problemy ekonomiky ta upravlinnia”, T. 4. № 1, s. 63–71.
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Pokaznyky diial'nosti sub'iektiv velykoho, seredn'oho, maloho ta mikropidpriemnytstva, available at : <https://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 12 жовтня 2022 року

УДК 338.48 (477.52)

Данкевич В. Є.,

dankevych2017@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0522-2927,

Researcher ID: E-3739-2017,

д.е.н., проф., декан факультету права, публічного управління та національної безпеки, Поліський національний університет, м. Житомир

Данкевич Є. М.,

dankevych2020@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8337-5956,

Researcher ID: V-9126-2017,

д.е.н., проф., професор кафедри економічної теорії, інтелектуальної власності та публічного управління, Поліський національний університет, м. Житомир

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ ОРІЄНТИРИ

***Анотація.** У статті обґрунтовано, що у сучасних умовах глобального розвитку суспільства та надмірного антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище актуальності набуває розвиток екологічного туризму. За останні кілька років і в Україні виникла низка туристичних тенденцій, таких як екотуризм, кінцевою метою якого є збереження та відтворення навколишнього середовища. Опрацювання вітчизняних та зарубіжних літературних джерел дозволило визначити екологічний туризм як будь-яку форму туризму, що застосовує методи екологічного управління та орієнтована на збереження природи. Екологічний туризм є своєрідною альтернативою традиційному комерційному масовому туризму та сприяє соціально-економічному розвитку сільських територій. Водночас виокремлено приклади ризиків від туристичної діяльності для навколишнього природного середовища. Доведено, що екологічний туризм набув широкої популярності у країнах Європейського Союзу та поступово починає розвиватися в Україні. Виокремлено приклади державної політики розвитку екологічного туризму, які необхідно використовувати в Україні. Європейський досвід засвідчує, що екотуризм сприяє: збереженню біорізноманіття; підтримує добробут місцевого населення; передбачає відповідальні дії з боку туриста та індустрії туризму; сприяє розвитку малого та середнього туристичного бізнесу; вимагає мінімального споживання природних ресурсів; наголошує на місцевій участі. Доведено, що врахування європейського досвіду державної політики розвитку екологічного туризму як в екологічному, так і в економічному аспекті надасть можливість забезпечити збалансований розвиток туризму в Україні та охорону навколишнього природного середовища від надмірного антропогенного навантаження.*

Ключові слова: екологічний туризм, сільські території, державна політика, європейський досвід, збалансоване природокористування.

Dankevych V. Ye,

dankevych2017@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0522-2927

Researcher ID: E-3739-2017,

Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of Law, Public Administration and National Security, Polissia National University, Zhytomyr

Dankevych.Ye. M.,

dankevych2020@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8337-5956,

Researcher ID: V-9126-2017,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economic Theory, Intellectual Property and Public Administration, Polissia National University, Zhytomyr

STATE POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF ECO-TOURISM IN UKRAINE: CURRENT REALITIES AND EUROPEAN LANDMARKS

Abstract. The article substantiates that in the modern conditions of global development of society and excessive anthropogenic load on the surrounding natural environment, the development of ecological tourism becomes relevant. Over the past few years, a number of tourism trends have emerged in Ukraine, such as ecotourism, the ultimate goal of which is to preserve and reproduce the environment. The study of domestic and foreign literary sources made it possible to define ecological tourism as any form of tourism that uses ecological management methods and is oriented towards nature conservation. Ecological tourism is a unique alternative to traditional commercial mass tourism and contributes to the socio-economic development of rural areas. At the same time, examples of risks from tourist activities for the natural environment are singled out. It has been proven that ecological tourism has gained wide popularity in the countries of the European Union and is gradually starting to develop in Ukraine. Examples of the state policy for the development of ecological tourism, which must be used in Ukraine, are highlighted. European experience proves that ecotourism contributes to: preservation of biodiversity; supports the welfare of the local population; involves responsible actions on the part of the tourist and the tourism industry; promotes the development of small and medium-sized tourist businesses; requires minimal consumption of natural resources; emphasizes local participation. It has been proven that taking into account the European experience of the state policy of the development of ecological tourism in both the ecological and economic aspects will provide an opportunity to ensure the balanced development of tourism in Ukraine and the protection of the natural environment from excessive anthropogenic load.

Key words: ecological tourism, rural areas, state policy, European experience, balanced nature management.

JEL Classification: Q01

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-02>

Постановка проблеми. Враховуючи євроінтеграційний розвиток країни, все більш актуальним в Україні стає використання європейських практик збалансованого природокористування. Ці тенденції характерні для усіх сфер економіки. Дані тенденції через відповідні державні програми проявляються і у сфері туризму, популярним видом серед якого став екотуризм. Свій початок екологічний туризм взяв у 70-х роках в США, а також охопив багато розвинених європейських країн, таких як Швейцарія, Данія, Німеччина та ряд інших провідних держав [14]. За останні кілька років і в Україні виникла низка туристичних тенденцій, таких як екотуризм, кінцевою метою якого є збереження та відтворення навколишнього середовища.

Екотуризм заохочує певні практики та цінності для стимулювання екологічно відповідальних подорожей, тобто подорожей, що поважають як природне оточення, місця призначення, так і місцеву громаду з її традиціями. Аналіз наявних досліджень та сучасних практик дозволяє виокремити певні особливості та специфіку екологічного туризму, а саме: догляд та збереження екосистеми, флори та фауни місця призначення; екологічну свідомість та освіту; повагу до місцевих громад та їхніх традицій; підтримку місцевого бізнесу [4,6,7].

Слід зазначити, що екотуризм пропонує значні переваги, які підвищують індивідуальну та колективну якість життя на сільських територіях, дозволяють розвивати відповідне інфраструктурне забезпечення, наповнювати місцеві бюджети [12-13]. Це також приносить користь здоров'ю, оскільки сприяє споживанню органічних продуктів, заняттю спортом на природі. Екологічний туризм навчає етичним цінностям, які сприяють добробуту місце-

вих жителів та їхнім традиціям, вчить піклуватися про природу та культуру регіону та зберігати місцеві ресурси. Водночас для подальшого розвитку екологічного туризму в Україні необхідно вкладати кошти в інфраструктуру, формувати відповідне інституційне забезпечення та використовувати наявний досвід інших країн, які мають значні напрацювання у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку туризму на сільських територіях досліджувалися багатьма вченими [9-11]. У роботах вітчизняних та іноземних науковців робляться акценти на системному економічному та соціальному ефектах від розвитку туристичної галузі. Також наразі розроблені відповідні нормативні документи, які регулюють розвиток сільських територій та туристичної галузі: Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [1]; Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" [2]. Науковці звертають увагу на економічні вигоди розвитку туризму для місцевих громад: Агафонова Л. Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання [3]; Виноградська А. Стратегія готельного бізнесу в Україні [5]; Мацола В. І. Рекреаційно-туристичний комплекс України [8].

Однак повинен пройти певний час, а також потрібно сформувати значну кількість туристичних локацій із відповідним інфраструктурним забезпеченням для широкого розвитку туристичної сфери, особливо екологічного туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екотуризм – це сталий туризм, який має позитивний вплив на стійкість навколишнього середовища

та добробут громади, оскільки він має багато значних переваг порівняно з іншими секторами. Щоб зберегти природні ресурси, необхідно розвивати екологічний туризм. У країнах ЄС паралельно з концепцією сталого розвитку сільських територій розвивається концепція розвитку екологічного туризму. Характеристики самого екотуризму зазвичай складаються з природи, освіти та стійкості [14]. Екотуризм – це поєднання інтересу до навколишнього середовища, соціального та економічного розвитку територій та громад.

Враховуючи, що в умовах децентралізації в Україні громади отримали додаткові ресурси та відповідні повноваження щодо їх використання, питання розвитку екологічного туризму набуває все більшої актуальності. Водночас необхідні певні підготовчі дії для його широкого запровадження. Екотуризм має бути професійно оформлений і розвиватися через освіту, щоб він міг бути стійким. Крім уваги до збереження природного середовища, екотуризм, безумовно, повинен приділяти увагу соціальним і культурним аспектам. При цьому природне середовище все ще є головною причиною для розвитку екотуризму та дуже впливає на залучення туристів.

Спочатку екотуризм асоціювався насамперед із екологічними аспектами, однак сьогодні він охоплює всі аспекти стійкого розвитку, що базуються на таких принципах:

1. *Охорона навколишнього середовища.* Звести до мінімуму забруднення повітря, води, ґрунту, а також кількість відходів, які є наслідком діяльності стандартних туристичних організацій.

2. *Соціальний розвиток.* Підтримка та покращення якості життя в місцевих спільнотах, виховання поваги до різних традицій, підтримка культурної спадщини.

3. *Економічне процвітання.* Забезпечення конкурентоспроможності місцевих компаній у туристичній сфері. Інтеграція економіки та екології у процеси зберігання природних територій, які в майбутньому сприятимуть збільшенню доходів від екотуризму.

4. *Мінімізація впливу на клімат.* В останні роки кліматичний аспект став надважливим. Тому необхідно мінімізувати вплив туризму на клімат і максимально адаптувати його до кліматичних змін [9].

Принципи екотуризму в основному зосереджуються на продуктах, ринках і підходах до розвитку громади, а також звертають увагу на об'єкти туризму, що будуть розвиватися та використовуватися як головна причина. Завдяки екологічним принципам це сприятиме підвищенню обізнаності та вигодам для громади, щоб ця екологічна діяльність стала турботою про навколишнє середовище та його природні ресурси.

Розвиток екотуризму враховує екологічні елементи та проводить відбір територій, що будуть використовуватися як об'єкти туризму. Екотуризм як один із видів альтернативного туризму з використанням природних ресурсів також може розширити можливості громад, створювати додаткові робочі місця та залучати інвестиції на сільські

території. Екотуризм також розвивається через культурну туристичну діяльність, коли він узгоджується з розвитком сільських територій, базується на унікальності та стані існуючих територій шляхом розширення можливостей громад для соціального розвитку та покращення соціального статусу в суспільстві.

На даний момент розвиток екотуризму залежить від наявності унікальних природних ресурсів. Після цього природне середовище необхідно підтримувати, інвестувати кошти, щоб створювати нові робочі місця, розвивати підприємництво на сільських територіях. Європейський досвід розвитку екологічного туризму показує, що екологічний туризм є надзвичайно складною діяльністю і, отже, вимагає інструментів, які допомагають у прийнятті ефективних рішень, щоб узгодити конкуруючі економічні, соціальні та екологічні вимоги сталого розвитку. Водночас є і потенційні ризики від туристичної діяльності, які необхідно враховувати (табл. 1).

Екотуризм має розвиватися на основі спільної вигоди, щоб він міг досягти екологічної, соціальної та економічної стійкості. Природні умови навколишнього середовища, які потрібно перетворити на територію екотуризму, повинні бути адаптовані до екотуристичних заходів, які розвиваються, щоб ці природні пам'ятки стали привабливими. Водночас пропускна здатність навколишнього середовища є аспектом, який необхідно враховувати при розвитку екотуризму, яким можна керувати. Важливо враховувати екологічну здатність певного природного середовища.

Сьогодні у різних регіонах України можна знайти екологічні комплекси з автентичною атмосферою українських сіл і великим вибором розваг (катання на конях, ремісничі майстер-класи, екскурсійні прогулянки), а саме: “Зелені хутори Таврії”, комплекс “Фрумушика-Нова” в Одеській області, етнографічний комплекс “Українське село” у Київській області, Етнопоселення “Старий Хутір” і “Хутір Гоголя” у Полтавській області, комплекс “Дикий хутір” у Черкаській області – підібрати варіант можна під будь-які запити та можливості [7].

Слід відзначити, що екотуризм як дуже специфічна форма є частиною широкого поняття природного туризму, або можна сказати, що екотуризм описує діяльність у сфері туризму, базовану на природі. Найбільш очевидною характеристикою екотуризму є те, що він орієнтується на природні особливості певного регіону (табл. 2).

Європейський досвід розвитку екотуризму дозволяє стверджувати, що екотуризм також можна розвивати через креативну економіку, покладаючись на передовий досвід і покращуючи якість людських ресурсів. Інша стратегія, яку можна застосувати для підтримки екологічної стійкості в районах екотуризму, полягає в зонуванні або картографуванні за допомогою ГІС, щоб не порушувати баланс екологічних функцій [14]. При цьому участь громади необхідна для досягнення

відносин між природною стійкістю та економічними вигодами.

Державна політика світових країн у сфері екотуризму істотно відрізняється. Яскравим прикладом стануть Канада, Бразилія і Фінляндія, в державних органах яких створено окремі департаменти або консультативні ради з екотуризму при

відповідних міністерствах. Уряди таких країн, як Коста-Ріка, Намібія та Австралія, включили розвиток екотуризму до пріоритетних напрямів розвитку своїх країн. У Німеччині та Туреччині з державних бюджетів виділяються значні кошти на розвиток цієї галузі [6].

Таблиця 1

Приклади ризиків від туристичної діяльності для навколишнього природного середовища

Елемент природного середовища	Приклади ризиків від туристичної діяльності
Екосистеми	Будівництво місць розміщення, центрів для відвідувачів, інфраструктури та інші послуги мають прямий вплив на навколишнє середовище, починаючи від видалення рослинності, впливу на дренаж тощо. Усі види туристичної діяльності можуть суттєво змінити середовище проживання диких тварин (маршрути подорожей, мисливські угіддя, місця розведення тощо).
Ґрунти	На певних добре використовуваних ділянках може спостерігатися ущільнення ґрунту. Також відбувається ерозія ґрунту.
Рослинність	Транспортування може мати прямий негативний вплив на навколишнє середовище (наприклад, видалення рослинності). Частота пожеж може змінюватися через туристів.
Вода	Підвищені вимоги до прісної води. Утилізація стічних вод або сміття в річках та озерах спричиняють забруднення водою.
Повітря	Моторизований транспорт може спричинити забруднення через викиди.
Дика природа	Полювання та рибальство можуть змінити динаміку популяції. Впливи відбуваються на комах і дрібних безхребетних. Звикання до людей може спричинити зміну поведінки диких тварин.

Таблиця 2

Відмінності між масовим туризмом та екотуризмом

Характеристика масового туризму	Характеристика екотуризму
Великі групи відвідувачів	Невеликі групи відвідувачів
Міський	Сільський
Загальна туристична маркетингова діяльність	Екомаркетингова діяльність
Середні ціни для цілей ринку проникнення	Висока ціна з метою фільтрації ринку
Вплив на природне середовище	Незначний вплив на природне середовище
Розширені можливості керування	Обмежені можливості керування
Управління на основі макроекономічних принципів	Управління на основі локальних економічних принципів
Анонімні відносини між відвідувачами та місцева спільнота	Персоналізовані стосунки між відвідувачами та місцева громада
Загальні цілі розвитку	Цілі місцевого розвитку
Поведінково-орієнтоване дозвілля/розваги, супротивники навчальним та навчальним діям	Лояльність у процесі навчання та виховання відповідної поведінки до природного середовища
Інтенсивний розвиток об'єктів туризму	Зниження розвитку об'єктів туризму

Напрями державної політики стратегічного розвитку екологічного туризму в Україні

Напря́м	Характеристика
Розробка стратегічного планування розвитку екотуризму на державному рівні	<ul style="list-style-type: none"> ✓ активізація міжнародного співробітництва на основі застосування транскордонних методів для збалансованого управління екосистемами з можливістю спрощення візового режиму; ✓ формування стратегії розвитку екологічного туризму на засадах збалансованого розвитку у розрізі напрямів державної політики з урахуванням соціо-еколого-економічних чинників впливу
Розподіл економічного і соціального ефектів від екотуристичної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> ✓ реалізація екотуристичних проєктів та ініціатив на некомерційних засадах в умовах завершення адміністративно-територіальної реформи в країні; ✓ орієнтація та розвиток сфери екологічного туризму в напрямі збалансування інтересів із суміжними галузями економіки
Розвиток інформаційного середовища	<ul style="list-style-type: none"> ✓ формування та розвиток системи інформаційного забезпечення ✓ з фінансування, організації та управління у сфері надання екотуристичних послуг; ✓ проведення відповідних інформаційних компаній

Джерело: [13-14].

Напрями державної політики стратегічного розвитку екотуризму в Україні представлені у таблиці 3 та передбачають створення відповідних інфраструктурних, економічних та соціальних передумов для підтримки екотуризму в умовах завершення адміністративно-територіальної реформи.

З огляду на геополітичні чинники та внутрішні стратегії розвитку позиції країн щодо впровадження екологічного туризму істотно відрізняються. Проте зауважимо, що розвиток екологічного туризму є невід'ємним складником природоохоронної діяльності певної території. Тобто охоронні території приваблюють туристів, а завдання туристичної сфери – забезпечити їх якісне та доступне обслуговування [6]. Однією з перших розглядати стратегію розвитку екологічного туризму як основу для державних програм почала Болгарія. Використання цього досвіду в розробленні стратегічних планів розвитку екотуризму значно підвищить ефективність реалізації екологічних заходів і в Україні.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Екотуризм є підкомпонентом сфери сталого туризму. Потенціал екотуризму, що сприймається як ефективний інструмент для сталого розвитку, є основною причиною, чому країни, що розвиваються, зараз приймають його та включають у свої стратегії економічного розвитку на державному рівні. Екотуризм як альтернативний вид туризму передбачає відвідування природних територій з метою навчання, навчання або здійснення діяльності, яка є екологічно чистою,

тобто це туризм, базований на досвіді природи, що забезпечує економічний і соціальний розвиток місцевих громад. Він зосереджений насамперед на досвіді та пізнанні природи, її ландшафту, флори, фауни та їх середовища проживання, а також культурних артефактів місцевості. Симбіотичний і складний зв'язок між навколишнім середовищем і туристичною діяльністю можливий, коли цю філософію можна перевести у відповідну державну політику, ретельне планування та практичну реалізацію на конкретних територіях.

Ретельно сплановані та керовані об'єкти екотуризму, особливо якщо вони базуються на сільських територіях та включають місцеву участь, здатні забезпечити прямі вигоди, що можуть компенсувати тиск інших менш стійких видів діяльності, які використовують природні та культурні ресурси. Екологічний туризм, природні ресурси, культурна спадщина, сільський спосіб життя та інтегрований туризм є видом місцевої економічної діяльності.

Екотуризм допомагає у розвитку громади, надаючи місцевій громаді альтернативне джерело засобів до існування, яке є більш стійким. Його метою є збереження ресурсів, особливо біологічного різноманіття, та підтримка сталого використання ресурсів, що приносить мандрівникам екологічний досвід, зберігає екологічне середовище та отримує економічну вигоду. Екотуризм допомагає залучати місцеву громаду до збереження екології та біорізноманіття території, що натомість забезпечує економічні стимули для місцевої громади.

Європейський досвід засвідчує, що екотуризм сприяє: збереженню біорізноманіття; підтримує добробут місцевого населення; передбачає відповідальні дії з боку туриста та індустрії туризму; сприяє розвитку малого та середнього туристичного бізнесу; вимагає мінімального споживання природних ресурсів; наголошує на місцевій участі. Врахування закордонного досвіду державної політики підтримки екотуризму як в екологічному, так і в економічному аспекті надасть можливість забезпечити збалансований розвиток екотуризму в Україні та сприятиме забезпеченню охорони навколишнього природного середовища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
3. Агафонова Л. Г., Агафонова О. Є. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання : навч. посібник. К. : Знання України, 2002. – 358 с.
4. Туристична фірма “Супутник”. Архівні документи 2010-2020 рр.
5. Виноградська А. Стратегія готельного бізнесу в Україні. *Бізнес-інформ*. 2016. No 9-10. С. 122-127.
6. Закон України “Про туризм”: офіц. вид. / Верховна Рада України. К. : Парлам. вид-во, 2011. 32 с.
7. Матеріали Міжнародної туристичної конференції “Туризм. Restart”.
8. Мацола В. І. Рекреаційно-туристичний комплекс України : монографія / ІРД НАН України. Львів, 1997. 98 с.
9. Всесвітня туристична організація. Матеріали та документи, 2020 р.
10. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учебник ; пер. с англ. 4 изд. ЮНИТИ, 2015. 1071 с. URL: <http://elibrary.ru/ebook/Kotler-marketing-tourism.pdf>.
11. Всеукраїнська асоціація туристичних операторів (ВАТО). URL: <https://uata.com.ua>.
12. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія. Львів : Вид-во ННБК “АТБ”, 2018. 527 с.
13. Gryshova I. Y., Mityay O. V., Kuzhel V. V. Competitive position stability of agricultural sector of Ukraine at internal and external markets. *Actual Problems of Economics*. 2016. No 3(177). Pp. 66-72.
14. Kyrylov Y., Hranovska V., Boiko V., Kwilinski A., Boiko L. International Tourism Development in the Context of Increasing Globalization Risks: On the Example of Ukraine’s Integration into the Global Tourism Industry. *Journal of Risk and Financial Management*. 2020. 13(12), 303.

Development in the Context of Increasing Globalization Risks: On the Example of Ukraine’s Integration into the Global Tourism Industry. *Journal of Risk and Financial Management*. 2020. 13(12), 303.

REFERENCES

1. Kontseptsiiia reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorial'noi orhanizatsii vlady v Ukraini, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Zakon Ukrainy Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
3. Ahafonova, L. H. and Ahafonova, O. Ye. (2002), Turyzm, hotel'nyj ta restorannyj biznes: Tsinoutvorennia, konkurentsiiia, derzhavne rehuliuвання : navch. posibnyk, Znannia Ukrainy, K., 358 s.
4. Turystychna firma “Suputnyk”. Arkhivni dokumenty 2010-2020 rr.
5. Vynohrads'ka A. (2016), Stratehiia hotel'noho biznesu v Ukraini, *Biznes-inform*, No 9-10, s. 122-127.
6. Zakon Ukrainy “Pro turyzm” : stanom na 15 veresnia 1995 r. : ofits. vyd. (2011), Verkhovna Rada Ukrainy, Parlam. vyd-vo, K., 32 s. – (Zakony Ukrainy).
7. Materialy Mizhnarodnoi turystychnoi konferentsii “Turyzm. Restart”.
8. Matsola, V. I. (1997), Rekreatsijnno-turystychnyj kompleks Ukrainy : monohrafiia, IRD NAN Ukrainy, L'viv, 98 s.
9. Vsesvitnia turystychna orhanizatsiia. Materialy ta dokumenty, 2020 r.
10. Kotler F., Bouen Dzh. and Mejkenz Dzh. (2015), Marketynh. Hostepriymstvo. Turyzm : uchebnyk ; per. s anhl., 4 nd ed, YuNYTY, 1071 s., available at: <http://elibrary.ru/ebook/Kotler-marketing-tourism.pdf>.
11. Bceukrains'ka asotsiatsiia turystychnykh operatoriv (VATO), available at: <https://uata.com.ua>.
12. Lupak, R. L. (2018), Derzhavna polityka importozamischennia v systemi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: priorytety ta instrumenty realizatsii : monohrafiia, Vyd-vo NNVK “ATB”, L'viv, 527 s.
13. Gryshova, I. Y. Mityay, O. V. and Kuzhel, V. V. (2016), Competitive position stability of agricultural sector of Ukraine at internal and external markets, *Actual Problems of Economics*, No 3(177), pp. 66-72.
14. Kyrylov, Y. Hranovska, V. Boiko, V. Kwilinski, A. and Boiko, L. (2020). “International Tourism Development in the Context of Increasing Globalization Risks: On the Example of Ukraine’s Integration into the Global Tourism Industry”, *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 13(12), 303.

Стаття надійшла до редакції 19 жовтня 2022 року

УДК 330.341.1

Миценко Н. Г.,

talami1412@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0337-8346,

Researcher ID: F-7270-2019,

д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Мульська О. П.,

oliiochka.mulska@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1666-3971,

ResearcherID: ABA-7203-2020,

д.е.н., с.д., проф. кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет; старший науковий співробітник ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України", м. Львів

Зайченко В. В.,

zaichenko.v78@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9523-1220,

д.е.н., доц., завідувач кафедри економіки та підприємництва, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький

Лозовий Т. І.,

lozovuyitaras@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-8180-3339,

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Анотація. Посилення глобалізаційних процесів в економіці країни, розвиток ринку капіталу, цифровізація й інтелектуалізація економіки, поширення і дифузія новітніх технологій в усі сфери суспільства стимулюють інноваційний розвиток і сприяють нарощенню інноваційно-технологічного потенціалу як суб'єктів господарювання, так і галузей національної економіки. У фокусі формування нової парадигми розвитку підприємництва на засадах інновативності актуалізувалася необхідність розробки новітніх управлінських рішень щодо забезпечення дифузії і трансферу інновацій, економічного поступу підприємництва в Україні. Метою статті є обґрунтування стратегічних пріоритетів державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні, аргументація управлінських інструментів її імплементації. У дослідженні обґрунтовано засоби державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні, які диференційовані за стратегічними орієнтирами та цільовими результатами регулювання. Запропоновано етапізацію стратегічного планування, алгоритм якої ґрунтується на ідентифікації сучасних наслідків-викликів глобальної конкуренції для економіки країни, визначенні чинників-причин неготовності економіки до конкуренції в умовах стрімкої активізації інноваційного поступу й інформаційної економіки, обґрунтуванні стратегічних пріоритетів технологізації економіки (якісний аспект), обґрунтуванні стратегічних змін кількісного характеру, інституціоналізації стратегічної мети державної політики як критерію контролю її ефективності. Запропонований авторський підхід до побудови стратегічних пріоритетів державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні дозволяє узгодити завдання стратегування політики з сучасними глобалізаційними тенденціями та викликами, а також внутрішніми можливостями підприємств.

Ключові слова: політика, інновації, потенціал, підприємство, орієнтири, управлінський інструментарій, Україна, глобалізація.

Mitsenko N. G.,

talami1412@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0337-8346,

Researcher ID F-7270-2019,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Mulska O. P.,

oliochka.mulska@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1666-3971,

ResearcherID: ABA-7203-2020,

Doctor of Economics, Senior Researcher, Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Senior Researcher of the Department of Social and Humanitarian Development of the Regions, Dolishniy Institute of Regional Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, Lviv

Zaychenko V. V.,

zaichenko.v78@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9523-1220,

Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi

Lozovyi T. I.,

lozovyitaras@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-8180-3339,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

STRATEGIC PRIORITIES OF THE STATE POLICY OF IMPLEMENTATION THE POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE

Abstract. *Strengthening of globalization processes in the national economy, development of the capital market, economy's digitalization and intellectualization and dissemination of new technologies in all spheres of society stimulate the development of innovative potential at different levels (international, national, regional, industrial, business units). The focus of the formation of a new paradigm of entrepreneurship development based on innovation actualized the need to develop managerial decisions on the diffusion of innovations and technologies into the organizational and economic system for ensuring the sustainable progress of units. The purpose of the article is to substantiate the strategic priorities of the state policy of implementation the potential of innovative development of enterprises in Ukraine, to argue the managerial tools for its implementation. The study substantiates the measures of state policy of implementation the potential of innovative development of units in Ukraine, which are differentiated by strategic guidelines and targets and results of regulation. The phasing of strategic planning, which is based on the identification of modern consequences-challenges of global competition for the country's economy, the definition and factors-reasons for the unpreparedness of the economy for competition in the conditions of rapid intensification of innovative advancement and the information economy, justification and strategic priorities of technologization of the economy (qualitative aspect); strategic changes of a quantitative nature; institutionalization and strategic goal of public policy as a criterion for controlling its effectiveness. The proposed author's approach to building strategic priorities of the state policy of implementation the potential of innovative development of enterprises in Ukraine allows us to coordinate the tasks of policy strategy with modern globalization trends and challenges, as well as internal capabilities.*

Keywords: innovation, potential, enterprise, guidelines, managerial tools, Ukraine, globalization.

JEL Classification: O31, O32, O38

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-03>

Постановка проблеми. Посилення глобалізаційних процесів в економіці країни, розвиток ринку капіталу, цифровізація та інтелектуалізація економіки, поширення і дифузія новітніх технологій в усі сфери суспільства стимулюють інноваційний розвиток і нарощення технологічного потенціалу на різних рівнях – від суб'єктів господарювання до країни загалом. Економічне зростання і підвищення рівня якості життя населення безпосередньо визначаються рівнем конкурентоспроможності національної економіки, інноваційного розвитку територій й усіх суб'єктів господарювання. У фокусі формування нової парадигми розвитку підприємництва на засадах інновативності та смарт-спеціалізації актуалізувалася необхідність імплементації новітніх

технологій та інновацій, а також розробки управлінських рішень щодо їхньої дифузії у організаційно-економічну систему забезпечення сталого поступу суб'єктів господарювання. Нарощення інноваційного потенціалу та зміцнення інноваційно-технологічних конкурентних переваг підприємств в Україні вимагає розуміння каузальних зв'язків державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку організацій із управлінськими інструментами забезпечення економічного зростання, безпеки та прогресу.

Державна політика реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні об'єктивно та закономірно орієнтується на створення таких умов, за яких провідна частка валового

національного продукту за ціновими характеристиками, якістю та іншими споживчими параметрами переважає прямих та опосередкованих конкурентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках збуту продукції (надання послуг). При цьому ставка робиться не на природні, спекулятивні чи кон'юнктурні аспекти, а на досягнення відповідних переваг шляхом генерації, розробки, апробації і використання інновацій. Такий процес є ефективним при застосуванні сучасних інновацій під час розроблення продукції, її виробництва, у технологічних бізнес-процесах, формуванні маркетингової політики та реалізації програм конкурентної боротьби тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми формування інноваційного потенціалу економіки країни, регіонів і підприємств, у т.ч. за різними структурно-функціональними параметрами, не є новими для наукового дискурсу. Інноваційний потенціал як джерела, можливості, засоби створення умов для оптимізації внеску науки і техніки в економічний розвиток за рахунок впровадження ринкових принципів у цю сферу та її реструктуризації аргументовано в наукових працях П. Куцика [1], Т. Васильців [2; 3; 4], В. Марченка [8]. На думку С. Давимуки, інноваційний потенціал є поєднанням умов і сукупності кадрових, науково-дослідних, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів, які тісно взаємопов'язані між собою, використовуються для інноваційної діяльності суб'єктів господарювання і забезпечують на основі цього конкурентні переваги [5]. Окрема когорта науковців розглядає інноваційний потенціал через готовність економічної системи (підприємств галузі, регіону) здійснювати ефективну інноваційну діяльність [9; 11; 13].

Стратегічні пріоритети й науково-практичні аспекти активізації технологічної діяльності та забезпечення інноваційної конкурентоспроможності національної економіки актуалізуються в працях О. Амоші, В. Гейця, Р. Лупака, Л. Олійника [10], В. Семиноженка, Л. Федулової [13], В. Смесова [12]. Варто відокремити наукові погляди молодих науковців Львівської школи регіоналістики, на переконання яких інноваційний потенціал регіону (як сукупність суб'єктів господарювання) – це сукупність можливостей, ресурсів та організаційних здібностей, які забезпечують створення та впровадження інновацій з метою досягнення сталого розвитку регіону та країни загалом. При цьому важливим аспектом нарощення інноваційного потенціалу є інституційна спроможність країни здійснювати стимулювання і підтримку розвитку інноваційних процесів [6, с. 9]. Однак в умовах ринкових турбулентностей та соціально-економічної нестабільності особливої уваги потребують дослідження інноваційного потенціалу підприємств, а відтак актуалізується розробка політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємництва в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування стратегічних пріоритетів державної політики реалізації потенціалу інноваційного

розвитку підприємств в Україні, аргументація управлінських інструментів її імплементації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Під час формування й імплементації державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні детермінується необхідність врахування чинників і умов макроекономічного та зовнішньоекономічного середовища країни, які слугують істотними (у т.ч. критичними) бар'єрами та водночас можливостями для інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Відтак прийняття і реалізація програм розвитку інноваційної сфери, а також надання підтримки інноваційній діяльності підприємств в окремих галузях чи секторах економіки, видах економічної діяльності, на певних територіях не мали успіху. Причинами були як відсутність стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку, постійного коригування стратегій, запровадження механізмів та інструментів державного регулювання відповідно до поточного стану розвитку економіки, так і неготовність підприємств реалізувати програми впровадження технологічних інновацій.

Зміцнення інноваційної конкурентоспроможності та подальший технологічний поступ – процес, який одночасно потребує й стимулювання попиту на інноваційну та високотехнологічну продукцію. Тому орієнтиром держави одночасно має стати й розвиток цифрової економіки, е-урядування та інформаційного суспільства. Саме за таких умов зростатиме попит на інноваційні товари (послуги), виникне необхідність посилення співпраці суб'єктів реального сектору з представниками сфери R&D.

Важливими засадами державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємництва в Україні є стимулювання активізації інноваційних процесів на всіх рівнях управління і на всіх стадіях інноваційного процесу, оскільки неможливо імплементувати передові технології на кінцевій стадії виробничого чи технологічного процесів (створення промислового зразка). Розуміння кінцевої технологічної інновації має бути визначеним, починаючи з етапу генерації ідеї, проведення наукових досліджень та розробок тощо. З іншого боку, неможливо забезпечити високий рівень інноваційної конкурентоспроможності економіки без зміцнення її ключових параметрів на мікрорівні (окремих підприємств та їх об'єднань, етапів технологічного процесу, продукції). Відтак важливими принципами державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні мають стати системність і комплексність, різноманітність і стратегічний характер регулювання означених процесів. В Україні відсутня стратегія інноваційно-технологічного розвитку економіки та не реалізуються програми підтримки технологічної діяльності в базових галузях економіки, у підприємницькому секторі. Ефективність реалізації стратегічних орієнтирів державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні корелює з ендегенними й екзогенними бар'єрами. До ендегенних

бар'єрів в основному належать підприємства-монополісти (зокрема, у сфері природних монополій: енергоресурси, сировина, послуги транспорту, пошти та зв'язку), які не зацікавлені у впровадженні інновацій, оскільки й без цього мають ринки збуту продукції та не відчувають конкуренції від більш технологічних підприємств. До зовнішніх належать безпосередні конкуренти, зокрема імпортери, які в ситуації високої імпортозалежності зацікавлені у просуванні на внутрішній ринок примітивної продукції з низьким рівнем інноваційності.

Отже, під час визначення стратегічних пріоритетів державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні потрібно враховувати сучасні виклики глобальної конкурентної боротьби. Це високий рівень залежності вітчизняної економіки від глобальної стабільності, відсутності глибоких потрясінь, політичних, фінансово-економічних, демографічних та інших криз. Така теза також аргументована високим рівнем сировинного експорту та продукції з низьким рівнем доданої вартості, за рахунок чого еластичність вітчизняного експорту детермінована (1) світовими цінами на сировинні товари, (2) цінами на аналогічну продукцію виробників із інших країн-конкурентів, (3) попитом на сировинні товари в загальносвітовому масштабі. Відповідно, в умовах світової кризи зменшуються обсяги виробництва у провідних економіках світу, а це призводить і до зниження ціни й попиту на більшу частку продукції вітчизняного експорту. Наслідками є зменшення обсягу ВВП, надходжень валютної виручки, скорочення зайнятості, зниження доходів населення, звуження внутрішнього ринку і ще більший економічний спад (порівняно з країнами з високими показниками інноваційно-економічного розвитку).

Закономірною умовою послаблення залежності національної економіки від глобальних викликів і загроз є (1) зростання рівня інноваційності виробництва та збільшення частки високотехнологічної продукції в структурі вітчизняного експорту, а також (2) зменшення рівня імпортозалежності вітчизняної економіки та посилення перешкод експансії на внутрішній ринок України продукції (послуг) імпорту. Висока імпортозалежність, яка нарощувалася з початку 2000-х років (за 2005-2019 рр. частка непродовольчих товарів, виготовлених за межами України, у структурі роздрібного товарообороту зменшилася на понад 20 в. п., до 32,0 %), більшою мірою зумовлена спадом вітчизняного виробництва. Відповідно, продукція імпорту, часто невисокої якості, заповнила прогалини, які утворилися на внутрішньому ринку.

Зросла експансія й високотехнологічних товарів (послуг) у зв'язку з розвитком сектору цифровізації економіки. Тому під час формування державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні важливо забезпечити відновлення потужності внутрішнього виробництва на засадах інновацій та технологічності, а також розвивати сегмент інформаційної

економіки у проекції активізації програм співпраці підприємств реального сектору економіки, сфери науки та освіти, IT-сфери.

Не менш важливим викликом глобальної конкуренції сьогодення є вплив міжнародних фінансових організацій, зокрема Міжнародного валютного фонду, на тенденції, що відбуваються у підприємницькому секторі. Україна об'єктивно залежна від запозичень цієї організації, передусім для уникнення дефолту, пов'язаного з необхідністю обслуговування та погашення боргових зобов'язань держави. Але подальше отримання траншів МВФ без належних структурних змін, особливо в частині розвитку внутрішнього виробництва на засадах інноваційно-технологічної конкурентоспроможності, лише ускладнюватиме ситуацію, призводитиме до наростання боргів. Так, є всі підстави стверджувати про те, що запозичення з боку МВФ використовуються як прихований інструмент пригнічення економіки, обтяження її борговими зобов'язаннями для послаблення потенціалу технологічної модернізації економіки зі створення передумов для відновлення соціально-економічного зростання.

Сучасні ринкові та соціально-економічні турбулентності, зокрема військові та політичні конфлікти, фінансово-економічні кризи, міграційні процеси впливають на ефективність реалізації інноваційного потенціалу підприємств в Україні. Якість людського потенціалу безпосередньо позначається на інтелектуально-кадровому забезпеченні розвитку підприємств – головному (поряд із фінансами та інвестиціями) ресурсі інноваційної діяльності, створення і впровадження технологічних інновацій.

Наслідком-викликом державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні є також критичні диспропорції просторового розвитку, які мають два взаємопов'язаних аспекти: (1) критичне нарощування регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку, (2) інноваційно-технологічна дивергенція розвитку України з країнами ЄС та світовими лідерами-виробниками інновацій.

Ідентифіковані чинники державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні тісно корелюють зі складовими забезпечення технологічної конкурентоспроможності національної економіки – технологічний розвиток, інноваційна активність та ефективність, інтелектуальний потенціал, інфраструктурна підтримка, ресурсне забезпечення та умови формування середовища інноваційного розвитку. Так, для економіки України характерними стали: незорієнтованість підприємств на залучення і впровадження передових технологій та створення нових сучасних виробництв із високим рівнем доданої вартості; монополізація ринків, що призводить до нівелювання інноваційного чинника конкурентоспроможності бізнесу; нерозвиненість ринку інтелектуальної власності та системи відносин, яка б стимулювала нарощування інтелектуального

капіталу; відсутність повноцінного інфраструктурного забезпечення інноваційно-технологічної діяльності; обмеженість фінансово-інвестиційного, матеріально-технічного, технологічного, інтелектуально-кадрового та інших важливих складових ресурсного забезпечення інноваційного розвитку; несформованість конкурентного середовища, високий рівень трансакційних та трансформаційних витрат, які пригнічують інноваційно-технологічну активність, скеровуючи капітал у більш примітивні форми комерції.

Окреслені системні перешкоди якісних структурних зрушень у проекції реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні варто зацентувати при розробці стратегічних програм інноваційного розвитку національної економіки. Активізація технологічного розвитку економіки є ключовим стратегічним пріоритетом, який можна реалізувати, збільшивши чисельність створених, впроваджених і використовуваних передових технологій (у т. ч. інформаційних), а також їх частки в загальному обсязі використовуваних суб'єктами господарської діяльності технологічних процесів, частки прогресивних технологій у загальній кількості технологічних процесів.

Очевидно, що досягнення цього пріоритету державної політики корелює зі зміцненням інноваційної конкурентоспроможності національної економіки України, оскільки, чим більша кількість суб'єктів базових видів економічної діяльності використовуватиме сучасні технології, тим вищою буде технологічна активність в економіці (рис. 1).

За умови, що підприємствами робиться ухил в бік упровадження сучасних і прогресивних технологій, зростання їх ролі у внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесах, це у підсумку позитивно позначатиметься на забезпеченні технологічного розвитку як компоненти інноваційної конкурентоспроможності національної економіки. Стратегічним пріоритетом державної політики реалізації потенціалу інноваційно-технологічного розвитку підприємств в Україні є також зростання загального рівня інноваційної активності в економіці України. Зокрема, це збільшення частки підприємств, які створюють та впроваджують інновації, у загальній кількості суб'єктів господарювання, підвищення рівня інноваційної активності в сегменті малих та середніх підприємств, створення нових інноваційно активних та інноваційно орієнтованих підприємств, нарощування обсягів виробництва інноваційної продукції та продукції, у виробництві якої застосовуються технологічні інновації, збільшення частки інноваційної продукції в загальних обсягах виробництва, збуту та експорту продукції.

Інноваційний розвиток має орієнтуватися на створення і впровадження нових сучасних прогресивних технологій за двома ключовими напрямками: 1) нові галузі економіки та галузі, формування і

розвиток яких очікується в найближчій перспективі; 2) нові технології та технологічні рішення, які вже зараз визначають ступінь технологічного укладу економіки та над розробкою яких працюють дослідники і які визначатимуть рівень науково-технологічного розвитку країни.

Інноваційний розвиток задає загальний фон науково-дослідної та інноваційної діяльності, рівня та масштабів її затребуваності суб'єктами реального сектору економіки, готовність не лише підприємств, а й суспільства в цілому орієнтуватися на інновації та їх внесок у ключові результати господарювання – додану вартість, ефективність, конкурентоспроможність тощо. Всеохоплююча інноваційна активність – безпосередній шлях до розвитку й забезпечення конкурентоспроможності економіки на інноваційній основі, зміцнення потенціалу створення нових технологій у різних галузях науки, сферах суспільного життя, видах економічної діяльності, сферах задоволення споживчого попиту та попиту на продукцію виробничого призначення.

Формування в Україні конкурентного ринку інтелектуальної власності є не менш важливим стратегічним завданням державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні. Як показує досвід країн із високим рівнем розвитку сфери інтелектуальної власності, конкуренція на ринку інтелектуальної власності є провідним чинником розвитку національної економіки та інноваційної системи. Так, у сфері інтелектуальної власності для України характерна низка гострих проблем, передусім у питаннях охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності: відсутні базові елементи ринку, немає прозорої системи попиту і пропозиції об'єктів, платформ комунікацій, формування ціни, врегулювання інших аспектів правових та комерційних відносин між продавцями та покупцями, практично відсутня сфера посередництва. Наслідками цих недоліків є: виведення об'єктів інтелектуальної власності за кордон (де вище попит на розробки з боку бізнесу та захищеність прав, кращі і прозоріші умови комерціалізації) та деінтелектуалізація економіки України; купівля/продаж прав без оформлення відповідних угод і, відповідно, сплати податкових платежів; відсутність системи обліку та моніторингу (крім тих, що офіційно реєструються) прав на об'єкти інтелектуальної власності юридичних та фізичних осіб. виправлення цієї ситуації дасть змогу істотно підсилити інтелектуальний потенціал національної економіки як компоненти її інноваційної конкурентоспроможності, але потребує досягнення стратегічного пріоритету державної політики в цій сфері, орієнтованого на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного ринку інтелектуальної власності.

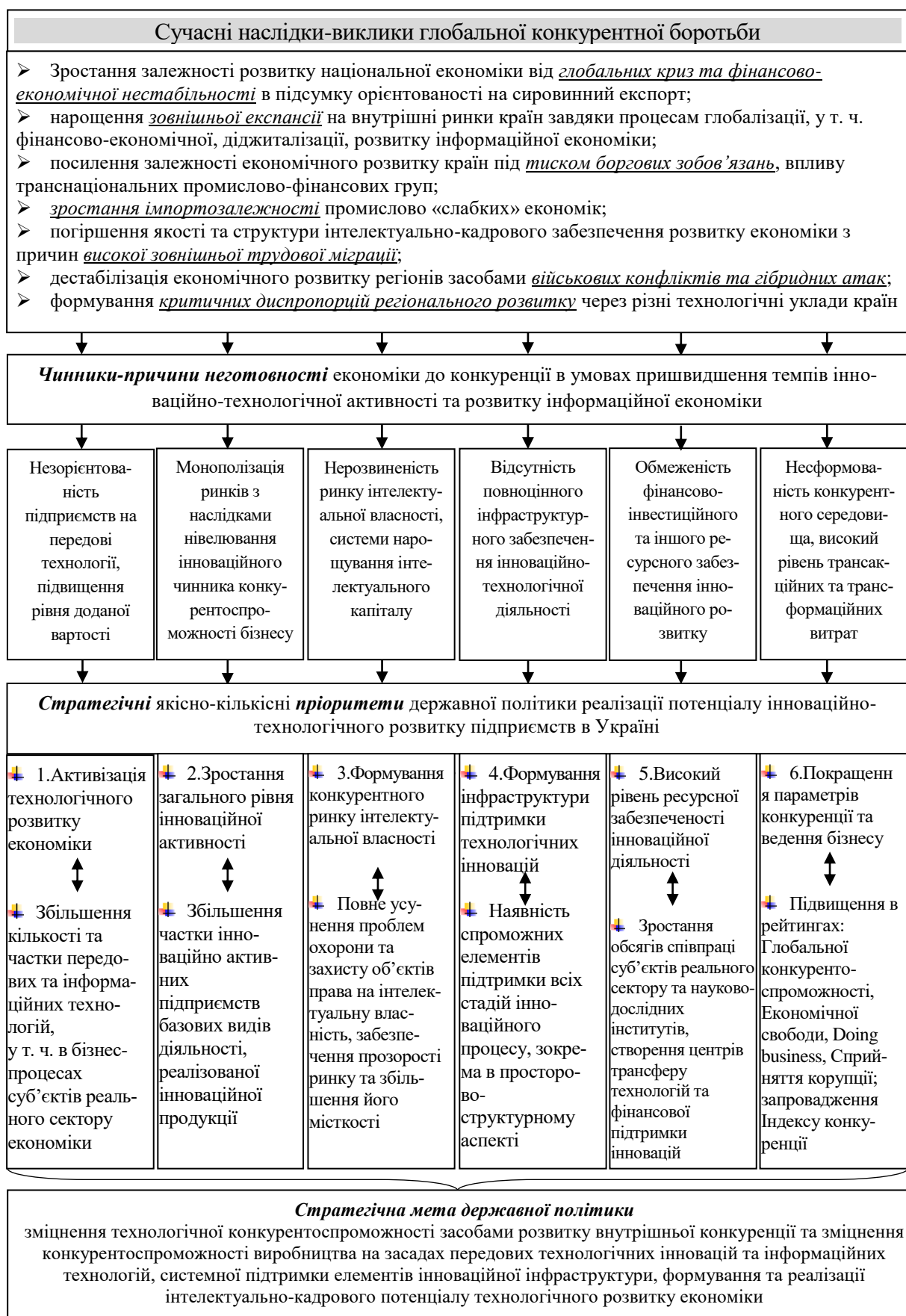


Рис. 1. Виклики, чинники, стратегічна мета та пріоритети державної політики реалізації потенціалу інноваційно-технологічного розвитку підприємств в Україні (авторська розробка)

Впровадження сучасних технологій – це процес капіталомісткий та організаційно складний. Це високі витрати на придбання технологій (прав на технології), оформлення прав на них, у тому числі патентування, значні часові втрати та інвестиції на розробку, апробацію та впровадження технологій, інформаційно-консультаційну підтримку пошуку потрібних технологічних рішень та інвестиційного проектування, залучення необхідного кадрового забезпечення (для здійснення досліджень і їхнього впровадження у виробництво та бізнес-процеси), послуги, пов’язані з експертизою технологій, технологічних проектів, погодженнями нових технологій та/чи взірців продукції в органах стандартизації та сертифікації.

Для України характерною та достатньо гострою стала проблема з ресурсним забезпеченням інноваційної діяльності підприємств. Вирішення цієї проблеми інструментом розвитку інноваційної інфраструктури можливе лише частково та, скоріш, у довгостроковому періоді. Іншим методом є реалізація державної політики, орієнтованої на розвиток процесів співпраці та кооперації між інноваційно активними підприємствами. Так, для залучення висококваліфікованих та спеціалізованих науково-дослідних кадрів підприємства, що планують реалізувати технологічні проекти, можуть розвивати співробітництво з науково-дослідними структурами; для пошуку й апробації потрібних технологій – із центрами трансферу технологій; для залучення фінансування та інвестицій – з фондами фінансової підтримки інновацій та технологій; для отримання послуг у сфері інформаційних технологій – з ІТ-фірмами.

Держава не повинна створювати преференцій для співпраці різних суб’єктів, однак має бути

зацікавлена в підготовці та реалізації технологічних проектів, в яких спільно братимуть участь як підприємства, так і суб’єкти-елементи технологічної інфраструктури. Відтак у вітчизняне законодавство, яке регламентує науково-технологічну діяльність (Закони України “Про наукову і науково-технічну діяльність”, “Про індустріальні парки”), потрібно внести доповнення на предмет введення поняття науково-технологічного або інноваційно-технологічного проекту як проекту, який реалізується за участі відповідних елементів науково-дослідної та інноваційно-технологічної інфраструктури. Формою підтримки такого проекту можуть бути податкові канікули (наприклад, відсутність податку на прибуток протягом 5 років). Визначений пріоритет стосується покращання параметрів конкуренції та ведення бізнесу, оскільки в умовах монополізації ринків та господарських ресурсів економічні агенти об’єктивно не зацікавлені у здійсненні технологічної діяльності. Вони мають ринки збуту стандартної продукції та практично без конкуренції здійснюють її виробництво і збут.

Державна політика реалізації потенціалу інноваційно-технологічного розвитку підприємств в Україні має бути узгоджена з управлінським інструментарієм у проекції компонент технологічної конкурентоспроможності національної економіки (табл. 1).

Прикладне значення запропонованого підходу полягає в забезпеченні сфокусованості державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні у проекції чітко визначених стратегічних пріоритетів із управлінськими інструментами.

Таблиця 1

Матриця формування пріоритетів державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні (авторська розробка)

Напрямок державної політики	Складові інноваційної конкурентоспроможності					
	Технологічний розвиток	Інноваційна активність та ефективність	Інтелектуальний потенціал	Інфраструктурна підтримка	Ресурсне забезпечення	Середовище технологічного розвитку
Управління технологічною конкурентоспроможністю	+	+	+	+	+	+
Підвищення інвестиційної привабливості технологічного сектору	+	+			+	+
Розвиток комунікацій та кооперації у технологічній сфері	+	+			+	
Становлення інфраструктури та середовища технологічної конкурентоспроможності		+		+		+
Підготовка кадрів та формування інтелектуального капіталу			+		+	
Активізація міжнародної співпраці та інтеграції	+	+	+	+		

Джерело: авторська розробка

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Державна політика реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні формується в умовах сучасних викликів глобальної конкуренції, принципними особливостями яких є: вплив глобальних криз та фінансово-економічної нестабільності; нарощення зовнішньої експансії завдяки процесам глобалізації, розвитку інформаційної економіки; тиск боргових зобов'язань країни; зростання імпортозалежності; висока зовнішня трудова міграційна активність; дестабілізація економічного розвитку через військову агресію РФ проти України, інші гібридні атаки; критичні диспропорції просторового розвитку.

Формування ефективної державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні повинно також орієнтуватися на нівелювання чинників неготовності економіки до конкуренції в умовах пришвидшення темпів інноваційно-технологічної активності та розвитку інформаційної економіки. Стратегічною метою державної політики реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємств в Україні визначено зміцнення зовнішньої та внутрішньої технологічної конкурентоспроможності економіки засобами розвитку внутрішньої конкуренції та зміцнення конкурентоспроможності виробництва на засадах передових технологічних інновацій та інформаційних технологій, системної підтримки елементів інноваційної інфраструктури, формування та реалізації інтелектуально-кадрового потенціалу технологічного розвитку економіки. На реалізацію цієї мети спрямовані стратегічні пріоритети державної політики – активізація технологічного розвитку економіки, зростання загального рівня інноваційної активності, формування конкурентного ринку інтелектуальної власності, розвиток інфраструктури підтримки технологічних інновацій, поліпшення ресурсної забезпеченості інноваційної діяльності, поліпшення параметрів конкуренції та ведення бізнесу. Напрямом подальших досліджень є формування інституціонального середовища забезпечення інноваційного розвитку підприємства та посилення технологічної конкурентоспроможності національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Kutsyk P., Lupak R., Kutsyk V., Prot-sykevych A. State Policy of the Investment Processes Development on the Market of IT Services: Analytical and Strategic Aspects of Implementation in Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2020. №182 (3-4). Pp. 64-76.
2. Vasylytsiv T., Mulska O., Panchenko V., Kohut M., Zaychenko V., Levytska O. Technologization processes and social and economic growth: modeling the impact and priorities for strengthening the technological competitiveness of the economy. *Regional Science Inquiry*. 2021. №13(1). Pp. 117-134.
3. Vasylytsiv T. G., Mulska O. P., Levytska O. O., Lupak R. L., Semak B. B., Shtets T. F. Factors of the Development of Ukraine's Digital

Economy: Identification and Evaluation. *Science and innovation*. 2022. № 18(2). Pp. 44-58.

4. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Городня Т. А. Економічні аспекти диверсифікації підприємства з використанням інноваційних інвестицій. *Інтелект XXI*. 2017. № 1. С. 52-57.

5. Давимука С. А., Федулова Л. І. *Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови* : монографія / ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України”. Львів, 2017. 528 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20170702.pdf>

6. Лещух І. В., Патицька Х. О. Інноваційний потенціал регіонів України в контексті формування стратегій смарт-спеціалізації: наукова доповідь / ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України”. Львів, 2020. 99 с.

7. Куцук В. І., Лупак Р. Л., Годованюк М. А. Інструменти підвищення ефективності управління формуванням та використанням прибутку в цілях капіталізації підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 1. С. 167-171.

8. Марченко В. Система управління інноваційним потенціалом на промислових підприємствах. *Економічний вісник НТУУ “Київський політехнічний інститут”*. 2017. № 14.

9. Міценко Н. Г., Літвінов О. С. Управління розвитком інтелектуального капіталу підприємства з орієнтацією на цілі, можливості, ефективність та інноваційність. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 6 (288). С. 134-139.

10. Олійник Л. В. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі формування інноваційних програм. *Економіка і організація управління*. 2017. № 3. С. 51-59.

11. Пилипенко О. С. Забезпечення розвитку інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств на основі використання нових бізнес-моделей. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 12. Ч. 2. С. 87-89.

12. Смесова В. Л., Іщенко І. О. Інновації як основа підвищення якості продукції та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2020. № 43. С. 76-82.

13. Федулова Л. І. Інноваційний механізм модернізації публічного управління в Україні. *Економічний вісник університету*. 2019. № 41. С. 83-89.

REFERENCES

1. Kutsyk P., Lupak R., Kutsyk V. and Prot-sykevych A. (2020), State Policy of the Investment Processes Development on the Market of IT Services: Analytical and Strategic Aspects of Implementation in Ukraine, *Economic Annals-XXI*, 182 (3-4), s. 64-76.

2. Vasylytsiv T., Mulska O., Panchenko V., Kohut M., Zaychenko V. and Levytska O. (2021), Technologization processes and social and economic growth: modeling the impact and priorities for strengthening the technological competitiveness of the economy, *Regional Science Inquiry*, 13(1), s. 117-134.
3. Vasylytsiv, T. G., Mulska, O. P., Levytska, O. O., Lupak, R. L., Semak, B. B. and Shtets, T. F. (2022), Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation, *Science and innovation*, 18(2), s. 44-58.
4. Vasylytsiv, T. H., Lupak, R. L. and Horodnia, T. A. (2017), Ekonomichni aspekty dyversyfikatsii pidpriemstva z vykorystanniam innovatsiinykh investytsii, *Intelekt XXI*, 1, s. 52-57.
5. Davymuka, S. A. and Fedulova, L. I. (2017), Kreatyvnyi sektor ekonomiky: dosvid ta napriamy rozbudovy, Lviv, DU "Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy", 528 s., available at: <http://ird.gov.ua/ird/p20170702.pdf>
6. Leshchukh, I. V. and Patytska, Kh. O. (2020), Innovatsiinyi potentsial rehioniv Ukrainy v konteksti formuvannia stratehii smart-spetsializatsii, Lviv, DU "Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy", 99 s.
7. Kutsyk, V. I., Lupak, R. L. and Hodovaniuk, M. A. (2017), Instrumenty pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia formuvanniam ta vykorystanniam prybutku v tsiliakh kapitalizatsii pidpriemstva, *Biznes Inform*, 1, s. 167-171.
8. Marchenko, V. (2017), Systema upravlinnia innovatsiinykh potentsialom na promyslovykh pidpriemstvakh, *Ekonomichni visnyk NTUU "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"*, 14.
9. Mitsenko, N. H. and Litvinov, O. S. (2020), Upravlinnia rozvytkom intelektualnoho kapitalu pidpriemstva z orientatsiieiu na tsili, mozhlyvosti, efektyvnist ta innovatsiynist, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 6 (288), s. 134-139.
10. Oliinyk, L. V. (2017), Upravlinnia innovatsiinykh rozvytkom pidpriemstva na osnovi formuvannia innovatsiinykh proham, *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, 3, s. 51-59.
11. Pylypenko, O. S. (2017), Zabezpechennia rozvytku innovatsiinoho potentsialu vitchyznianskykh pidpriemstv na osnovi vykorystannia novykh biznes-modelei. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 2 (2), s. 87-89.
12. Smiesova, V. L. and Ishchenko, I. O. (2020), Innovatsii yak osnova pidvyshchennia yakosti produktsii ta zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva, *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, 43, s. 76-82.
13. Fedulova, L. I. (2019), Innovatsiinyi mekhanizm modernizatsii publicnoho upravlinnia v Ukraini, *Ekonomichni visnyk universytetu*, 41, s. 83-89.

Стаття надійшла до редакції 27 жовтня 2022 року

УДК 657.1:399.1

*Вергун В. С.,
virynchik16@gmail.com,
бакалавр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

*Цвек О. В.
tsvekvvt@gmail.com
здобувачка, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

*Воронко Р. М.,
rvoronko@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-3796-2556, Researcher ID: F-8536-2019,
д.е.н., проф., завідувач кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський
торговельно-економічний університет, м. Львів*

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

***Анотація.** Обґрунтовано доцільність раціонального підходу до вибору методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції для забезпечення ефективного управління витратами підприємства. Собівартість продукції розглянуто як важливий показник ефективності виробництва та інструмент досягнення основної мети діяльності підприємства. Визначено рівні регулювання собівартості продукції. Розкрито основні елементи облікової політики щодо обліку витрат та важливість прийняття зважених рішень з вибору методів обліку витрат під час її формування. Розглянуто ознаки класифікації собівартості продукції та визначення окремих її видів. Досліджено погляди різних науковців щодо трактування змісту і призначення методів обліку витрат та методів калькулювання собівартості продукції, їхніх відмінностей та взаємозв'язків. Зроблено висновок, що методи обліку витрат і методи калькулювання є взаємопов'язаними обліковими категоріями, які використовують власні інструменти і прийоми для збору й узагальнення даних про витрати для потреб управління, розрахунку фактичної собівартості продукції та контролю за процесом її формування. Розкрито сутність і мету калькулювання собівартості продукції. Визначено основні принципи побудови калькулювання собівартості. Розглянуто характеристику основних статей калькулювання собівартості продукції залежно від особливостей технологічного процесу виготовлення продукції та витрат, які його супроводжують. Встановлено об'єкти калькулювання відносно технологій і виду продукції. Розглянуто основні класифікаційні ознаки поділу методів калькулювання собівартості продукції. Наведено характеристику основних методів калькулювання та можливості застосування методів позамовного і попроцесного калькулювання. Виділено фактори, що впливають на вибір методів калькулювання собівартості продукції на підприємстві. Аргументовано доцільність використання методу "величини покриття" в умовах ринкової економіки. Акцентовано на перевагах та недоліках систем обліку витрат і калькулювання повної та неповної собівартості, визначено спільні та відмінні ознаки для обох систем обліку витрат і калькулювання собівартості. Розглянуто особливості і сферу застосування методу обліку та калькулювання на основі нормативних витрат. Визначено напрями подальших наукових досліджень, спрямованих на економічне обґрунтування вибору того чи іншого методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).*

Ключові слова: собівартість продукції, методи обліку витрат, методи калькулювання, калькулювання собівартості продукції, позамовне калькулювання, попроцесне калькулювання, метод загального калькулювання, метод "величини покриття", повна собівартість, неповна собівартість, нормативні витрати.

*Vergun V. S.,
virynchik16@gmail.com,
Bachelor's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

*Tsvek O. V.,
tsvekvvt@gmail.com
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

Voronko R. M.,

rvoronko@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-3796-2556, Researcher ID: F-8536-2019,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

METHODS OF COST ACCOUNTING AND CALCULATING PRODUCT COSTS AND DIRECTIONS FOR THEIR IMPROVEMENT

Abstract. *The expediency of a rational approach to the selection of cost accounting methods and product costing to ensure effective management of enterprise's costs is substantiated. The cost of production is considered as an important indicator of production efficiency and a tool for achieving the main goal of the enterprise. Levels of product cost regulation are determined. The main elements of the accounting policy regarding cost accounting and the importance of making informed decisions about the choice of cost accounting methods during its formation are revealed. The characteristics of the classification of the cost of production and the definition of its individual types are considered. The views of various scientists regarding the interpretation of the content and the purpose of cost accounting methods and methods of calculating the cost of production, their differences and interrelationships were studied. It was concluded that cost accounting methods and calculation methods are interrelated accounting categories that use their own tools and techniques for collecting and summarizing cost data for management needs, calculating the actual cost of production and controlling the process of its formation. The essence and purpose of product cost calculation is revealed. The main principles of cost calculation development are defined. The characteristics of the main articles of product cost calculation are considered, depending on the features of the technological process of manufacturing products and the costs that accompany it. Costing objects related to technologies and types of products have been determined. The main classification features of the division of production costing methods are considered. The characteristics of the main methods of cost calculation and the possibility of applying the methods of non-language and post-process cost calculation are given. The factors affecting the choice of methods of calculating the cost of production at the enterprise are highlighted. The expediency of using the "coverage amount" method in the conditions of a market economy is argued. Emphasis is placed on the advantages and disadvantages of cost accounting and full and partial cost accounting systems, common and distinctive features of both cost accounting and cost calculation systems are identified. The peculiarities and scope of application of the method of accounting and calculation based on regulatory costs are considered. The directions of further scientific research aimed at the economic substantiation of the choice of one or another method of cost accounting and calculation of the products (works, services) cost have been determined.*

Keywords: cost of production, cost accounting methods, calculation methods, product cost calculation, non-order costing, process by process costing, general costing method, "coverage amount" method, full cost, partial cost, regulatory costs.

JEL Classification: G39, M14

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-04>

Постановка проблеми. Сучасні реалії діяльності кожного підприємства змушують його керівництво шукати не лише джерела збільшення доходів, але й шляхи зменшення витрат за допомогою різноманітних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Управління виробничою діяльністю підприємства вимагає кваліфікованого підходу та висуває нові вимоги до організації обліку витрат та побудови раціонального контролю за формуванням собівартості продукції (робіт, послуг) з врахуванням визначених центрів витрат, повноти відображення процесу виробництва та ступеня готовності продукції до продажу, тривалості розрахункового періоду, часу формування витрат, ступеня охоплення підприємств. Важливим моментом є також визначення впливу витрат на впровадження новітніх технологій виробництва, підвищення якості продукції та розширення її асортименту. Від того, наскільки раціонально побудований облік витрат, залежить ефективність економічного управління підприємством, рівень впливу результатів

діяльності окремих структурних підрозділів на зростання ефективності виробництва, обґрунтованість планування кількісних і якісних показників й оптимальне ціноутворення. Більшість традиційних методів обліку витрат зосереджені лише на стадії виробництва продукту та не враховують невиробничі витрати суб'єкта господарювання.

Вибір методу обліку витрат є важливим питанням, яке вирішують під час формування облікової політики підприємства, оскільки від його правильного обґрунтування та застосування залежатиме оперативне оцінювання доцільності здійснених витрат. Чинне вітчизняне законодавство поки що не містить конкретних рекомендацій щодо застосування тих чи інших методів обліку витрат, а недосконалість методів обліку витрат, які використовують підприємства України, створює певні труднощі у їх виборі для вирішення завдань з підвищення ефективності діяльності та стратегічних цілей підприємства.

Тому актуальним на сьогодні є дослідження сучасних методів управління витратами та калькулювання собівартості продукції з метою вибору оптимального варіанта, який найкраще підходить для конкретного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку теорії і методології управлінського обліку, зокрема щодо методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, зокрема, І. А. Білоусової, Ф. Ф. Бутинця, Х. Ганта, Ч. Гаррісона, С. Ф. Голова, В. А. Дерія, К. Друрі, Г. Емерсона, Я. В. Краєвої, Б. М. Литвина, Л. В. Нападівської, Н. І. Ніпорко, О. В. Онищенко, М. І. Скрипник, В. В. Сопка, Д. Фостера, Ч. Хорнгрена, М. Г. Чумаченка, В. Ф. Яценко та ін. Одержані цими вченими результати теоретичних і практичних розробок з проблем удосконалення обліку витрат на виробництво мають велике значення для подальшого розвитку теорії обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Потрібно зазначити, що зарубіжні науковці, розглядаючи ефективність застосування новітніх методик обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, роблять основний акцент на витратах як об'єктах управління. У той час як традиційні вітчизняні методики обліку витрат більше зорієнтовані на розрахунок собівартості продукції.

Разом з тим, незважаючи на проведені вченими ґрунтовні дослідження широкого кола питань, які пов'язані з методологічними аспектами обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), не вирішеними на сьогодні залишаються окремі проблеми, які стосуються нових реалій і можливостей використання сучасних методів обліку витрат і калькулювання, придатних для умов ринкової економіки.

Постановка завдання. Дослідження спрямоване на обґрунтування теоретичних особливостей і практичних аспектів обліку витрат на виробництво продукції, визначення основних підходів до формування витрат і калькулювання собівартості продукції, удосконалення методів обчислення собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ведення господарської діяльності в умовах ринкових відносин надає обліку витрат особливого значення, оскільки величина витрат впливає на собівартість продукції, на суму отриманого доходу підприємства, на обсяг платежів до бюджету, на рентабельність та самоокупність підприємства. Собівартість є мірилом ефективності виробництва. Роль, яка відводиться собівартості продукції в організації виробництва і управлінні, вимагає постійного удосконалення методів обліку витрат, калькулювання собівартості й обчислення витрат на одиницю виготовленої продукції. Це пов'язано з тим, що собівартість є одним із найважливіших інструментів досягнення основної мети діяльності будь-якого суб'єкта господарювання – збільшення прибутку, забезпечення сталого попиту на продукцію й підвищення конкурентоспроможності підприємства у ринковому середовищі. Це також

ключовий показник роботи підприємства, який відображає досягнення й недоліки у його діяльності як організаційної одиниці загалом, так і кожного структурного підрозділу зокрема. Досягнення зниження собівартості продукції за відносно стабільних ринкових цін є надзвичайно важливим, оскільки дає змогу суб'єктам господарювання отримувати вищі прибутки на кожну гривню витрат.

Собівартість продукції – це поточні витрати підприємства на виробництво і реалізацію одиниці продукції, які виражені у грошовій формі [1]. Її регулюють на договірному, корпоративному й законодавчому рівнях. Регулювання проводять на основі нормативно-правових актів, які визначають загальні підходи до здійснення обліку і розподілу витрат та їх видів, які відносять до собівартості продукції (робіт, послуг), а саме це: Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [16]; Податковий кодекс України [15]; Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” [11]. А вже відповідно до вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та нормативно-законодавчої бази України розроблені Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [10].

На корпоративному рівні регулювання формування собівартості продукції (робіт, послуг) відбувається шляхом формування облікової політики підприємства, яка містить основні відомості про організацію і методику бухгалтерського обліку його діяльності, зокрема у частині визнання, відображення та узагальнення даних про витрати. В обліковій політиці має бути зазначено: методику обчислення виробничої собівартості продукції, перелік статей та склад калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), найменування і структуру статей калькулювання загально-виробничої собівартості, перелік і склад змінних та постійних загально-виробничих витрат, базу розподілу загально-виробничих змінних і розподілених постійних витрат, методи нарахування амортизації та строки корисного використання основних засобів й нематеріальних активів, методи оцінювання вибуття запасів, тощо. Окремі науковці в якості елементів облікової політики щодо обліку витрат вважають за необхідне передбачити: розподіл виробництв на основне, допоміжне й обслуговуюче; спосіб розподілу накладних витрат; оцінювання незавершеного виробництва і готової продукції; спосіб групування та списання витрат на виробництво; вибір калькуляційного періоду і періоду визначення фінансового результату, а також безпосередньо варіант обліку витрат [4, с. 52].

Собівартість класифікують за низкою ознак, зокрема за: тривалістю розрахункового періоду (місячна, квартална, річна), повнотою відображення процесу виробництва і ступеня готовності продукції до реалізації (технологічна, цехова, виробнича, собівартість реалізованої продукції), часом, в якому були сформовані витрати (планова (нормативна), фактична), ступенем охоплення

підприємств (індивідуальна та середньогалузева) [7].

Кожен з цих видів собівартості характеризує певну сукупність витрат, які виникли у процесі виготовлення продукції та її просування до споживача і має своє інформаційне призначення. Розглянемо окремі з цих видів собівартості.

Зокрема, виробнича собівартість включає витрати, пов'язані з виготовленням продукції, зумовлені технологією й організацією виробництва (управлінським процесом). Вона враховує цехову собівартість та адміністративні витрати. У свою чергу, собівартість реалізованої продукції відрізняється від виробничої на суму витрат, понесених під час продажу продукції. Фактично це повна собівартість виготовленої продукції.

Планова собівартість являє собою заплановані витрати підприємства на виготовлення і продаж певного виду продукції. Планову собівартість використовують для визначення доходу і прибутку підприємства, а також ціни реалізації на прогнозований період.

Фактична собівартість відображає фактичні витрати за звітний період і коригування наприкінці циклу планування виробництва продукції та її реалізації. Використовують її: в управлінському обліку – для аналізу структури витрат та визначення причин відхилень від плану; у фінансовому обліку – для визначення фінансового результату; у податковому обліку – для розрахунку об'єктів оподаткування.

До собівартості реалізованої продукції входять виробнича собівартість продукції, реалізованої за звітний період, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати й наднормативні витрати на виробництво (рис. 1). Виробнича собівартість продукції включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Собівартість продукції розраховують на основі зібраної інформації про фактичні витрати та здійснення процесу калькулювання з використанням певних методів.

В науковому середовищі тривалий час триває дискусія щодо ототожнення чи розмежування методів обліку витрат і методів калькулювання собівартості продукції. Зокрема, В. А. Дерій методи обліку витрат класифікує на дві групи: 1) традиційні, які використовує вітчизняна облікова практика протягом десятиліть; 2) запозичені, тобто сформовані і розвинуті у інших країнах світу. До першої групи методів вчений відносить

позамовний, нормативний, знеособлений (котловий), повиробничий, поопераційний, попередільний, попроцесний, групово-виробничий (попартійний), а також два варіанти обліку (безнапівфабрикатний та напівфабрикатний) [5, с. 421].

Ще одна група авторів подібно поділяє методи обліку витрат та калькулювання собівартості на традиційні і нетрадиційні [17]. Але до групи традиційних методів вони відносять методи зарубіжної практики та аналоги, що використовує вітчизняна облікова система: метод калькулювання за замовленнями (позамовний) і метод попроцесного калькулювання (попередільний); система стандарт-костинг (система нормування обліку витрат за повною собівартістю) та система директ-костинг (система нормування обліку витрат за скороченою собівартістю). Як нетрадиційні методи науковці виділили ABC і target-costing, котрі не мають аналогів у вітчизняній обліковій науці.

Інші науковці поділяють методи обліку витрат за такими ознаками: способом оцінювання витрат (за фактичною собівартістю, плановою собівартістю, нормативною собівартістю); відношенням витрат до технологічного процесу виробництва (попередільний, позамовний, попроцесний); повнотою включення витрат до собівартості (за повною собівартістю, прямими витратами, маржинальною собівартістю) [12, с. 40].

О. О. Довжик методи обліку витрат визначає як сукупність засобів відображення, групування і систематизації даних про витрати, які забезпечують досягнення визначеної мети, вирішення конкретного завдання. На практиці можна застосовувати різні методи обліку витрат на виробництво, які мають бути гнучкими, простими у використанні й дозволяти в оперативному порядку отримати необхідну інформацію [6, с. 26].

У свою чергу, В. Ф. Яценко стверджує, що облік витрат за замовленнями і процесами є базовими моделями обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції [18, с. 257]. Якщо жодна із базових моделей не відповідає особливостям виробничого середовища, то для обчислення собівартості одиниці продукції використовують гібридну систему (hybrid-costing system), яку визначають як комбінацію двох базових моделей. Вітчизняна практика, на думку автора, використовує множину термінів: змішаний метод, напівфабрикатний, тощо, проте ці методи є різноваріантними комбінаціями двох базових моделей.

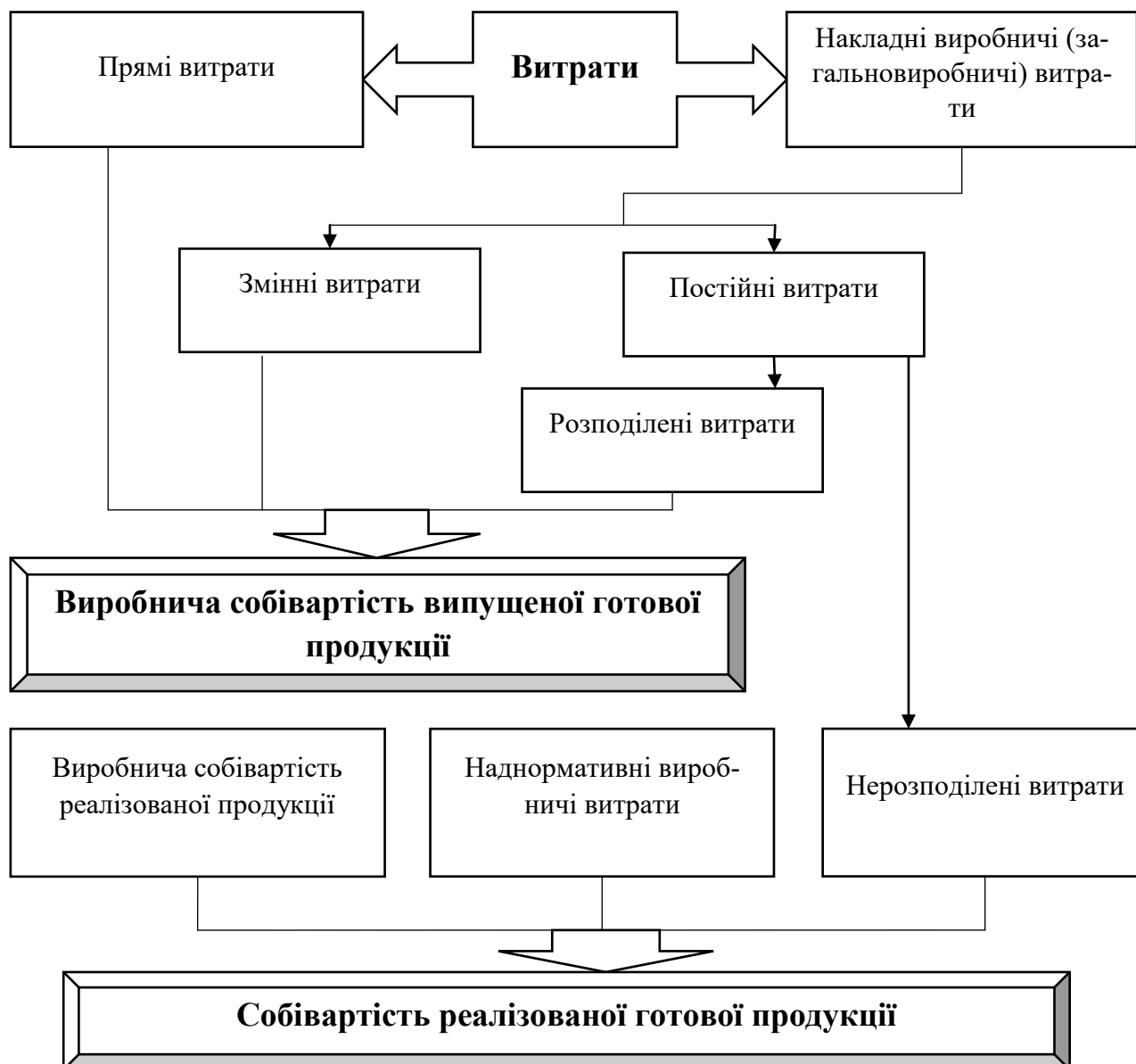


Рис. 1. Порядок формування собівартості реалізованої готової продукції

Ми вважаємо, що методи обліку витрат і методи калькулювання є взаємопов'язаними категоріями, які використовують власні інструменти та прийоми для збору і узагальнення даних про витрати для потреб управління, обчислення фактичної собівартості продукції (робіт, послуг) та контролю за процесом її формування. Метод обліку витрат використовує свій інструментарій для відображення, групування і систематизації даних про витрати, що виникли у процесі виробничої діяльності для різних потреб. Метод калькулювання дає змогу групувати витрати підприємства за визначеними статтями калькуляції з метою визначення собівартості окремих видів продукції (робіт, послуг). Тобто методи обліку витрат і методи калькулювання собівартості покликані забезпечувати досягнення різних цілей, що вказує на їхню відмінність і важливість окремого існування для забезпечення ефективного управління витратами на підприємстві.

Під час вибору методів обліку витрат підприємство вирішує проблему встановлення критеріїв їхнього оцінювання й можливості застосування у конкретних умовах діяльності. Це пов'язано з відсутністю чітких показників ефективності впровадження певного методу обліку витрат та критеріїв для їхнього об'єднання в окремі групи. Тому для інформаційного забезпечення управління витратами підприємства найдоцільнішим буде використання такого методу обліку витрат, який дозволяє об'єктивно й повно відображати склад та цільове призначення витрат і може бути швидко пристосованим до застосування в умовах сучасних інформаційних технологій обробки інформації.

Калькулювання – це система розрахунків для отримання інформації, яку використовують для оцінювання випущеної продукції і визначення фінансових результатів, обґрунтування стратегії

виробництва, ціноутворення, оцінювання діяльності керівника центру відповідальності [9].

Метою калькулювання є отримання інформації про собівартість одиниці продукції, яка потрібна для організації і управління бізнесом, контролю рівня витрат, оцінювання випущених готових виробів й напівфабрикатів за виробничою собівартістю для їхнього оприбуткування і подальшого формування показників фінансової звітності.

Інформацію про собівартість одиниці продукції використовують також для планування, прогнозування і контролю за витратами, доходами в процесі досягнення стратегічних цілей підприємства з метою: обґрунтування економічної ефективності від впровадження нової техніки й сучасних технологій виробництва; визначення конкурентоздатних і справедливих цін на основі витрат і рентабельності кожного виду продукції; оцінювання ефективності роботи окремих підрозділів підприємства та якості управління; розрахунку трансфертних цін для використання у комерційних операціях між

підрозділами підприємства; контролю вартості усіх процесів, що виконує підприємство для виявлення тих, які є нераціональними і збитковими.

Калькулювання собівартості здійснюють з дотриманням таких принципів: наукове обґрунтування виробничих витрат; встановлення об'єктів обліку витрат, об'єктів калькулювання і калькуляційних одиниць; вибір методу обліку витрат і калькулювання, який підприємство здійснює самостійно, з врахуванням сфери діяльності, галузі, розміру і технології виробництва [13].

Кожному виду бізнесу характерні основні статті витрат, які необхідні для випуску продукції. Групування витрат за статтями допомагає розділити витрати на ті, що пов'язані з виробництвом певного виду продукції та можна безпосередньо включати в її собівартість, і на ті, які можуть накопичуватися протягом певного часу та їх остаточно пропорційно розподіляють на певний вид продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика основних статей калькулювання собівартості продукції

№ з/п	Статті калькуляції	Зміст	Об'єкт калькулювання
Прямі витрати			
1	Сировина і матеріали	Сировина і матеріали на виробництво конкретної продукції згідно з технологією виробництва	Розраховують витрати, пов'язані з виробництвом конкретного виду продукції
2	Паливо та енергія на технологічні цілі	Енергія на технологічні цілі і на введення у дію технологічних машин та обладнання, задіяних у виробництві конкретного виду продукції	
3	Основна й додаткова заробітна плата працівників виробництва	Оплата праці робітників, що задіяні у технологічному процесі виробництва конкретної продукції	
4	Відрахування на соціальні заходи від заробітної плати виробничих працівників	ЄСВ від суми оплати праці робітників, що задіяні у технологічному процесі виробництва конкретної продукції	
5	Витрати на експлуатацію виробничих машин і устаткування	Амортизація і витрати на забезпечення функціонування обладнання лінії виробництва конкретної продукції	Витрати розраховують по лінії у цілому, а потім розподіляють за видами продукції, що на ній виробляють
Непрямі витрати			
6	Загальновиробничі витрати	Витрати цеху виробництва конкретної продукції, які не ввійшли до складу наведених вище статей	Витрати розраховують по цеху у цілому, а потім розподіляють за видами продукції
Сума усіх наведених вище статей утворює собівартість виробництва продукції			
7	Витрати на утримання адміністрації та управління підприємством	Витрати на утримання адміністрації підприємства і на управління підприємством	Витрати розраховують по підприємству в цілому, а потім розподіляють за видами продукції
8	Витрати на продаж	Витрати, пов'язані з реалізацією усього асортименту продукції підприємства	
9	Інші виробничі витрати	Інші витрати операційної діяльності	



Рис. 2. Об'єкти калькулювання залежно від технологій і виду продукції

Об'єктом калькулювання є одиниця продукції, тобто кінцевий виріб, який виготовлений підприємством (рис. 2).

Метод калькулювання є набором методів та прийомів, які потрібні для того, щоб розрахувати собівартість конкретного виду продукції [8].

Залежно від характеру продукції (робіт, послуг), особливостей організації й технології їхнього виробництва розрізняють такі основні методи калькулювання собівартості продукції:

- метод послідовного підсумовування прямих витрат і витрат, які розподіляють за видами продукції (позамовне калькулювання);

- метод розподілу сукупних витрат за об'єктами калькулювання, основою якого є групування витрат за процесами (періодами, стадіями, фазами) виробництва (попроцесне калькулювання).

Залежно від обраного методу розподілу витрат у теорії й практиці застосовують такі методи:

- метод загального калькулювання (розподіл на калькульований об'єкт усіх витрат як змінних, так і постійних);

- метод “величини покриття” (розподіл лише змінних витрат).

Метод позамовного калькулювання використовують під час випуску продукції окремими партіями або серіями, під час випуску продукції за технічними умовами замовника. При цьому собівартість одиниці продукції може відрізнитись для різних замовлень. Цей метод калькулювання використовують підприємства, основою яких є замовлення, наприклад у авіаційній, поліграфічній, меблевій й інших галузях промисловості, які пропонують індивідуальний асортимент продукції і послуг. Окрім розрахунку собівартості основної товарної продукції, цей метод використовують також під час обчислення собівартості для

капітального будівництва, комунальних підприємств й інших непромислових підприємств, у процесі розробки нової продукції, а також в нестандартних виробничих процесах [14]. Застосовуючи метод позамовного калькулювання, потрібно із загальної сукупності витрат виділяти ті, які можуть бути прямо віднесені до об'єкта калькулювання. Інші витрати необхідно включати до собівартості окремих виробів на основі обраного методу розподілу непрямих витрат. За позамовного калькулювання для кожного замовлення складають звіт. За кожним замовленням складають окрему калькуляцію, яка включає прямі і накладні витрати на конкретний вид продукції.

Використовуючи попроцесне калькулювання, виробничі витрати групують за підрозділами або виробничими процесами. Акумуляція повних виробничих витрат здійснюють за основними статтями витрат, які включають вартість трудових і матеріальних ресурсів й величину накладних витрат. При цьому витрати на виробництво продукції ділять на кількість планової чи виготовленої продукції. Тому собівартість одиниці продукції вважають усередненим показником. Попроцесне калькулювання застосовують ті підприємства, які виготовляють однорідну продукцію з використанням однакових операцій чи процесів, зокрема підприємства нафтової, хімічної, вугільної промисловості.

Для розрахунку собівартості вітчизняні підприємства тривалий час використовували метод, який називають “метод загального калькулювання”. Він передбачає врахування як змінних, так і постійних витрат під час обчислення собівартості кожної одиниці продукції. Це основний метод обліку витрат на підприємствах в умовах командно-адміністративної системи управління.

Процеси удосконалення бухгалтерського обліку і управління бізнесом часто вимагають зміни методів обчислення собівартості залежно від

виду продукції, що виробляється. Багато економістів вважають, що для калькулювання собівартості продукції в умовах ринкової економіки доцільно використовувати метод “величини покриття”. Аргументом є те, що при цьому методі для розрахунків беруть лише змінні витрати, які можна розподілити між окремими видами продукції і розрахувати розмір виручки та маржинальний дохід. Основний інтерес до методу “величини покриття” полягає у тому, що вона є частиною доходу від продажу продукції, яку підприємство використовує для покриття своїх постійних витрат та утворення прибутку. Саме величина покриття ніби покриває собою умовно-постійні витрати та прибуток. Тому, якщо граничний прибуток покриває умовно-постійні витрати, то виробі будуть прибутковими, якщо ні – збитковими.

Також в Україні використовують системи обліку витрат та калькулювання собівартості за: повними витратами; неповними витратами; нормативними витратами.

З використанням системи калькулювання повної собівартості можна визначити ціну реалізації продукції. Розподіл всіх витрат на виробництво і реалізацію продукції дозволяє підприємству оцінити загальні витрати, які відносять до певних продуктів [2]. Ціну реалізації визначають з урахуванням бажаного рівня ринкової рентабельності. Даний метод ефективно можуть застосовувати підприємства, що виробляють однорідну продукцію протягом нетривалого виробничого циклу.

Облік та калькулювання собівартості продукції за неповними витратами ґрунтується на системі обліку витрат з врахуванням їхнього поділу на постійні та змінні. Калькулювання собівартості продукції здійснюють лише на основі змінних витрат. Система калькулювання неповної собівартості дає змогу розрахувати точки беззбитковості, визначити трансферну ціну продукції, обґрунтувати альтернативи в умовах обмежених ресурсів, а також оптимізувати ціни, обсяг виробництва та величину постійних витрат. Для цього ведуть окремий облік прямих змінних й постійних та непрямих змінних і постійних витрат. Постійні витрати розподіляють відповідно до обраної економічної бази.

Переваги та недоліки систем обліку витрат і калькулювання повної й неповної собівартості відображені у табл. 2.

Ми також зазначали, що спільним для обох систем калькулювання є їхня відповідність у тому плані, що невиробничі витрати обліковують як витрати періоду. Основна відмінність цих систем полягає у відношенні до постійних виробничих накладних витрат, зокрема у одному випадку (калькулювання змінних витрат) постійні виробничі накладні витрати відносять до витрат періоду, а у другому (калькулювання повних витрат) – включають у собівартість продукції. За умови використання системи калькулювання змінних витрат визначають маржинальний дохід, який широко застосовують для аналізу прибутковості й прийняття управлінських рішень [3, с. 631].

Таблиця 2

Переваги і недоліки систем обліку витрат та калькулювання повної й неповної собівартості

Переваги і недоліки методу	Метод калькулювання	
	Система калькулювання повної собівартості	Система калькулювання неповної собівартості
Переваги	<ol style="list-style-type: none"> 1) надає керівництву інформацію про повні витрати підприємства, яка потрібна для прийняття стратегічних рішень; 2) можливість використання для цілей фінансового обліку та складання звітності; 3) відображення покриття доходом від реалізації кожного виду продукції чи виду діяльності не тільки прямих змінних витрат, а також постійних накладних витрат; 4) дозволяє уникнути відображення у звітності фіктивних збитків, оскільки постійні виробничі витрати розподіляють між собівартістю продукції та залишками запасів, а не відносять у повній сумі на рахунок прибутків і збитків. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) можливість повної концентрації уваги на зміні прибутку як по підприємству загалом, так і за окремими виробами, виявляти види виробів з вищою прибутковістю, щоб зосередитись на їхньому випуску; 2) розрахунок собівартості продукції є простішим, а оцінювання запасів здійснюють відповідно до поточних витрат, пов'язаних із виготовленням певної продукції; 3) спостерігається пряма залежність величини операційного прибутку від обсягу реалізації та позбавлення впливу на нього змін запасів; 4) дозволяє уникнути капіталізації постійних витрат у неліквідних запасах.
Недоліки	<ol style="list-style-type: none"> 1) відносний характер розподілу накладних витрат; 2) визначити фактичну собівартість продукції можна лише у кінці періоду; 3) ускладнення методики здійснення облікових та розрахункових процедур; 4) віднесення до собівартості продукції частини витрат, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) складнощі під час поділу витрат на постійні і змінні; 2) звітність підприємства, сформована на основі калькулювання неповної собівартості, не відповідає загальноприйнятим принципам підготовки фінансової звітності і вимогам податкової системи; 3) інформація про повні витрати підприємства потрібна під час прийняття стратегічних рішень, що вимагає додаткових розрахунків для розподілу постійних накладних витрат позасистемним шляхом.

Система обліку та калькулювання на основі нормативних витрат передбачає облік витрат, розрахунок нормативних витрат на продукцію й визначення відхилень фактичних витрат від нормативних. Цей метод дає змогу визначити, скільки має коштувати продукція, скільки вона реально коштує і чому мають місце розбіжності між цими витратами. Завдяки цьому менеджери мають можливість контролювати витрати й реагувати на відхилення витрат від норм, які є встановленими кількісними вираженнями витрат на виготовлення одиниці продукції за умов використання прогресивних технологій і організації виробництва.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, на основі вивчення теоретичних та методичних аспектів організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції власного виробництва можна зробити висновок, що собівартість продукції є вираженням ефективності господарської діяльності і уособлює витрати, що припадають на одиницю продукції. Також вона є одним із ціноутворюючих факторів. Враховуючи важливість цього показника, кожне підприємство прагне вишукувати можливості щодо її зниження шляхом: зменшення витрат, зростання обсягів виробництва, зниження норм витрачання сировини, збільшення фондівіддачі. Вибір методу калькулювання продукції відносять до пріоритетних завдань управління витратами, оскільки від цього питання залежить процес ціноутворення на підприємстві.

Кожен метод має свої переваги й недоліки і вибір методу обчислення собівартості продукції залежить від виду діяльності, етапу життєвого циклу підприємства, специфіки прийняття господарських рішень, рівня фінансового стану. Менеджменту підприємства важливо чітко розуміти відмінності між ними, а також вміти економічно обґрунтовувати, як саме вибір того чи іншого методу позначиться на фінансовому результаті діяльності підприємства і яким чином можна удосконалити систему виробництва шляхом поєднання кількох найбільш оптимальних методів калькулювання собівартості. Все це є предметом подальших наших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бондаренко Н. М., Устименко А. К. Собівартість продукції: економічна сутність та її види. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія “Економічні науки”. 2015. Вип. 11. Ч. 2. С. 51-54.
2. Букало Н. А., Слепченко К. О. Актуальні варіанти вибору методів калькулювання собівартості стадій життєвого циклу продукції. *Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту: Економічні науки*. 2015. № 9. С. 357-360.
3. Воронко Р. М. Облік у зарубіжних країнах : навч. посібник. 3-тє вид. Львів : Магнолія 2006, 2018. 744 с.
4. Гаценко-Колумбет О. П., Кургінян А. З. Формування облікової політики підприємства щодо

витрат виробництва. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2012. № 4 (62). С. 52-54.

5. Дерій В. А. Вітчизняні методи обліку витрат на виробництво: оцінка стану і потенціал застосування. *Економічні науки* : зб. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія: “Облік і фінанси”. Луцьк, 2010. Вип. 7 (25). Ч. 1. С. 415-424.

6. Довжик О. О. Порівняння методів калькулювання та обліку витрат в сільськогосподарському виробництві. *Технологічний аудит і резерви виробництва*. 2012. № 2 (4). С. 26-32.

7. Каземирчик М. С. Калькулювання собівартості продукції: огляд методів. *Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація* : збірник тез доповідей учасників XIX Всеукраїнської наукової конференції. К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2021. С. 196-200.

8. Краєва Я. В. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції. *Держава та регіони*. Серія “Економіка та підприємництво”. 2017. № 5. С. 168-171.

9. Кулинич М. Б., Фреюк В. В. Взаємозв’язок методів калькулювання і методів обліку витрат у вітчизняній і міжнародній обліковій практиці. *АГРОСВІТ*. 2014. № 7. С. 63-68.

10. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07#Text>.

11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.

12. Немченко А. С., Назаркіна В. М. Обґрунтування методичних підходів до управління собівартістю виробництва лікарських засобів. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2015. № 3. С. 38-43.

13. Ніпорко Н. І. Поняття системи методів обліку витрат і калькулювання собівартості. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т. 19. Вип. 5-6. С. 130-133.

14. Онищенко О. В., Куренна О. О., Крикуненко А. С. Методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 34. С. 153-157.

15. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

16. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

17. Чернікова І. Б. Управлінський облік в інформаційній системі підприємства : навч. посібник / І. Б. Чернікова, Л. О. Кирильєва,

Д. Д. Шеховцова, О. О. Кваша, І. С. Коробкіна / Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2016. 209 с.

18. Яценко В. Ф. Еволюційний підхід до класифікації систем обліку витрат. *Економічні науки* : зб. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія: "Облік і фінанси". Луцьк, 2018. Вип. 15 (57). С. 252-260.

REFERENCES

1. Bondarenko, N. M. and Ustymenko, A. K. (2015), Sobivartist' produktsii: ekonomichna sutnist' ta ii vydy, *Naukovyj visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu*. Seriiia "Ekonomichni nauky"., Vyp. 11. Ch. 2, pp. 51-54.

2. Bukalo, N. A. and Slipechenko, K. O. (2015), Aktual'ni varianty vyboru metodiv kal'kuliuvannia sobivartosti stadij zhyttievoho tsykladu produktsii, *Ekonomichni nauky* : zbirnyk naukovykh prats' Khmel'nyts'koho kooperatyvnoho torhovel'no-ekonomichnoho instytutu, No. 9, pp. 357-360.

3. Voronko, R. M. (2018), Oblik u zarubizhnykh krainakh : navch. posibnyk, 3 nd ed, Mahnoliia 2006, L'viv.

4. Hatsenko-Kolumbet, O. P. and Kurhinian, A. Z. (2012), Formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva schodo vytrat vyrobnytstva, *Visnyk ZhDTU*. Ekonomichni nauky., No. (62), pp. 52-54.

5. Derij, V. A. (2010), Vitchyzniani metody obliku vytrat na vyrobnytstvo: otsinka stanu i potentsial zastosuvannia, *Ekonomichni nauky* : zb. nauk. prats' Luts'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Seriiia: "Oblik i finansy"., vyp. 7 (25). part. 1, pp. 415-424.

6. Dovzhyk, O. O. (2012), Porivniannia metodiv kal'kuliuvannia ta obliku vytrat v sil'skohospodars'komu vyrobnytstvi, *Tekhnolohichnyj audyt i rezervy vyrobnytstva*, No. 2 (4), pp. 26-32.

7. Kazemyrchyk, M. S. (2021), Kal'kuliuvannia sobivartosti produktsii: ohliad metodiv, *Rozvytok systemy obliku, analizu ta audytu v Ukraini: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia* : zbirnyk tez dopovidej uchasnykiv XIX Vseukrains'koi naukovoï konferentsii, DP "Inform.-analit. ahentstvo", pp. 196-200.

8. Kraieva, Ya. V. (2017), Metody obliku vyrobnych vytrat i kal'kuliuvannia sobivartosti produktsii, *Derzhava ta rehiony*. Seriiia "Ekonomika ta pidpriemnytstvo"., No. 5, pp. 168-171.

9. Kulynych, M. B. and Freiuk, V. V. (2014), Vzaïmozv'iazok metodiv kal'kuliuvannia i metodiv obliku vytrat u vitchyznianiï i mizhnarodnij oblikovij praktysii, *AHROSVIT*, No. 7, pp. 63-68.

10. Metodychni rekomendatsii z formuvannia sobivartosti produktsii (robot, posluh) u promyslovosti: Nakaz Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy vid 09.07.2007 r. No. 373, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07#Text>.

11. Natsional'ne polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 16 "Vytraty", zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.1999 r. No. 318, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.

12. Nemchenko, A. S. and Nazarkina, V. M. (2015), Obgruntuvannia metodychnykh pidkhodiv do upravlinnia sobivartistiu vyrobnytstva likars'kykh zasobiv, *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia iakosti v farmatsii*, No. 3, pp. 38-43.

13. Niporko, N. I. (2017), Poniattia systemy metodiv obliku vytrat i kal'kuliuvannia sobivartosti, *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, T. 19, Vyp. 5-6, pp. 130-133.

14. Onyschenko, O. V. Kurena, O. O. and Krykunenko, A. S. (2017), Metody obliku vytrat ta kal'kuliuvannia sobivartosti produktsii: vitchyznianiï ta zarubizhnyj dosvid, *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, No. 34, pp. 153-157.

15. Podatkovyj kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. No. 2755-VI, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

16. Pro bukhhalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. No. 996996-XIV, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

17. Chernikova, I. B. Kyryl'ieva, L. O. Shekhovtsova, D. D. Kvasa, O. O. and Korobkina, I. S. (2016), Upravlins'kyj oblik v informatsijnij systemi pidpriemstva : navch. posibnyk / Kharkiv's'kyj derzhavnyj universytet kharchuvannia ta torhivli, Vydavets' Ivanchenko I. S., Kharkiv.

18. Yatsenko, V. F. (2018), Evoliutsijnij pidkhid do klasyfikatsii system obliku vytrat, *Ekonomichni nauky* : zb. nauk. prats' Luts'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Seriiia: "Oblik i finansy", vyp. 15 (57), pp. 252-260.

Стаття надійшла до редакції 02 листопада 2022 року

УДК 339.1. 658:005. 338.83

Мищук І. П.,

igmislog@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-5661-0164,

Researcher ID: F-4185-2019,

д.е.н., проф., завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Трофименко К. В.,

trofimenko_katusha@ukr.net, ORCID: 0000-0002-3999-3404,

здобувачка, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СИСТЕМ У ТОРГІВЛІ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

***Анотація.** Мета статті полягає у дослідженні ключових тенденцій вітчизняної практики розвитку корпоративних систем в торгівлі та проведенні аналізу практик диверсифікації їх діяльності. Досліджуються ключові тенденції розвитку торговельних підприємств, вітчизняної практики розвитку корпоративних систем в сфері торгівлі, досвіду диверсифікації їх діяльності. Проаналізовано динаміку обсягів діяльності торговельних підприємств України в 2010-2020 рр. З'ясовано, що зміна показника кількості зайнятих працівників на торговельних підприємствах носить гіперболічний характер, а чисельність підприємств торгівлі носить відносно стабільну спадну динаміку, що можна вважати позитивною передумовою для реалізації проектів з їх корпоратизації в різних форматах. Проаналізовано динаміку зміни обсягів торговельних площ, яка вказує на зростання ефективності діяльності підприємств торгівлі та їх інвестиційної привабливості. Досліджено динаміку обсягу товарообороту та прибутковості з погляду перспектив впровадження диверсифікаційних процесів. Представлено сформовані авторами п'ять ключових тенденцій становлення та розвитку вітчизняних корпоративних систем в торгівлі. Основною тенденцією в процесі становлення корпоративних систем в торгівлі визначено класичний тип корпоратизації бізнесу шляхом створення акціонерних товариств. Охарактеризовано тенденцію створення інших господарських товариств з перехресною дольовою участю в статутному капіталі. Досліджено розвиток договірних вертикальних та горизонтально інтегрованих корпоративних структур через кооперативний і франчайзинговий тип. Визначено, що тенденції створення кластерів та поширення корпоративних відносин через створення та участь у бізнес-асоціаціях в сучасних умовах йдуть на спад. Узагальнено результати досліджень з проблематики формування корпоративних систем і структур в торгівлі через призму різних практик диверсифікації. Визначено, що ідентифікація особливостей та проблемних аспектів відносно створення корпоративних систем в торгівлі з проекцією на диверсифікацію бізнесу є подальшим предметом для дослідження.*

Ключові слова: корпоративні системи, торговельні підприємства, диверсифікація, ритейл, торгівля

Mishchuk I. P.,

igmislog@ukr.net, ORCID: 0000-0001-5661-0164,

Researcher ID: F-4185-2019,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Trofymenko K. V.,

trofimenko_katusha@ukr.net, ORCID: 0000-0002-3999-3404,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

ANALYSIS OF DOMESTIC PRACTICE OF CORPORATE SYSTEMS DEVELOPMENT IN TRADE AND DIVERSIFICATION OF THEIR ACTIVITIES

***Abstract.** The purpose of the article is to study the key trends in the domestic practice of the development of corporate systems in trade, the analysis of the practices of diversification of their activities. The article examines the key trends in the development of trade enterprises, the domestic practice of developing corporate systems in the field of trade as well as the experience of diversifying their activities. The article analyzed the characteristics of the volume of*

activity of trading enterprises of Ukraine in the periods 2010, 2012-2020. It was found that the change in the indicator of the number of employed workers at trading enterprises is hyperbolic in nature, and the number of trade enterprises has a relatively stable downward trend, which can be considered a positive prerequisite for the implementation of projects on their corporatization in various formats. The dynamics of fluctuations in the volume of retail space were analyzed, which indicates an increase in the efficiency of trade enterprises and their investment attractiveness. The dynamics of the volume of turnover and profitability from the point of view of prospects for the introduction of diversification processes were studied. The article presents five key trends in the formation and development of domestic corporate systems in trade formed by the authors. It was determined that the main trend in the formation of corporate structures in trade is the classic type of business corporatization, namely the creation of joint-stock companies. The trend of creation of other economic companies with cross-shareholding in the authorized capital is characterized. The development of contractual vertically and horizontally integrated corporate structures through the cooperative and franchise type is studied. The article determines that the trends of creating clusters and the spread of corporate relations through the creation and participation in business associations are declining in modern conditions. A generalization of the results of research on the issues of the development of the formation of corporate systems and structures in trade through the prism of various diversification practices is presented. It was determined that the identification of features and problematic aspects regarding the creation of corporate systems in trade with a projection on business diversification is a further subject for research.

Key words: corporate systems, trade enterprises, diversification, retail, trade.

JEL Classification: F17, G30, G34, L81

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-05>

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка постійно перебуває в процесі трансформаційних змін, які спричинені не тільки економічними факторами, але й рядом обтяжуючих чинників, які притаманні українському історичному поступу. Відповідно, всі суб'єкти економіки задля того, щоб залишатися конкурентоздатними та прибутковими, шукають шляхи раціональних та перспективних умов діяльності: розукрупнення, реорганізації, трансформації, пошук нових видів бізнесу, диверсифікація. Сфера торгівлі є однією з найбільш чутливих та мобільних з усіх галузей діяльності. Ось чому суб'єкти, які працюють в даній галузі, змушені постійно застосовувати в своїй діяльності нетипові для себе бізнес-стратегії. Сучасні тенденції визначають, що основними "гравцями" в сфері торгівлі є торговельні підприємства корпоративного типу. Саме тому дослідження основних тенденцій їхнього розвитку та становлення є в складних умовах сьогодення актуальним для вивчення позитивного досвіду та уникнення ключових помилок при формуванні бізнес-стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки діяльності та розвитку торговельних мережевих компаній як типових представників категорії торговельних підприємств корпоративного типу приділяється значна увага у працях іноземних (Г. Армстронг, Г. Джоунз, П. Доусон, Б. Берман, Л. Штерн та ін.) та вітчизняних (В. Апопій, Н. Голошубова, Л. Балабанова, І. Бланк, О. Кавун, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, А. Павлова та ін.) вчених та науковців. Поряд з цим, у нових економічних реаліях існує нагальна потреба у дослідженні вітчизняної практики розвитку корпоративних систем в сфері торгівлі через диверсифікаційні процеси.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ключових тенденцій вітчизняної практики розвитку корпоративних систем в торгівлі та аналіз практик диверсифікації їхньої діяльності.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сфера торгівлі у незалежній Україні стала однією з найбільш динамічно прогресуючих галузей економіки. Особливою стрімкістю в період ринкових трансформацій відзначалась роздрібна торгівля у сегменті т. зв. ритейлу, тобто – мережевої торгівлі, що базувалась на поширенні на вітчизняному внутрішньому ринку роздрібних корпоративних мереж в якості активних, агресивних відносно інших роздрібних торговців операторів роздрібно торгівлі, чії конкурентні переваги забезпечувались інноваційними підходами до технологій торговельної діяльності та єдності управління.

Швидкий розвиток роздрібних торговельних підприємств корпоративного типу дещо призупинила світова економічна криза 2009 року, яка викликала економічну стагнацію та негативні диспропорції у всіх сферах економіки. Проте, починаючи з 2010 року, торговельна галузь України загалом та її організований сегмент (роздрібна торгівля юридичних осіб) почала оговтуватися від стагнаційних процесів, про що свідчить, зокрема, інформація щодо динаміки чисельності торговельних підприємств у роздрібній торгівлі, яка у 2010 р. сягнула 110,2 тис. од., а також інших параметрів їх діяльності, наведених у таблиці 1.

Слід відзначити, що якщо на початку та у середині 2000-х основною тенденцією був розвиток дрібних магазинів умовного формату "магазини біля дому", то після 2010 року почала активно відбуватися корпоратизація торговельних систем і мереж з орієнтацією на розбудову сучасних магазинів з більш потужнішими характеристиками.

Характеристика обсягів діяльності торговельних підприємств України у 2010, 2012-2020 рр.*
(складено за [1, с. 12, 16, 22, 86-88, 94; 2, с. 70, 85-87, 93, 109])

Показники	Роки										Темпи зростання, %	
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020 / 2010	2020 / 2019
Кількість підприємств, тис. од.	110,2	103,8	110,4	94,0	93,6	82,2	89,5	93,6	101,4	98,4	89,3	97,0
Кількість зайнятих працівників на підприємствах, млн осіб	1,24	1,19	1,16	1,02	0,93	0,93	0,99	1,03	1,09	1,08	87,1	99,1
Торгова площа магазинів, тис. м ²	8431	9294	8946	7753	7720	7698	7031	-	-
Обсяг загального товарообороту підприємств, млрд грн	1406,1	1623,6	1612,1	1629,7	1953,3	2385,7	3061,7	3764,4	3958,4	4068,2	2,9 р.	102,8

* Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів

Відповідно, в складі роздрібно-торгівельної мережі України почали з'являтися об'єкти торгівлі під єдиною торговельною маркою, під єдиним управлінням з чіткою корпоративною стратегією, єдиними цілями, єдиними підходами до організації діяльності всіх залучених магазинів та з чіткими підходами до побудови бізнес-процесів. На цій основі відбувалися процеси зростання активності та кількості акціонерних товариств корпоративного типу в загальній чисельності суб'єктів господарювання України, що призвело до появи перших супер- та гіпермаркетів, які утворювалися, зокрема, внаслідок часткового об'єднання, злиття та/або поглинання раніше існуючих підприємств і навіть цілих торговельних компаній. Зокрема, у 2011 р. чисельність приватних акціонерних товариств налічувала 1326 од., а у 2020 р. чисельність зросла в чотири рази і становила 5370 од. За аналогічний часовий проміжок кількість юридичних осіб у ВЕД "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів" збільшилася з 187,9 тис. од. до 272,1 тис. од. (на 44,8 %) [3, с. 222, 224].

Ситуація з чисельністю підприємств в сфері торгівлі за попередні десять років показує динаміку, основною характеристикою якої є наявність суперечливих коливань даного показника. Так, у 2020 р. кількість торговельних підприємств в Україні становила 98,4 тис. од., що було на 11,8 тис. од. (на 10,7 %) менше, ніж у 2010 р. Однак, якщо звернути увагу на період 2016-2020 рр., то показник зріс – на 16,2 тис. од., тобто на 19,7 %. Вищенаведене дає підстави стверджувати про відносну стабільність чисельності торговельних підприємств, що можна вважати позитивною передумовою для реалізації проєктів з їх корпоратизації в різних форматах (перехресна участь у капіталі, договірна співпраця, спільне розширення мережі об'єктів роздрібно- та оптової торгівлі, торгівлі

суб'єктів інших галузей економіки, логістики тощо).

Зміна показника кількості зайнятих працівників на підприємствах галузі носить гіперболічний характер, оскільки в період 2010-2016 рр. характерним було щорічне зниження показника (на понад 300 тис. осіб, або на 25 % за 2010-2016 рр.), а з 2017 р. ситуація змінилася на протилежну і за 2017-2020 рр. показник збільшився на 150 тис. осіб (на 16,1 %).

Незважаючи на тенденції до скорочення, досить великими залишаються й задіяні у мережі торговельних об'єктів торговельні площі. Попри те, що вітчизняна статистика останні декілька років не надає даних про обсяги торговельних площ, у 2017 р. цей показник становив 7031 м кв., що на 16,6% менше, ніж у 2010 р. Динаміка скорочення обсягів торговельних площ переважно пов'язана з активізацією електронної комерції, інтенсифікацією торговельно-логістичних процесів, раціоналізацією використання торговельних площ, а також диверсифікацією бізнесу через поєднання виробничої та торговельної діяльності, одночасного надання послуг і здійснення процесів роздрібно-торгівлі тощо. Такі процеси слугують корпоратизації підприємницької діяльності і проникненню торговельного капіталу в інші види економічної діяльності.

Позитивна зростаюча динаміка обсягу товарообороту торговельних підприємств спостерігається практично у всіх роках аналізованого періоду: загальний обсяг товарообороту підприємств торгівлі в Україні у 2020 р. становив 4,1 млрд грн, що було майже утричі більше в порівнянні з 2010 р. Це дає підстави стверджувати про зростання ефективності діяльності торговельних підприємств, зростання їхньої інвестиційної привабливості.

Сфера торгівлі вважається однією з найбільш прибуткових в порівнянні з іншими галузями

діяльності. За різних оцінок тінзації економіки (на рівні 30-50 %), три чверті підприємств аналізованого виду економічної діяльності мають позитивний фінансовий результат. У 2020 р. частка прибуткових підприємств у сфері торгівлі становила 74,4 %, що на 2,8% нижче в порівнянні до 2018 р. Проте, незважаючи на спадну динаміку даного показника, прибутковість суб'єктів господарювання галузі торгівлі залишається високою.

Сприятливою у цьому сенсі є й позитивна рентабельність усієї діяльності торговельних підприємств – на рівні 3,6% [3]. Відтак попри нарощування обсягів господарської діяльності та покращення низки ключових параметрів економічної ефективності підприємствам у сфері торгівлі не вдається гарантувати належний високий і стабільний рівень прибутковості, що не сприяє належній інвестиційній привабливості майнових господарських комплексів вітчизняної торгівлі. На нашу думку, реальні причини такого стану справ не обов'язково криються у суто техніко-економічних процесах, оскільки це може бути обумовлено корпоративними операціями з оптимізації податкових та інших платежів, включно з задіянням афільованих структур. Своєю чергою, така ситуація може сприяти прояву чи активізації процесів диверсифікації діяльності торговельних підприємств.

Як відомо, диверсифікація діяльності, як і укрупнення бізнесу, поглинання інших підприємств, інвестиції в інші види економічної діяльності у прямій мірі визначаються фінансово-економічним становищем материнської компанії. За умови нестабільного фінансово-економічного стану ці проекти не є можливими або є надто нестабільними та ризиковими. Стійкість і позитивні прогнози вказаних показників виступають

підґрунтям для планування політики реалізації диверсифікаційних проектів. Сучасний стан фінансової стійкості й ліквідності торговельних підприємств не дає достатніх підстав вважати їх такими, що слугують позитивними передумовами відносно корпоратизації й диверсифікації бізнесу.

На нашу думку, прозора корпоратизація підприємств торгівлі дозволить легалізувати наявні тіньові капітали, залучивши їх у чесний прозорий бізнес і торговельний, і виробничий, і в сферу послуг.

Аналіз становлення і розвитку безпосередньо корпоративних систем та структур в торгівлі в Україні дає змогу визначити ключові тенденції цього процесу (рис. 1).

Перша ключова тенденція в процесі становлення корпоративних структур в торгівлі характеризує класичний тип корпоратизації бізнесу, коли статутний капітал суб'єкта господарювання розподілений поміж акціонерів – юридичних і фізичних осіб. За час незалежності в Україні набули активного розвитку акціонерні товариства різних типів, що спеціалізувалися на торгівлі шляхом об'єднання капіталів кількох суб'єктів, поєднаних спільними зовнішніми та функціональними характеристиками при єдиному центрі управління з координацією діяльності для досягнення спільної мети й цілей. Зараз вони функціонують у вигляді приватних та публічних акціонерних товариств, учасники яких розвиваються за єдиною або спеціалізованою концепцією; застосовують екстенсивний, інтенсивний або ж інноваційний характер стратегії розвитку мережі; мають централізовану, децентралізовану або ж комбіновану міру централізації управлінських процесів.

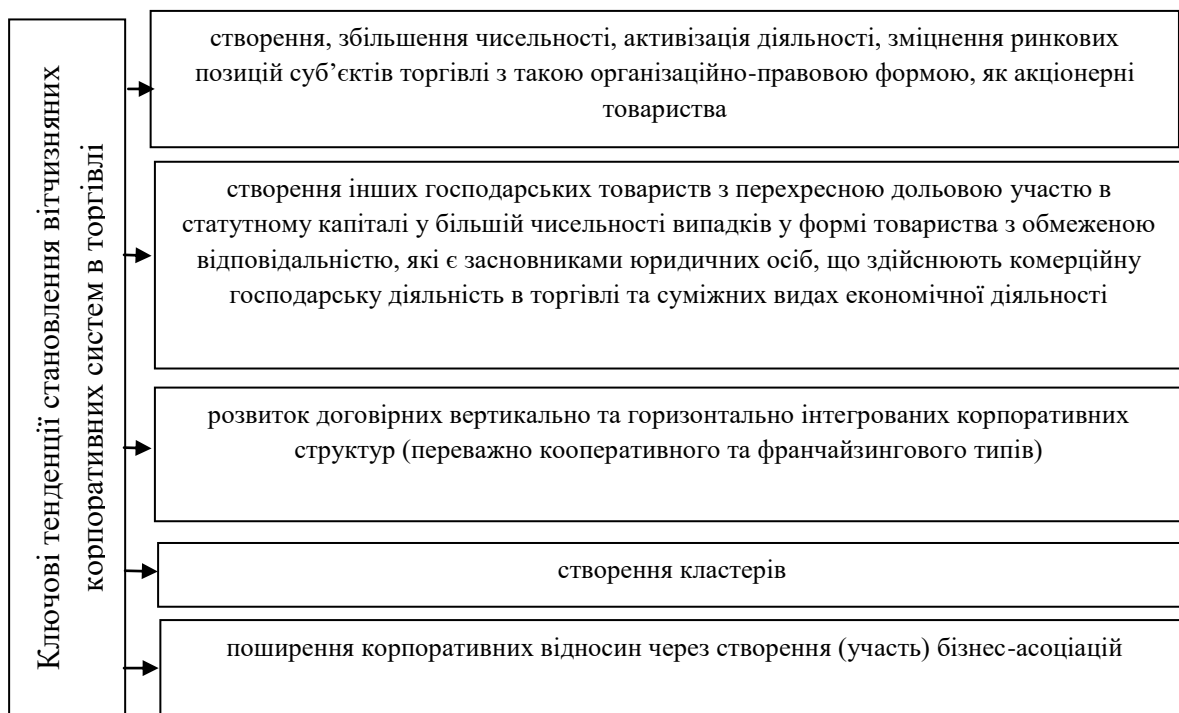


Рис. 1. Ключові тенденції становлення вітчизняних корпоративних систем в торгівлі
[сформовано авторами]

За даним принципом розвивалася, зокрема, відома корпоративна структура в сегменті роздрібно-ї торгівлі продовольчими товарами – компанія “Fozzi Group”, яка займає в Україні одну з лідируючих позицій. Відкриття першого Fozzy Cash&Carry відбулося у м. Києві у 1997 р. Станом на початок 2022 р. підприємство має 695 магазинів торговельної мережі [4]. Його материнською компанією є Приватне акціонерне товариство “Фоззі Груп”, створене у 2005 році з основним видом економічної діяльності “Діяльність холдингових компаній”. При цьому до системи підприємств компанії відносяться: ПрАТ “Фоззі Рітейл” (основний вид діяльності – надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна), ПрАТ “Сільпо Рітейл” (основний вид діяльності – надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна), ТОВ “Фоззі-Фуд” (основні види діяльності – роздрібна та оптова торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; виробництво хліба та хлібобулочних виробів, борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання; роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах; діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування), ПрАТ “Фора Рітейл” (основний вид діяльності – надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна), ТОВ “Фора” (основні види діяльності – роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; неспеціалізована оптова торгівля), ПрАТ “Експансія Рітейл” (основний вид діяльності – надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна), ПрАТ “Дніпрянка” (основні види діяльності – надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту; неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами).

У процесі розвитку компанії було придбано: 99,53 % акцій ПАТ “Ніжинський консервний комбінат”, 41,73 % акцій “Київська компанія оптових ринків” (2000 р.); кондитерську фабрику ім. Ф. Енгельса, Малинський м’ясний комбінат (ТОВ “Рута”) (2003-2005 рр.); птахофабрику ТОВ “ВКФ “Варго” (2006 р.); ОАО “Сумирибгос” – підприємство з вирощування риби та рибопосадкового матеріалу та ТОВ “Агро-Альянс Закарпаття” (вирощування ранніх овочів) (2015 р.); ТОВ “Білорусь” (вирощування зернових культур) (2018 р.). Нові проекти з диверсифікації бізнесу компанії стосувалися: запуску ресторанного напрямку – відкриття чеської ресторації “У Хромого Пола” (2005 р.); відкриття фармацевтичних супермаркетів під торговельною маркою “Біла ромашка” (2008 р., сьогодні діє 27 об’єктів в різних регіонах України); розвитку формату хлібної майстерні “Буланжері Артісан”; відкриття власної мережі туристичних

агенцій “Сільпо Вояж” (2014 р.); запуску віртуального оператора мобільного зв’язку Yezzz! – спеціальної пропозиції для гостей торговельної мережі “Сільпо” (2015 р.); відкриття спільно з ГО “Україна без сміття” 3 станцій прийому вторсировини #silporecycling (2018 р.); започаткування роботи інноваційного поштово-логістичного оператора Justin, відділення якого розташовані вже у 500 магазинах та торгових центрах (2018 р.) [4].

Представником другої тенденції в розвитку корпоративних торговельних мереж, а саме - створення інших господарських товариств з перехресною дольовою участю в статутному капіталі, є, наприклад, ТОВ ТВК “Львівхолод”. Цій компанії належить мережа магазинів самообслуговування “Рукавичка” (понад 180 магазинів та 5 місць за чисельністю об’єктів торгівлі в Україні), а також виробничі потужності, лабораторія, власний логістичний центр [5]. За подібним сценарієм розвивалось, до прикладу, ТОВ “ЕКО” (материнська компанія – ТОВ “Нортволл Інвестментс Лімітед”; підприємство має частку у ТОВ “Балтика”, ПрАТ “Магазин 450”, представлене на ринку маркетами “ЕКО-Маркет” і “Симпатик”) [6] та інші суб’єкти господарювання.

Розвиток за третьою тенденцією договірних вертикально та горизонтально інтегрованих корпоративних структур переважно кооперативного та франчайзингового типів пояснюється тим, що для України на початкових етапах становлення економіки (90-ті – поч. 20-х років) вагома роль належала системі споживчої кооперації. Споживча кооперативна Україна як сукупність споживчих товариств (кооперативів) та їх об’єднань була представлена великою чисельністю інтегрованих у єдину, але багаторівневу (а, відтак, – різноцентричну відносно управління), систему суб’єктів різних видів економічної діяльності – оптової та роздрібно-ї торгівлі, тимчасового розміщування й організації харчування, переробної промисловості, будівництва, сільського, лісового та рибного господарства, фінансової і страхової діяльності, операцій з нерухомим майном, освіти, надання інших видів послуг. Проте через низку різноманітних обставин, спричинених інституційними проблемами переходу до функціонування системи в умовах ринку, на сьогодні споживча кооперативна Україна як корпоративна бізнес-система суттєво втратила свою вагомість в національному господарстві й регіональних економічних комплексах.

В сучасних умовах більш характерними і потужними стали процеси розвитку таких договірних корпоративних структур, як франчайзингові організації. Такі утворення передбачають налагодження відносин в частині передачі (інституційно-організаційного поширення) прав на бізнес-процеси і технології, комерційну інформацію, товарні знаки, торгові марки, інші права й активи, від одного суб’єкта господарювання до іншого. Об’єктивно, що франчайзингові схеми набули найбільш активного поширення безпосередньо у сфері торгівлі та системі споживчих послуг, причому - на основі малого бізнесу [7, с. 40-42].

Схеми франчайзингу забезпечують формування системи об'єктів торгівлі, які функціонують на спільно визначених положеннях з управління, фактично керуються з єдиного центру, мають спільну маркетингову політику та економічну стратегію зростання, використовують переваги мережевого розміщення торговельних об'єктів [8, с. 40-42].

Позитивно, що в Україні відбувається не лише становлення корпоративних торговельних мереж франчайзингового типу, але й при цьому застосовується більшість з провідних зарубіжних методів управління їх розвитком. Йдеться про аутсорсинг (делегування частини бізнес-операцій зовнішнім суб'єктам), бенчмаркінг (уніфікація більшості торгово-технологічних операцій з найбільш успішними та прогресивними практиками), організаційне проектування (конвергенція мети, цілей і завдань розвитку усіх об'єктів мережі торгівлі з материнською компанією), реорганізація (використання всіх можливих типів і видів об'єднання капіталу та бізнес-процесів), реструктуризація (орієнтація бізнес-стратегій розвитку не стільки на досягнення конкретних кількісних результатів, як на формування необхідних структурних співвідношень за ключовими характеристиками бізнесу в торгівлі) та ін. [8, с. 42-43].

Для вітчизняної торгівлі, зокрема, достатньо високими стали показники розвитку франчайзингу. До прикладу, з 2009 р. по 2015 р. кількість франчайзерів практично щороку лише збільшувалася. За цей період показник збільшився на 318 од. або у 2,3 рази [10]. У посткризовий період 2016-2018 рр. кількість вітчизняних франчайзерів скоротилася (темпи спаду склали близько 36 %), переважно з причини очищення ринку від псевдо-франчайзі. Втім, втрачені позиції поступово почали відновлюватися і вже станом на 2020 р. показник досяг позначки у 513 од. [10], незначно поступаючись рівню тих років, коли кількість франчайзерів була найбільшою.

Зростає також і кількість об'єктів франчайзингу безпосередньо в роздрібній торгівлі України. Так, якщо у 2017 р. таких об'єктів налічувалося 1504 од., то у 2020 р. – вже 5751 од. або у 3,8 рази більше. При цьому частка торгівлі у загальній чисельності об'єктів франчайзингу становила 20,1 %, коли ще у 2017 р. – 10,9 %. Вказане є свідченням активного розвитку франчайзингу як однієї з форм корпоративізації відносин в торговельному бізнесі. Проте, на думку лідерів вітчизняного експертного середовища, проблемними моментами розвитку франчайзингу у вітчизняному ритейлі також є налагодження власного виробництва, створення власної або стабільної логістичної системи, дизайнерських,

маркетингових та інших відділів; іншими словами – диверсифікації бізнесу.

Четверта ключова тенденція становлення корпоративних систем в торгівлі, якою є створення кластерів, набула свого поширення в Україні переважно через акумуляцію фінансових та інших ресурсів, економії на масштабах, отримання низки синергічних ефектів, а, відтак, - прямої чи опосередкованої диверсифікації бізнес-діяльності та процесів. Характерними для реалій економіки України в першу чергу стали кластери за участі виробників, торговельних мереж, а також підприємств логістики. Наразі практично всі великі мережі ритейлу мають одну чи кілька власних торгових марок, виробництво продукції для яких здійснює ексклюзивний виробник, включений в корпоративну систему. Проте відомі й приклади більш широких кластерних систем, у які, окрім базових учасників, входять інвестори, фінансово-кредитні структури, маркетингові фірми, суб'єкти господарювання, які займаються інноваційною діяльністю, будівництвом та девелопментом, нерухомістю, юридичними послугами, управляють нематеріальними активами, створюють та впроваджують інформаційно-комунікаційні технології.

Ще з 90-х років минулого століття в Україні почали активно створюватися бізнес-асоціації зі спеціалізацією на підприємствах галузі торгівлі чи її окремих товарних групах або технологічних процесах, що і є причиною виокремлення п'ятої тенденції. Бізнес-асоціації фактично являють собою структуру корпоративного типу, ухвалюючи ключові рішення через спільні центри управління. Відзначимо зниження активності бізнес-асоціацій в сучасних умовах, проте вплив на економічні процеси їх залишається явним.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Узагальнення результатів досліджень з проблематики розвитку вітчизняної торгівлі, формування корпоративних систем і структур в торгівлі, різних практик диверсифікації (як вертикальної, так і горизонтальної) діяльності суб'єктів торговельного бізнесу в Україні дають підстави стверджувати про сприятливі передумови корпоративізації та розширення спектра діяльності, про перешкоди, а також про існуючі практики й можливі напрями покращення середовища функціонування підприємств у векторі формування й реалізації політики створення різних типів і видів корпоративних систем, а також переходу в нові ринкові ніші, сегменти, види діяльності та навіть сектори національної економіки (рис. 2).

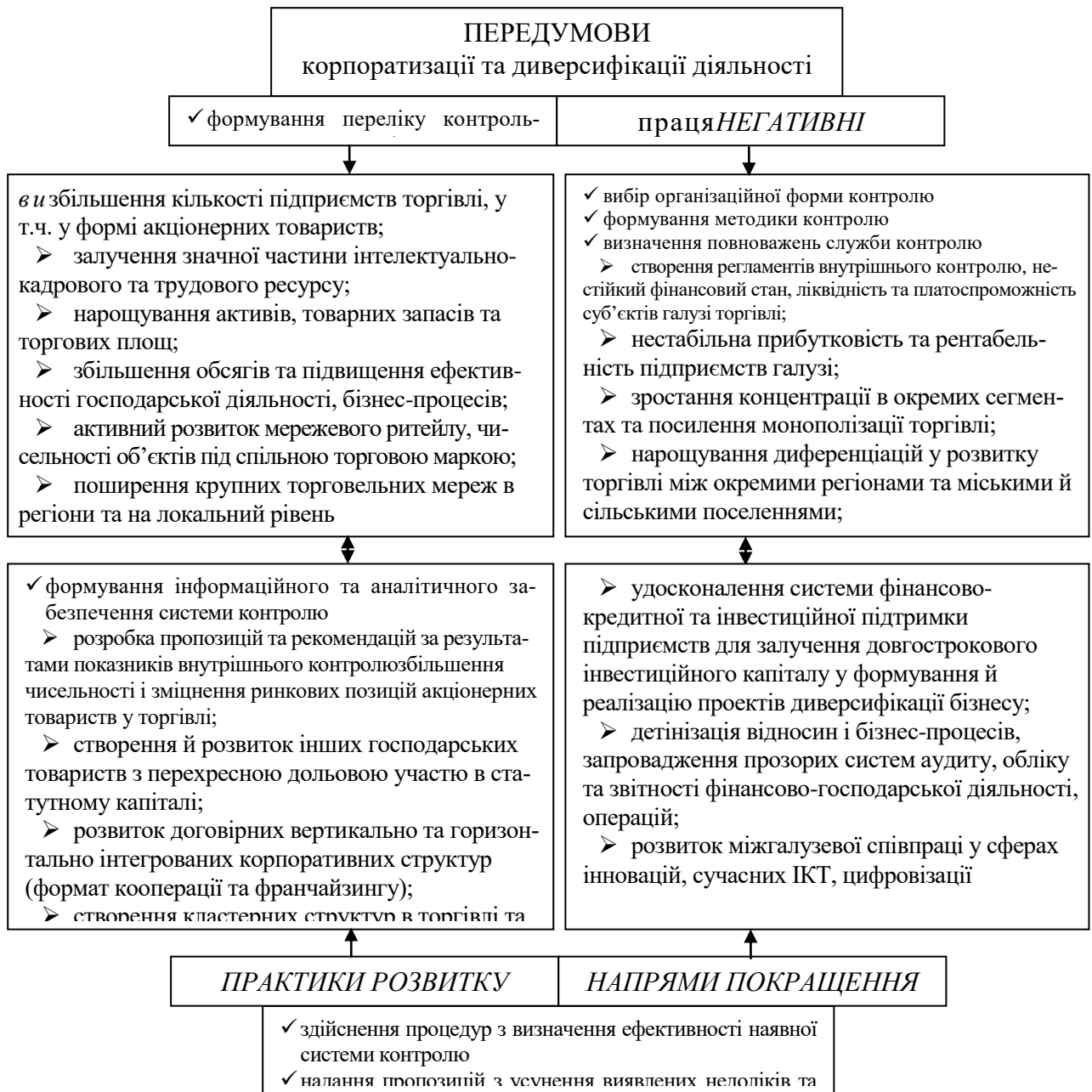


Рис. 2. Результати узагальнення практики розвитку корпоративних систем та диверсифікація діяльності підприємств торгівлі в Україні (авторська розробка)

Зазвичай відповідальними за формування сприятливого бізнес-середовища є органи державної влади. Проблема корпоратизації, укрупнення бізнесу, започаткування нових видів економічної діяльності – не виключення. Однак у даному випадку суттєвою є й роль безпосередньо торговельних підприємств, керівництво яких має працювати над стабілізацією внутрішнього фінансового стану, покращенням фінансової стійкості, ліквідності й платоспроможності, залученням інвестицій та іншого капіталу в проекти корпоратизації та диверсифікації бізнесу. З іншого боку, наявна низка особливостей та проблемних аспектів відносно створення корпоративних систем в торгівлі з проєкцією на диверсифікацію бізнесу, які проявляються

на рівні менеджменту суб'єктів господарювання. Їх ідентифікація та узагальнення є предметом подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Діяльність суб'єктів господарювання за 2019 рік : стат. збірник. Київ : ДССУ, 2020. 153 с.
2. Діяльність суб'єктів господарювання за 2020 рік : стат. збірник. Київ : ДССУ, 2021. 151 с.
3. Статистичний щорічник України за 2020 рік : стат. збірник. Київ : ДССУ, 2021. 455 с.
4. Офіційна інтернет-сторінка Групи компаній “Fozzi Group”. URL: <https://www.fozzy.ua/ua/>.

5. Офіційна інтернет-сторінка ТОВ ТВК “Львівхолд”. URL: <http://www.lvivcold.com.ua/>.

6. Офіційна інтернет-сторінка “ЕКО Маркет”. URL: <https://www.eko.com.ua/ua/>.

7. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / за заг. ред. Н. О. Голошубової. К. : КНТЕУ, 2014. 344 с.

8. Власова Н. О., Колючкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : монографія. Х. : Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 255 с.

9. Миколайчук І. П., Силкіна Ю. О. Сучасні тренди розвитку мережевого ритейлу в Україні. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Економічні науки. 2019. Вип. 57. С. 39-46.

10. На всьому готовому: як в Україні розвивається ринок франчайзингу. URL : <https://rau.ua/novyni/ukrayini-rynok-franchajzyngu/>.

REFERENCES

1. Diialnist subiektiv hospodariuvannia za 2019 rik : stat. zbirnyk (2020), DSSU, Kyiv, 153 s.

2. Diialnist subiektiv hospodariuvannia za 2020 rik : stat. zbirnyk (2021), DSSU, Kyiv, 151 s.

3. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2020 rik : stat. zbirnyk (2021), DSSU, Kyiv, 455 s.

4. Ofitsiina internet-storinka Hrupy kompanii “Fozzi Group”, available at: <https://www.fozzy.ua/ua/>.

5. Ofitsiina internet-storinka TOV TVK “Lvivkhold”, available at: <http://www.lvivcold.com.ua/>.

6. Ofitsiina internet-storinka “EKO Market”, available at: <https://www.eko.com.ua/ua/>.

7. Pidpriemnytski merezhi v torhivli : monohrafiia / za zah. red. N.O. Holoshubovoi (2014), KNTEU, K., 344 s.

8. Vlasova, N. O. and Koliuchkova, O. V. (2012), Rozdribni torhovelni merezhi: rehionalni faktory rozvytku : monohrafiia, Kharkivskyi derzh. un-t khar-chuvannia ta torhivli, Kh., 255 s.

9. Mykolaichuk, I. P. and Sylkina, Yu. O. (2019), Suchasni trendy rozvytku merezhevoho ryteilu v Ukraini, *Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*. Ekonomichni nauky., vyp. 57, s. 39-46.

10. Na vsomu hotovomu: yak v Ukraini rozvyvaietsia rynek franchajzynhu, available at: <https://rau.ua/novyni/ukrayini-rynok-franchajzyngu/>.

Стаття надійшла до редакції 04 листопада 2022 року

УДК 65.012

Герасименко Т. О.,

gtoa@meta.ua, ORCID ID: 0000-0002-4684-4773,

Researcher ID: F-8903-2019,

к.е.н., доц., директор Інституту економіки та фінансів, доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Медвідь Л. Г.,

lmedvid@meta.ua, ORCID ID: 0000-0003-2292-9067,

Researcher ID: G-9223-2019,

к.е.н., проф., професор кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Пономаренко М. В.,

m.vl.ponomarenko@gmail.com

здобувачка, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЙОГО НОВОЇ ПАРАДИГМИ

Анотація. Стаття присвячена визначенню основних напрямів розвитку економічного аналізу у контексті удосконалення його теоретико-методологічної конструкції як основи формування його нової парадигми. Доведено, що важливість формування нової парадигми економічного аналізу обумовлена необхідністю максимального врахування сучасних реалій господарювання вітчизняних підприємств, насамперед війни Росії в Україні і посилення євроінтеграційних процесів, та передбачає перегляд його теоретичних і методологічних положень. Визначені сучасні екстремальні умови, в яких функціонують вітчизняні підприємства, та наголошено на зростаючій ролі економічного аналізу у забезпеченні функціонування та подальшого розвитку суб'єктів бізнесу. Запропоновано уточнення сутності економічного аналізу з урахуванням сучасних реалій. Встановлено, що розвиток економічного аналізу має забезпечувати повноцінне задоволення потреб практики та запитів широкого кола стейкхолдерів. Аргументовано доцільність розвитку та практичного застосування інституційного, GAP-аналізу та бізнес-аналізу. Розкрито сутність та визначені характерні риси бізнес-аналізу, теоретичну основу якого формує стейкхолдерський підхід. Проведені дослідження дозволяють констатувати, що трансформація та динамічність і невизначеність політичних, економічних та соціальних явищ і процесів; повномасштабна війна в Україні призвели до кардинальних змін умов господарювання вітчизняних підприємств. Обґрунтовано доцільність розширення об'єктної області економічного аналізу шляхом включення до неї, поряд із економічними, екологічними та соціальними явищ і процесів, а також бізнес-процесів та бізнес-моделей. Наголошено на необхідності підвищення якості аналітичної підготовки фахівців економічного профілю як одного з напрямів розвитку економічного аналізу, як науки та професійної діяльності.

Ключові слова: економічний аналіз, теорія, методологія, суб'єкт, об'єкт, стейкхолдери.

Gerasymenko T. O.,

gtoa@meta.ua, ORCID ID: 0000-0002-4684-4773,

Researcher ID: F-8903-2019,

Ph.D., Associate Professor, Director of the Institute of Economics and Finance, Associate Professor of the Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Medvid L. G.,

lmedvid@meta.ua, ORCID ID: 0000-0003-2292-9067,

Researcher ID: G-9223-2019,

Ph.D., Professor, Professor of the Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Ponomarenko M. V.,

m.vl.ponomarenko@gmail.com,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF ITS NEW PARADIGM

Abstract. *The article is devoted to the definition of the main directions of the development of economic analysis in the context of improving its theoretical and methodological construction as the basis for the formation of its new paradigm. It is proved that the importance of the formation of a new paradigm of economic analysis is due to the need to take into account the modern realities of the management of domestic enterprises, first of all, the Russian war in Ukraine and the strengthening of European integration processes, and it involves a revision of its theoretical and methodological provisions. The current extreme conditions in which domestic enterprises operate are defined as well as the growing role of economic analysis in ensuring the functioning and further development of business entities is emphasized. Clarification of the essence of economic analysis, taking into account modern realities, is proposed. It was determined that the development of economic analysis should fully satisfy the needs of practice and requests of a wide range of stakeholders. The expediency of development and practical application of institutional, GAP analysis and business analysis is argued. The essence and characteristic features of business analysis, the theoretical basis of which is formed by the stakeholder approach, are revealed. The conducted research allows us to state that the transformation and dynamism and uncertainty of political, economic and social phenomena and processes; full-scale war in Ukraine led to drastic changes in the business conditions of domestic enterprises. The expediency of expanding the object area of economic analysis by including to it, along with economic, ecological and social phenomena and processes, as well as business processes and business models, is substantiated. The need to improve the quality of analytical training of economic profile specialists is emphasized as one of the areas of development of economic analysis, as a science and professional activity.*

Key words: economic analysis, theory, methodology, subject, object, stakeholders.

JEL Classification: M40

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-06>

Постановка проблеми. Розвиток економічного аналізу на сучасному етапі характеризується формуванням його нової парадигми, що супроводжується переглядом основних структурних елементів (компонент) теорії та методології даної науки [1]. Необхідність перегляду теоретичних та методологічних засад обумовлена трансформаційними змінами у національній та світовій економіках, що призвели до нестабільності і невизначеності зовнішнього середовища та необхідності реакції на них з боку суб'єктів бізнесу. Актуалізувалася дана проблема з початком повномасштабного вторгнення Росії в Україну 24 лютого 2022 року, оскільки умови зовнішнього середовища для господарюючих суб'єктів стали особливо небезпечними, а подекуди – критично загрозливими. Як наслідок – падіння обсягів виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у всіх галузях національної економіки України.

Так, зокрема, у першому півріччі 2022 року порівняно з аналогічним періодом 2021 року спостерігалось падіння обсягів виробництва промислової та, особливо, будівельної продукції. За даними Державної служби статистики України, ці показники у першому півріччі 2022 року порівняно з першим півріччям 2021 року склали 67,8% та 37,5% відповідно. Обсяг товарообороту роздрібних підприємств зменшився за досліджуваний період на 22,5%; вантажообіг – на 33,1%, а пасажирообіг – на 46,5% [2].

Висока динамічність економічних процесів і явищ; невизначеність, зовнішнього середовища, підсилена воєнними діями Росії в Україні, в якому

сьогодні функціонують суб'єкти господарювання – це ті основні чинники, які обумовлюють необхідність розвитку економічного аналізу як науки та розширення сфери його практичного застосування і, відповідно, проведення досліджень у даному напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток економічного аналізу зробили такі вітчизняні науковці, як: М. Чумаченко, С. Шкарабан, Є. Мних, І. Лазаришина, І. Сіменко, І. Парасій-Вергуненко, Ю. Цал-Цалко, Я. Ізмайлов [7], О. Олійник [6], Т. Ковальчук [4], В. Савчук, О. Галенко, О. Зоріна та ін. Вченими розроблено комплекс теоретичних, методологічних та організаційних положень, що становлять базис для подальшого розвитку економічного аналізу як науки і як практичної діяльності. Варто зазначити, що дослідження науковців у сфері економічного аналізу у XXI столітті “визначили розвиток його теорії, методології та організації як основи формування інформаційної платформи управління економічними інститутами в економічних, політичних, геополітичних, правових та соціальних умовах” [3]. Разом з тим, окремі результати досліджень потребують уточнень у зв'язку зі зміною умов господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є визначення напрямів розвитку економічного аналізу у контексті формування його нової парадигми шляхом уточнення структурних елементів теорії та методології відповідно до сучасних реалій функціонування вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток економічного аналізу на сучасному етапі супроводжується формуванням його нової парадигми, яка враховує характерні для XXI століття економічні, політичні, технологічні, інформаційні, соціальні та екологічні риси. “Економічний аналіз, як і будь-яка наука, у своєму розвитку досягає теоретичних узагальнень через складні, а іноді й суперечливі етапи, вона формується та розвивається відповідно до загальних закономірностей розвитку науки, виходячи з потреб виробництва й управління ним, тобто вона детермінується, з одного боку, практичною потребою, а з іншого – потребами розвитку самої науки” [4, с. 11]. Таким чином, трансформація парадигми на початку XXI століття обумовлена насамперед сучасними реаліями ведення бізнесу.

Початок XXI століття ознаменувався поглибленням глобалізації, високою динамічністю, нестабільністю та непередбачуваністю економічних явищ і процесів як у світовій, так і національній економіках, що стали своєрідними викликами для достатньо сформованої і дієздатної, як для попереднього століття, системи економічного аналізу в Україні на предмет її відповідності запитам практики. Ще більшою мірою проблема актуалізувалася з початком російсько-української війни, що призвела до екстремальних умов ведення бізнесу: обмеженість сировинних та матеріальних ресурсів із одночасним зростанням цін на них; перебої з постачанням електроенергії, викликані масштабними терористичними атаками на критичну інфраструктуру; руйнування налагоджених логістичних ланцюгів; падіння обсягів реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, обумовлене скороченням доходів громадян; часткова завантаженість виробничих потужностей; брак робочої сили внаслідок масового вимушеного переміщення населення як всередині держави, так і за кордон; низький рівень платоспроможності і порушення стійкості фінансового стану підприємств та ін.

Зазначені обставини призвели до припинення своєї діяльності частиною вітчизняних підприємств. Особливо в скрутному становищі опинилися мікро- та малі підприємства. Саме на них припадає найвища частка підприємств, які не функціонують. Частина підприємств, які опинилися на тимчасово окупованих територіях, змушені були частково або повністю припинити свою діяльність, окремим вдалося релокуватися на порівняно безпечніші території. Однак варто зазначити, що “процеси внутрішньої і зовнішньої міграції бізнесу породжують загрози для економічної системи країни та регіональних економік, внутрішнього споживчого ринку, а також суб’єктів господарювання” [5, с. 47].

Таким чином, домінуючим комплексним фактором, який перешкоджає функціонуванню вітчизняних підприємств у сучасних умовах і, відповідно, стримує їх подальший розвиток, є воєнні дії та їх наслідки. З огляду на зазначене головне завдання, яке сьогодні стоїть перед топ-менеджерами будь-якого підприємства незалежно від форми власності,

виду діяльності та організаційної структури, – це збереження бізнесу (наявних потужностей, ресурсів, зв’язків із покупцями і постачальниками тощо) і водночас формування економічного підґрунтя для забезпечення сталого розвитку у перспективі – у післявоєнний час.

Вирішальну роль у пошуку найоптимальніших форматів функціонування і подальшого розвитку бізнесу має відігравати економічний аналіз. Функціонування підприємств у сучасних умовах супроводжується необхідністю вирішення проблем не тільки економічного, але й соціального та екологічного характеру, оскільки загрози, викликані повномасштабною війною, розпочатою Росією, призвели до порушення стійкості відповідних систем. З огляду на це вбачаємо за доцільне трактувати економічний аналіз як наукове дослідження економічних, соціальних та екологічних явищ і процесів, яке ґрунтується на розкладанні їх на складові з метою вивчення взаємозв’язків і взаємозалежностей з урахуванням дії об’єктивних законів та факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ задля формування інформаційного підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень.

Реалії, в яких функціонують сьогодні суб’єкти господарювання, обумовлюють розширення сфери практичного застосування і, відповідно, розвиток економічного аналізу як науки, що супроводжується появою його нових видів, об’єктів, суб’єктів та методик.

Відповідно до досліджень, проведених О. В. Олійник, на сьогодні “використовують більше 40 ознак, за якими виділяють понад 200 видів і напрямів економічного аналізу” [6]. Безперечно, погоджуємось із думкою автора, що “така ситуація зумовлена, з одного боку, множинністю змісту поняття “аналіз”, потребами пізнання такого явища, як економічний аналіз, що постійно ускладнюється; запитами практики; з іншого – перенесенням елементів західних теорій, неправильним перекладом іншомовних, як правило англомовних, термінів; науково необґрунтованими підходами дослідників”. Однак, на наш погляд, така кількість виокремлених видів і напрямів економічного аналізу не є виправданою ні з теоретичної, ні з практичної точок зору. Водночас вбачаємо за доцільне появу та/або розвиток тих видів аналізу, які здатні вирішувати нагальні проблеми бізнесу.

Пріоритетним за сучасних обставин має стати розвиток інституційного, GAP-аналізу та бізнес-аналізу. “Інституційний аналіз має на меті оцінити організаційні, правові, політичні й адміністративні умови діяльності підприємства” [7, с. 173].

“Основною метою GAP - аналізу є виявлення і оцінювання розривів між фактичним станом підприємства та бажаними орієнтирами і розробка заходів, спрямованих на їх ліквідацію” [8, с. 131]. Дослідження розривів має відбуватися комплексно: в економічній (бізнес-процеси операційної, фінансової та інвестиційної діяльності); соціальній (умови та оплата праці персоналу; навчання і можливості кар’єрного зростання) та екологічній (раціональне використання природних ресурсів;

застосування безвідходних технологій; недопущення забруднення повітря, землі та водойм) сферах функціонування підприємства.

Одним із найперспективніших вважаємо розвиток такого виду економічного аналізу, як бізнес-аналіз, в основу якого покладений стейкхолдерський підхід. Стейкхолдерський підхід – теоретичний напрям стратегічного менеджменту, сформований Р. Е. Фріменом на основі принципів прагматичної концепції трактування сутності бізнесу. Прагматична концепція трактування сутності бізнесу ґрунтується на тому, що його розглядають як явище, що неминуче виникає у процесі природного розвитку суспільства. Прагматичний підхід не заперечує наявність протиріч і відмінностей інтересів бізнесу, суспільства та окремих його членів, однак зорієнтований на те, що сучасна цивілізація повинна забезпечити умови для розумної збалансованості можливостей задоволення інтересів усіх сторін [9, с. 52-55].

Стейкхолдерський підхід, започаткований Р. Е. Фріменом, передбачав побудову стратегії розвитку підприємства з урахуванням інтересів груп зацікавлених осіб – стейкхолдерів. В основу теорії стейкхолдерів закладено твердження, відповідно до якого сталий розвиток підприємства може бути забезпечений за умови врахування інтересів і вимог різних зацікавлених осіб, які можуть спричинити вплив на діяльність господарюючих суб'єктів. Згідно з цією теорією підприємство – це не тільки цілісна економічна система, але й елемент бізнес-середовища, в якому воно функціонує. Таким чином, взаємодія із зацікавленими особами та задоволення їх вимог формує підґрунтя для сталого розвитку підприємства.

Відповідно, важливість розвитку бізнес-аналізу обумовлена його здатністю забезпечувати синергетичний ефект інноваційного процесу, орієнтованого на розвиток окремого підприємства в інтересах не тільки його власників, але й широкого кола представників ринкового оточення та національної економіки і суспільства в цілому. Характерною рисою бізнес-аналізу, що виокремлює його з-поміж інших видів, є зміна орієнтирів та бази порівняння. Бізнес-аналіз в якості бази порівняння використовує не показники планів, попередніх періодів або ж середньогалузеві, а вимоги ключових стейкхолдерів. Саме вимоги ключових стейкхолдерів виступають тою базою, з якою проводять порівняння фактичної ситуації, виявляють бізнес-проблеми та здійснюють пошук шляхів їх вирішення.

Розвиток теорії та методології економічного аналізу повинен відбуватися у контексті задоволення зростаючих запитів господарюючих суб'єктів та з урахуванням інтересів усіх груп зацікавлених осіб (стейкхолдерів). “Спектр інформаційних потреб та склад користувачів є різноманітним, а тому система економічного аналізу має бути динамічною та мінливою до особливостей внутрішнього та зовнішнього середовищ” [3].

Зміна умов господарювання призвела до трансформації інтересів окремих суб'єктів до цільових результатів економічного аналізу. До прикладу, якщо раніше власники підприємства очікували від проведення аналізу результатів на предмет оцінювання прибутковості діяльності та розмірів

дивідендів, то сьогодні поряд із цим їх цікавлять найоптимальніші напрями зростання вартості бізнесу, шляхи мінімізації ризиків та забезпечення сталого розвитку господарюючого суб'єкта. Поста-чальники як суб'єкти аналізу досліджують діяльність підприємства не тільки з позиції достатнього рівня платоспроможності задля виконання ним зобов'язань, але й з точки зору оцінювання можливостей продовження співпраці.

Суттєво розширюється у сучасних умовах і коло об'єктів економічного аналізу діяльності підприємства. Традиційні об'єкти – господарські процеси, економічні показники доповнюються такими, як: бізнес-процеси, бізнес-моделі; соціальні й екологічні явища та фактори зовнішнього середовища.

Одним із забезпечувальних аргументів подальшого розвитку економічного аналізу як науки та професійної діяльності є підвищення якості аналітичної підготовки фахівців економічного профілю. Тобто трансформація економічного аналізу має відбуватися “на суб'єктному рівні – розвиток професійних компетентностей аналітика, формування етичних положень та зміна його місця в системі управління” [3]. У цьому контексті вважаємо цілком обґрунтованою задекларовану стандартами вищої освіти за економічними спеціальностями вимогу набуття здобувачами вищої освіти компетентностей та одержання програмних результатів навчання, які дозволяють проводити системні аналітичні дослідження як на мікро-, так і макрорівні. Зокрема, досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, робити узагальнення стосовно оцінки прояву окремих явищ, які властиві трансформаційним процесам в економіці; вміти аналізувати фінансову, управлінську, податкову і статистичну звітність та розуміти практику здійснення аналізу діяльності підприємств різних форм власності, організаційно-правових форм господарювання та видів економічної діяльності [10]. Забезпечення набуття здобувачами вищої освіти зазначених компетентностей та програмних результатів навчання досягається опануванням ними аналітичних дисциплін.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Проведені дослідження дозволяють констатувати, що трансформація та динамічність і невизначеність політичних, економічних та соціальних явищ і процесів; повномасштабна війна в Україні призвели до кардинальних змін умов господарювання вітчизняних підприємств. За цих обставин зростає роль економічного аналізу, оскільки він має забезпечити управління господарюючими суб'єктами інформацією, необхідною для прийняття рішень, спрямованих на вирішення спільної для всіх підприємств сьогодишньої проблеми – збереження бізнесу та формування економічного підґрунтя для забезпечення сталого розвитку у перспективі – у післявоєнний час. Це, своєю чергою, обумовлює необхідність розвитку економічного аналізу як науки і як практичної діяльності, що передбачає

формування нової парадигми економічного аналізу у контексті перегляду його теорії та методології на предмет їх відповідності сучасним потребам бізнесу. При цьому розвиток економічного аналізу на сучасному етапі має забезпечувати задоволення запитів широкого кола стейкхолдерів.

Зважаючи на те, що підприємство як основна ланка національної економіки виконує економічну і соціальну функції, безпосередньо впливаючи і на навколишнє середовище, вбачаємо за доцільне розширення об'єктної сфери економічного аналізу соціальними та екологічними явищами.

Найбільш актуальними і затребуваними у сучасних умовах видами економічного аналізу є інституційний, GAP-аналіз та бізнес-аналіз, що забезпечують своєчасне виявлення та усунення або ж нейтралізацію факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, які спричиняють негативний вплив на діяльність підприємств.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на розробку методики комплексного аналізу діяльності підприємства, яка передбачатиме використання методичних інструментаріїв GAP-аналізу та бізнес-аналізу, на основі стейкхолдерського підходу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Герасименко Т. О. Теоретико-методологічні проблеми розвитку економічного аналізу у контексті зміни його парадигми. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2016. № 3. С. 58-68.
2. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL : <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Норд Г. Л. Становлення національної школи економічного аналізу. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5919>.
4. Ковальчук Т. М. Оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.06.04. Ін-т аграр. економіки УААН. К., 2004. 40 с.
5. Васильців Т. Г., Мульска О. П., Лупак Р. Л., Бідак В. Я. Збереження людського капіталу України в умовах війни (чинник соціальної вразливості населення): постановка проблеми. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2022. № 67. С. 43-48.
6. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2008. 653 с.
7. Ізмайлов Я. О. Розвиток методології економічного аналізу господарської діяльності підприємств у постіндустріальній економіці. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. URL : https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2016-3_0-pages-165_174.pdf.
8. Герасименко Т. О. Організаційні аспекти GAP-аналізу. *Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення* : матеріали міжнародної науково-

практичної конференції. ЛТЕУ. 01-02 червня 2022 р. С. 131-132.

9. Freeman R. Edward. *Strategic Management: A stakeholder approach*. Boston : Pitman, 1984. P. 52-80.

10. Про затвердження стандарту вищої освіти за спеціальністю 071 "Облік і оподаткування" першого (бакалаврського) рівня вищої освіти : наказ МОН України від 19.11.2018 р. за № 1260. URL : https://mon.gov.ua/storage/app/media/vyshcha/standart_y/071.pdf.

REFERENCES

1. Gerasymenko, T. O. (2016), Teoretyko-metodolohichni problemy rozvytku ekonomichnoho analizu u konteksti zminy yoho paradyhmy, *Institut bukhgalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii*, № 3, s. 58-68.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : veb-sait, available at : <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Nord, A. L. (2015), Stanovlennia natsionalnoi shkoly ekonomichnoho analizu, *Efektivna ekonomika*, № 10, available at : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5919>.
4. Koval'chuk, T. M. (2004), Operatyvnyi ekonomichni analiz: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia : avtoref. dys. ... na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk: 08.06.04, In-t ahrar. ekonomiky UAAN, K., 40 s.
5. Vasylytsiv, T. H. Mul'ska, O. P. Lupak, R. L. and Bidak, V. Ya. (2022), Zberezhennia liudskoho kapitalu Ukrainy v umovakh viiny (chynnyk sotsialnoi vrazlyvosti naseleння): postanovka problemy, *Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*, № 67, s. 43-48.
6. Oliinyk, O. V. (2008), Rozvytok ekonomichnoho analizu v umovakh instytutysiinykh zmin : monohrafiia, ZhDTU, Zhytomyr, 653 s.
7. Izmailov, Ya. O. (2016), Rozvytok metodolohii ekonomichnoho analizu hospodarskoi diialnosti pidpriemstv u postindustrialnii ekonomitsi, *Problemy ekonomiky*, № 3, available at : https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2016-3_0-pages-165_174.pdf.
8. Gerasymenko T. O. (2022), Orhanizatsiini aspekty GAP-analizu, *Suchasni napriamy rozvytku ekonomiky, pidpriemnytstva, tekhnolohii ta yikh pravovoho zabezpechennia* : materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, LTEU, 01-02 chervnia, s. 131-132.
9. Freeman R. Edward (1984), *Strategic Management: A stakeholder approach*, Pitman, Boston, p. 52-80.
10. Pro zatverdzhennia standartu vyshchoi osvity za spetsialnistiu 071 "Oblik i opodatkovannia" pershoho (bakalavrskoho) rivnia vyshchoi osvity : nakaz MON Ukrainy vid 19.11.2018 r. za № 1260, available at : https://mon.gov.ua/storage/app/media/vyshcha/standart_y/071.pdf.

Стаття надійшла до редакції 10 жовтня 2022 року

УДК 339.1

Куцик В. І.,

valentynakutsyk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8230-9436,

к.е.н., проф., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Герасимова А. В.,

anastasiyagerasimova17092000@gmail.com,

магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

МОНІТОРИНГ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

***Анотація.** У статті досліджуються процеси прямого іноземного інвестування в економіку України. Актуальність дослідження визначається насамперед необхідністю вивчення минулих тенденцій іноземного інвестування, виокремлення факторів їх формування, причин зростання та зниження рівня іноземного капіталовкладення. Особливу увагу приділено сучасному стану іноземного інвестування, факторам, що зумовлюють можливість розвитку бізнес-структур у період значної економічної та політичної невизначеності. При написанні використано аналітичні методи, методи ретроспективного аналізу, наукової абстракції та економічного експерименту, що зумовили можливість розкриття мети та завдань статті. У матеріалах статті акцентовано увагу на особливостях прямого іноземного інвестування в економіку України. Проаналізовано динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій та індексу споживчих цін в Україні у 2010-2021 рр. Визначено, що при найвищому рівні інфляції, що відображав ознаки економічної кризи в Україні у 2014-2015 рр., спостерігалось зниження темпу зростання обсягу іноземного інвестування у вітчизняні підприємства. Особлива увага зосереджена на аналізі динаміки прямих іноземних інвестицій по регіонах України у 2021 р. За результатами дослідження визначено найбільш перспективні та депресивні райони за критерієм результативності іноземного інвестування. Досліджено основних стратегічних партнерів України у сфері капіталовкладень. Проаналізовано стан іноземного інвестування у галузевому розрізі, визначено найбільш інвестиційно привабливі галузі народного господарства. Запропоновано використовувати світові тенденції іноземного інвестування в контексті вивчення пріоритетних напрямів розвитку світового господарства та основних конкурентоспроможних виробництв. Визначено передумови здійснення іноземних інвестицій в Україні під час воєнних дій.*

Ключові слова: іноземні інвестиції, динаміка іноземного інвестування, прямі іноземні інвестиції, реінвестування.

Kutsyk V. I.,

valentynakutsyk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8230-9436,

Ph.D, Professor, Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Herasymova A. V.,

anastasiyagerasimova17092000@gmail.com,

Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

MONITORING THE CURRENT STATE OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

***Abstract.** The article examines the processes of direct foreign investment in the economy of Ukraine. The relevance of the research is determined, first of all, by the need to study the past trends of foreign investment, to identify the factors of their formation, the reasons for the growth and decline of the level of foreign capital investment. Particular attention is paid to the current state of foreign investment, factors that determine the possibility of development of business structures in a period of significant economic and political uncertainty. Analytical methods, methods of retrospective analysis, scientific abstraction and economic experiment were used in the article, which made it possible to reveal its purpose and tasks. The article focuses on the features of direct foreign investment in the economy of Ukraine. The dynamics of the foreign direct investments volume and the consumer price index in Ukraine in 2010-2021 were analyzed. It was determined that at the highest level of inflation, which reflected the signs of the economic crisis in Ukraine in 2014-2015, a decrease in the rate of growth of foreign investment in domestic enterprises was observed. Special attention is focused on the analysis of the dynamics of foreign direct investment in the regions of Ukraine in 2021.*

According to the results of the study, the most promising and depressed regions were determined according to the criterion of the effectiveness of foreign investment. The main strategic partners of Ukraine in the field of capital investments were studied and analyzed. The state of foreign investment by industry was analyzed, and the most investment-attractive industries of the national economy were determined. It is proposed to use the global trends of foreign investment in the context of studying the priority directions of the development of the world economy and the main competitive industries. Prerequisites for making foreign investments in Ukraine during war hostilities have been determined.

Key words: foreign investment, dynamics of foreign investment, direct foreign investment, reinvestment.

JEL Classification: F21, G24

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-07>

Постановка проблеми. Залучення іноземних інвестицій дозволяє приймаючій країні отримати переваги, що відображаються у зростанні позитивного сальдо платіжного балансу, передачі новітніх технологій, використанні ресурсів у агрегованому галузевому та секторальному аспектах, підвищенні рівня підприємницької активності, у тому числі кількості реалізованих інноваційних проєктів, розвитку експортного потенціалу та зменшенні імпортозалежності, зростанні соціального ефекту, що відобразиться у створенні додаткових робочих місць, реалізації соціальних ініціатив, розвитку соціально-економічної інфраструктури тощо. Ці процеси та величину ефектів доцільно розглядати у напрямі диференціації прямих іноземних інвестицій за галузями національного господарства та країнами-донорами.

Але доцільно зазначити, що, окрім значущих для економіки переваг від іноземного капіталовкладення є ряд потенційних для неї загроз, що виявляються у надмірній експлуатації сировинних ресурсів, забрудненні навколишнього середовища, посиленні залежності країни від іноземного капіталу, зниженні рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників тощо. Зважаючи на перелік переваг та загроз іноземного інвестування, актуальною залишається проблема постійного моніторингу його динаміки з метою окреслення рівня інвестиційної привабливості національної економіки та стану інвестиційного клімату. Особливо гостро проблема прямого іноземного інвестування постає сьогодні в період зростання та поглиблення кризових явищ у національній економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблематики іноземного інвестування в Україні присвячені праці вітчизняних дослідників: І. Бланка, Є. Бойка, О. Власюка, В. Волошина, В. Гейця, Б. Губського, В. Герзанича, О. Данілова, Ю. Коваленка, В. Кравціва, В. Козика, М. Лесечко, А. Музиченко, А. Черемис, О. Черемис, Г. М. Филока та інших. Проте значна кількість досліджень не враховує динамічність тенденцій надходжень прямих іноземних інвестицій у територіальному та галузевому аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є проведення моніторингу та аналізу стану іноземного інвестування в Україну. Завданнями дослідження є визначення галузевого співвідношення іноземних

інвестицій, діагностика інвестиційної активності країн-донорів та формування множини проблем та перспектив розвитку інвестиційного клімату впродовж кризового стану національної економіки. Методами дослідження є метод ретроспективного аналізу, метод порівняння та наукової абстракції, для окреслення проблем та перспектив іноземного інвестування.

Вклад основного матеріалу дослідження. Залучення довгострокових іноземних інвестицій, а також активізація їх “просування” майже всі роки незалежності України стали одними із пріоритетних завдань економічної політики, які були окреслені у Стратегіях інноваційного та інвестиційного розвитку. Національне законодавство в сфері регулювання іноземних інвестицій декларує захист та сприяння іноземним інвестиціям, встановивши державні гарантії захисту іноземних інвестицій, звільнення іноземних інвесторів від сплати ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України [1]. На сьогодні інвестиційний клімат в Україні, на жаль, не сприяє зростанню обсягів іноземних інвестицій у національну економіку [2].

Однозначно, що на процес прямого іноземного капіталовкладення в Україні впливають багато факторів, що формують ймовірність одержання позитивних економічних та соціальних ефектів: великий і місткий ринок споживчих та промислових товарів, сприятливе для розгортання інвестиційного середовища географічне положення країни, відносно дешева і водночас кваліфікована робоча сила та інтелектуальний і науковий потенціал.

Але за показниками, що відображають ступінь інтегрованості країни у світову економіку, рівень розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків, прагнення до створення відкритої, експортоорієнтованої моделі економіки, Україна є значною порівняно з більшістю країн трансформаційної економіки.

Зважаючи на загальні тенденції економічного розвитку, варто зазначити, що процес іноземного інвестування в Україні має свої певні особливості (рис. 1).

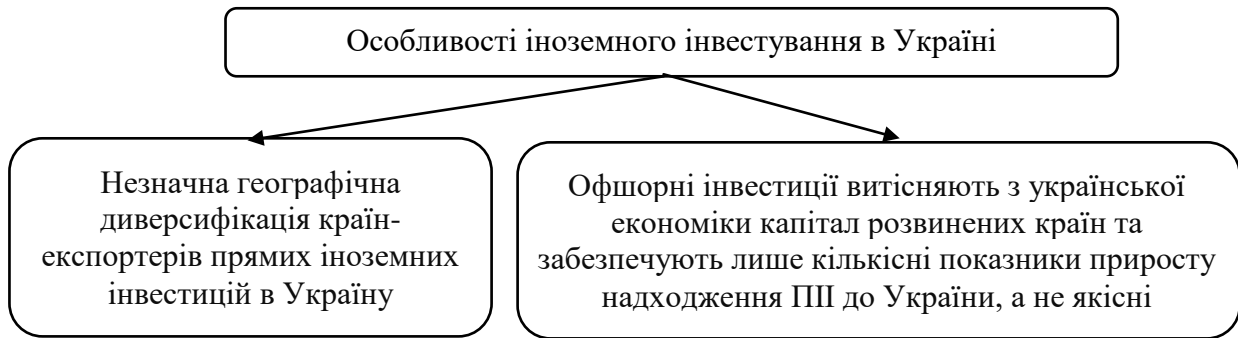


Рис. 1. Характерні особливості іноземного інвестування в Україні

Джерело: сформовано на основі [1]

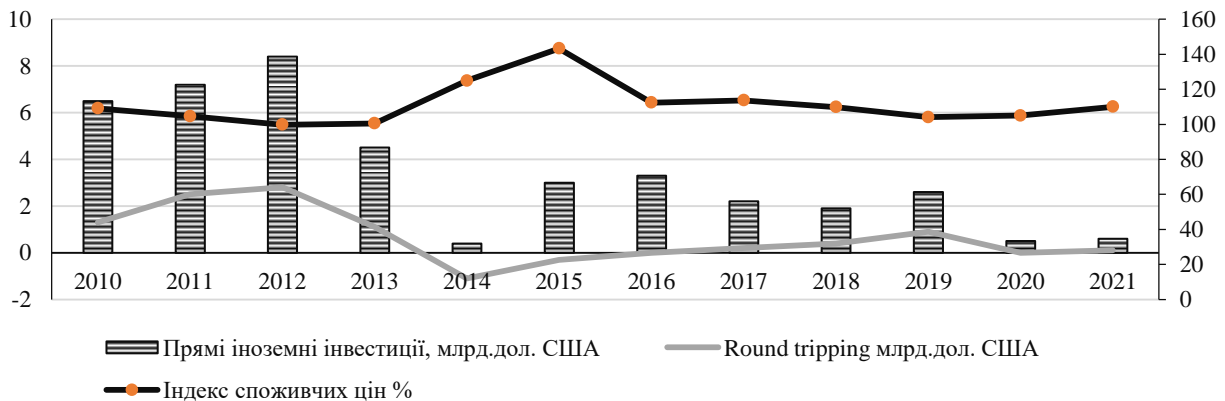


Рис. 2. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій та індексу споживчих цін в Україні у 2010-2021 рр.

Джерело: сформовано на основі [4]

Пік надходжень прямих іноземних інвестицій припав на 2014 та 2019 р. і становив відповідно 53704 та 51583,8 млн дол. США, спад спостерігався на 2015 р. – 36356 млн дол. США [3]. Таку тенденцію варто розглядати у тандемі з динамікою індексу інфляції, що набув найбільшого значення у 2015 році. Така ситуація зумовила погіршення інвестиційного клімату в країні (рис. 2).

Впродовж 2010-2021 років обсяги прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping), оцінено у 11,1 млрд дол. США, що становить 25,5 % від припливу прямих іноземних інвестицій в Україну (43,6 млрд дол. США). Найбільші обсяги round tripping інвестування спостерігалися впродовж 2010-2013 років – у середньому на рівні 32,7% від загального обсягу. 89% таких інвестицій було спрямовано до підприємств реального сектору [5].

У 2021 році відбулося зростання на 6686 млн дол. США порівняно з минулим роком. На сьогодні притік іноземних інвестицій призупинився, що зумовлено російською воєнною агресією, а, як наслідок, кризою національної економіки. За

даними НБУ, наприкінці 2021 року прямі іноземні інвестиції в Україну перевищили 62 млрд дол., або близько 1,5 тис. дол. на особу. **За III квартали 2021 маємо рекордний рівень прямих іноземних інвестицій за останні роки - сальдо прямих іноземних інвестицій склало \$ 4,8 млрд.**

Для порівняння: за весь 2017 рік було \$3,7 млрд, а за весь 2018 – \$4,5 млрд. Значна частина інвестицій, яка зараз надходить, – це реінвестиції.

Тобто за підсумками трьох кварталів різниця між інвестиціями, що спрямовані в Україну нерезидентами (майже \$5,5 млрд) та інвестиціями, зробленими українськими резидентами за кордон (\$0,6 млрд), склала \$4,8 млрд [6].

Аналіз динаміки іноземного інвестування у 2021 році свідчить про нерівномірність обсягів іноземного інвестування у регіональному аспекті, зважаючи на галузеву структуру, привабливість бізнес-проектів та внутрішні капіталовкладення (рис. 3).

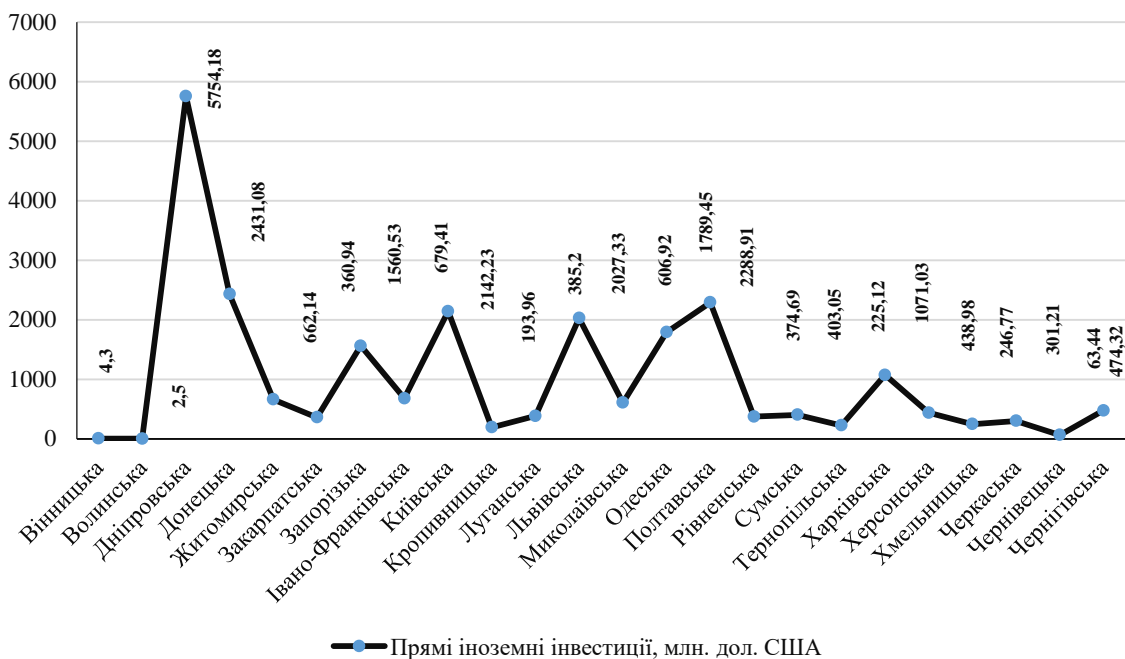


Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій у регіонах України у 2021 р.

Джерело: створено автором на основі [3]

Найбільшим іноземним інвестором в Україну є Кіпр. Компанії, зареєстровані в цій країні, інвестували в Україну 16,722 млрд доларів.

На другому місці – Нідерланди (10,011 млрд доларів), на третьому – Швейцарія – 3,380 млрд доларів.

Компанії з країни-агресора вклали в українську економіку 895 млн доларів: Росія перебуває на десятому місці, якраз на одну сходинку нижче від США, у яких 938 млн доларів. На країни Євросоюзу припадає дві третини інвестицій (37,386 млрд доларів) [7; 8].

Стосовно галузевих пріоритетів, то в іноземних інвесторів вони різні: сьогодні ПІІ наявні в усіх галузях української економіки. Водночас більшість інвесторів, представлених на українському ринку, охоче інвестують у галузі переробної промисловості, а також сферу оптової та роздрібної торгівлі – там, де швидко з'являються нові товари, змінюється асортимент, швидко окупаються витрати та невисокі комерційні ризики. Також популярними є галузі, що не потребують довгострокових капіталовкладень і освоєння нових технологій, зокрема фінансовий сектор та сектор нерухомості.

Попри те, що інвестиції залучаються у високоприбуткові галузі економіки, вони не зміцнюють конкурентні позиції країни на світових ринках. Надмірний обсяг інвестування у фінансовий сектор, з одного боку, наповнює фінансову систему

обіговими коштами, які сприяють стабільній ліквідності фінансової системи країни, з іншого, – створює підстави для екстенсивного розвитку національної економіки (рис. 4).

Якщо говорити про світові тенденції у прямому іноземному інвестуванні, то варто зауважити, що за даними fDi Markets, інвестиційного трекера, що веде свою історію з 2003 року, у 2021 році іноземні інвестори оголосили про реалізацію загалом 13 169 проектів прямих іноземних інвестицій із нуля, що на 11% більше, ніж у 2020 році. Ці проекти передбачають загальні капітальні витрати у розмірі 610 млрд доларів США та створюють понад 1,6 млн робочих місць [10]. Основу зазначених проектів становлять сфери відновлюваної енергетики (85,2 млрд доларів США), причому у проекти в галузі сонячної енергетики залучили майже 40% від загального обсягу, у проекти в галузі вітроенергетики – 27%. Наступною у рейтингу інвестиційної привабливості є сфера комунікацій (\$72,2 млрд, що на \$11,9 млрд більше, ніж у 2020 році).

До інших наймасштабніших приймаючих іноземні інвестиції сфер належать галузі обробки даних, хостингу та супутніх послуг, оскільки інвестори прагнули обслуговувати прискорене впровадження хмарних технологій та попит на потужності центрів обробки даних.

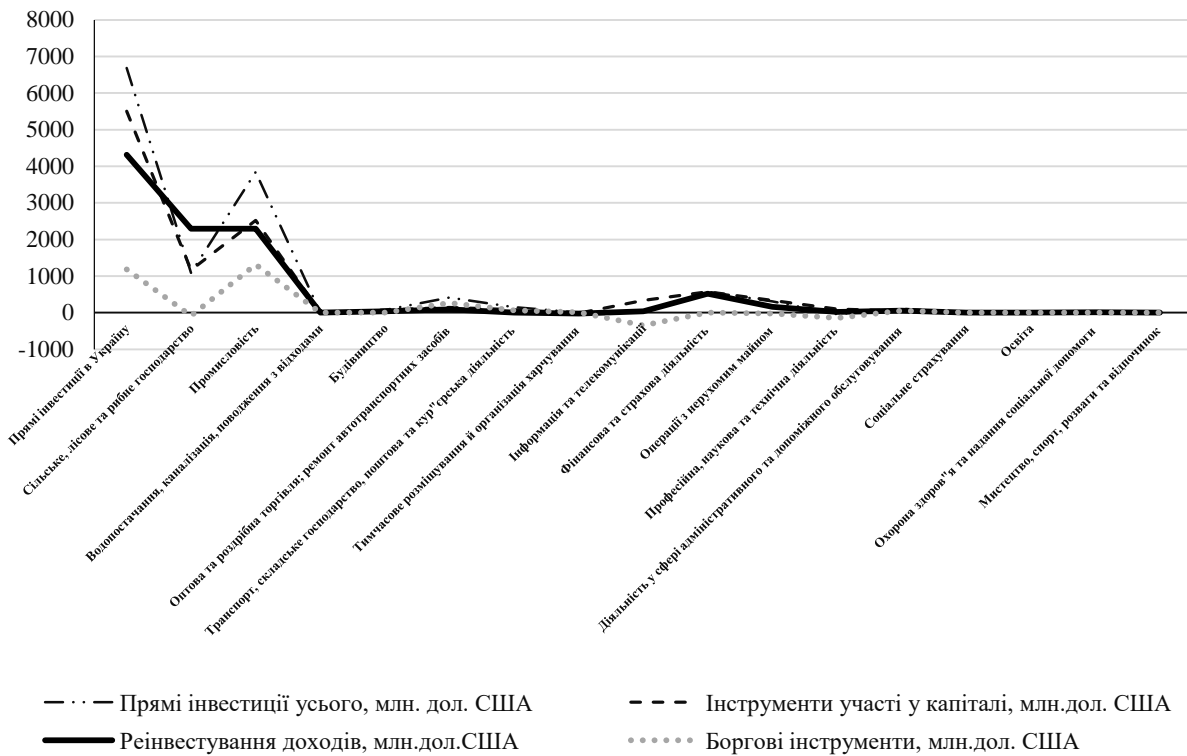


Рис. 4. Вкладення прямих інвестицій в Україну за видами економічної діяльності у 2021 р.

Джерело: сформовано на основі [9].

На сьогодні в Україні, незважаючи на повномасштабні воєнні дії, прогноз скорочення реально-го ВВП на 30%, бізнес адаптується до нових умов, однак все ще зберігає негативні очікування щодо своєї економічної діяльності. Про зазначену тенденцію свідчить позитивна зміна загального індексу очікувань ділової активності (ІОДА), який у липні в цілому зріс до 43.6 (у червні становив 41.3), також зростання продемонстрували секторальні індекси торгівлі та послуг, тоді як скорочення – промисловість та будівництво. Посилились очікування підприємств щодо потреби в позикових коштах найближчим часом, але комерційні банки зробили жорсткішими умови одержання доступу до кредитів [11].

Надходження прямих іноземних інвестицій у січні-червні 2022 року становили 236 млн доларів США та забезпечувалися за рахунок реінвестованих доходів іноземних інвесторів (688 млн доларів США) та нових прямих інвестицій в українські підприємства (156 млн доларів США). Водночас обсяг торгових кредитів, наданих резидентами України нерезидентам, за січень-червень сягнув 7,7 млрд доларів США (у 2021 році становив близько 1 млрд доларів США), що може свідчити про затримки із поверненням валютної виручки в Україну від зовнішньоторговельних операцій.

У липні на конференції в Лугано Україна представила потужний та всеохоплюючий план відновлення країни. Реалізація цієї стратегії розрахована на 10 років і вона отримала схвальні оцінки та підтримку від міжнародних партнерів.

Україна ставить перед собою амбітну, втім, цілком реалістичну мету: до 2032 року здійснити стрибок від перехідної (транзитної) економіки до економіки, що розвивається.

Для залучення в українську економіку іноземних інвесторів вже створено унікальну електронну платформу Advantage Ukraine, на якій зібрано понад 500 інвестпроектів та можливостей у 10-ти галузях економіки.

Кожен потенційний інвестор, зареєструвавшись на платформі, отримає вичерпну інформацію про можливості інвестування, конкретні проекти та вигоди, які матиме від вкладання в економіку України [12].

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Проблематика внутрішнього та зовнішнього інвестування в економіку України сьогодні постає особливо гостро зважаючи на складний економічний стан, спровокований війною. Окреслені тенденції розвитку інвестиційного потенціалу вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів до кінця зими 2022 року на сьогодні не можна імплементувати для отримання прогнозних значень. Дослідження, що проведені у матеріалах статті, визначили наявність потужного інвестиційного потенціалу України і дозволяють виокремити сфери, що матимуть найбільший успіх у іноземного інвестора при стабілізації економічних та політичних умов країни.

ЛІТЕРАТУРА

REFERENCES

1. Беззуб І. Іноземні інвестиції в українській економіці. URL: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350.
2. Разумков центр. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/khto-i-iaak-investuie-v-ukrainu>.
3. Фатюха Н. Г., Рябченко І. А. Дослідження прямих іноземних інвестицій у розрізі регіонів України. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". 2021. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2021/93.pdf.
4. Прямі іноземні інвестиції в Україну. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>.
5. Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping) за 2010р. - 2021р. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_trippling_pr_2022-03-31.pdf.
6. Прямі інвестиції в Україну: "рекордні за останні роки" чи "низькі"? URL: Економічна правда. <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/30/680215/>.
7. Рейтинг інвесторів. Які країни вкладають в Україну найбільше. URL: <https://www.nta.ua/rejtyng-investoriv-yaki-krayiny-vkladayut-v-ukrayinu-najbilshe/>.
8. Укрстат. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/arh_inv_zd.htm.
9. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5>.
10. Глобальні інвестиції у 2021 році свідчать про те, що світ змінюється. URL: <https://dia.dp.gov.ua/globalni-investici%D1%97-u-2021-roci-svidchat-pro-te-shho-svit-zminuyetsya/>.
11. Данилишин Б. Адаптація до нових умов: ситуація в економіці та на фінансових ринках України. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/525261_adaptatsiya_novih_umov_situatsiya.html
12. Інвестиції в Україну та відновлення економіки. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d-6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovleniaEkonomiki>.

1. Bezzub I. Inozemni investytsii v ukrainiskii ekonomitsi, available at: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350.
2. Razumkov tsentr, available at: <https://razumkov.org.ua/statti/khto-i-iaak-investuie-v-ukrainu>.
3. Fatiukha, N. H. and Riabchenko, I. A. (2021), Doslidzhennia priamykh inozemnykh investytsii u rozrizi rehioniv Ukrainy. Elektronne naukove fakhove vydannia "Efektyvna ekonomika", available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2021/93.pdf.
4. Priami inozemni investytsii v Ukrainu, available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>.
5. Otsinka obsiahiv priamykh inozemnykh investytsii, v yakykh kintsevym kontroliuiuchym investorem ye rezydent (round tripping) za 2010r. - 2021r., available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_trippling_pr_2022-03-31.pdf.
6. Priami investytsii v Ukrainu: "rekordni za ostanni roky" chy "nyzki"? Ekonomichna pravda, available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/30/680215/>.
7. Reitynh investoriv. Yaki krainy vkladaiut v Ukrainu naibilshe, available at: <https://www.nta.ua/rejtyng-investoriv-yaki-krayiny-vkladayut-v-ukrayinu-najbilshe/>.
8. Ukrstat, available at: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/arh_inv_zd.htm.
9. Natsionalnyi bank Ukrainy, available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5>.
10. Hlobalni investytsii u 2021 rotsi svidchat pro te, shcho svit zminiuietsia, available at: <https://dia.dp.gov.ua/globalni-investici%D1%97-u-2021-roci-svidchat-pro-te-shho-svit-zminuyetsya/>.
11. Danylyshyn B. Adaptatsiia do novykh umov: sytuatsiia v ekonomitsi ta na finansovykh rynkakh Ukrainy, available at: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/525261_adaptatsiya_novih_umov_situatsiya.html.
12. Investytsii v Ukrainu ta vidnovlennia ekonomiky, available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d-6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovleniaEkonomiki>.

Стаття надійшла до редакції 18 жовтня 2022 року

УДК 657

Марценюк Р. А.,

romanmartsenyuk1@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0968-7334,

Researcher ID: G-9243-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Чік М. Ю.,

marija_chik@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-8124-2276,

Researcher ID: Y-3059-2018,

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА ПРОБЛЕМНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Сучасний стан національної економіки зумовлює суб'єктів підприємництва до побудови сучасної системи внутрішнього контролю, яка є інтегрована в загальну інформаційну систему управління суб'єктом господарювання, що дасть змогу використовувати систему збалансованих показників, як інструмент оперативної ідентифікації на зовнішні та внутрішні чинники. Результатом функціонування внутрішнього контролю має стати прозора, достовірна інформація, на базі якої система менеджменту здійснює управлінський вплив на реалізацію бізнес-процесів. У статті розглянуто організаційні та методичні особливості внутрішнього контролю транспортно-експедиторської діяльності, визначено функції внутрішнього контролю, конкретизовано та обґрунтовано чинники оптимізації контрольного процесу, наведено пропозиції для формування методологічного підходу, виділено етапи організації внутрішнього контролю, побудовано її організаційну схему. У дослідженні застосовано загальнонаукові методи і специфічні прийоми. Методологічною основою є системний підхід, що дав змогу визначити місце системи внутрішнього контролю в управлінні підприємствами транспортно-експедиторської діяльності. В дослідженні використано історичний та логічний аналіз – для розгляду теоретичних основ контролю; методи індукції та дедукції – для дослідження загальних тенденцій розвитку внутрішнього контролю транспортно-експедиторської діяльності; методи теоретичного узагальнення та спостереження – для вивчення нормативно-правового забезпечення функціонування транспортно-експедиторської діяльності в Україні.

Ключові слова: внутрішній контроль, доходи, витрати, розрахункові операції, транспортно-експедиторська діяльність, послуга.

Martsenyuk R. A.

romanmartsenyuk1@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0968-7334,

Researcher ID: G-9243-2019

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Chik M. Yu.

marija_chik@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-8124-2276,

Researcher ID: Y-3059-2018

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

INTERNAL CONTROL OF TRANSPORT AND FORWARDING ACTIVITIES: ORGANIZATIONAL AND PROBLEM ASPECTS

Abstract. The current state of the national economy forces business entities to build a modern internal control system, which is integrated into the general information system of management of the business entity, which will make it possible to use the system of balanced indicators as a tool for operational identification of external and internal factors. The result of the functioning of internal control should be transparent, reliable information, on the basis of which the

management system exerts managerial influence on the implementation of business processes. The article researches the organizational and methodical features of internal control of transport and forwarding activities, defines the functions of internal control, specifies and substantiates the factors of optimization of the control process, gives suggestions for the formation of a methodological approach, highlights the stages of internal control organization, and constructs its organizational chart. The research uses general scientific methods and specific techniques. The methodological basis is a systematic approach, which made it possible to determine the place of the internal control system in the management of transport and forwarding activities. The historical and logical analysis was used in the research – to consider the theoretical foundations of control. The methods of induction and deduction was used in the research – for the review of general trends in the development of internal control of transport and forwarding activities. The methods of theoretical generalization and observation was used in the research – for the review of regulatory and legal support for the functioning of transport and forwarding activities in Ukraine.

Keywords: internal control, income, expenses, settlement operations, transport and forwarding activity, service.

JEL Classification: M41

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-08>

Постановка проблеми. Сучасні глобалізаційні процеси, що супроводжують національну економіку, сприяють розвитку посередницьких послуг. Проте слід відзначити: у сучасній теорії та практиці існує багато дискусійних аспектів управління й внутрішнього контролю транспортно-експедиторської діяльності, що потребує проведення подальших наукових досліджень із позиції системного вивчення методики та організації як інформаційно-аналітичної складової менеджменту, що дасть змогу покращити результати діяльності досліджуваних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії, організації і методики внутрішнього контролю у сфері послуг досліджували В. І. Бачинський, Р. М. Воронко, Н. Г. Виговська, С. І. Головацька, М. В. Корягін, П. О. Куцик, Л. Г. Медвідь, Н. А. Остап'юк, В. П. Пантелеєв, О. А. Петрик, К. І. Редченко, А. О. Семенець, І. Б. Садовська, Л. В. Чижевська, В. О. Шевчук, І. Й. Яремко та інші. Проте слід відзначити, що теоретико-методологічні та практичні аспекти внутрішнього контролю транспортно-експедиторської діяльності є недостатньо висвітленими в науково-економічній літературі та потребують сучасного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення наявної системи внутрішнього контролю транспортно-експедиторської діяльності підприємства та формування науково обґрунтованих пропозицій щодо її організації, а також побудова деталізованої інформації за кожним видом досліджуваних послуг, що розширить можливості її використання для прийняття відповідних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система внутрішнього контролю – сукупність політики правил і процедур, прийнятих менеджментом суб'єкта господарювання з метою забезпечення належного здійснення фінансово-господарської діяльності для збереження майна, запобігання й виявлення випадків зловживань і помилок, точності та повноти облікових даних, а також оперативної підготовки належної обліково-аналітичної інформації.

О. А. Петрик вважає, що внутрішній контроль – це незалежна діяльність на підприємстві з перевірки й оцінювання його роботи з позиції його ж інтересів, тобто це діяльність із надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на удосконалення господарської діяльності підприємства [8].

На думку А. О. Семенець, внутрішній контроль – це економічна категорія; функція управління, що забезпечує спільно з функцією обліку інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, а також самостійно зворотний зв'язок між об'єктом і суб'єктом управління [9].

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що з практичної точки зору внутрішній контроль є основним джерелом забезпечення ефективності управління, достовірного та своєчасного формування облікової інформації в інтегрованій системі звітності, економічної доцільності контролю за виконанням відповідних бізнес-процесів, це збереження та оперативний контроль за розрахунковими операціями, понесених витрат і отриманих доходів тощо.

Вирішення обумовлених проблем здійснюється на основі використання контрольних функцій, які передбачають розподіл обов'язків та відповідальності між відповідними працівниками та певними підрозділами. Сутність внутрішнього контролю на підприємствах, що надають транспортно-експедиторські послуги, можна дослідити характеризуючи його основні функції, такі як: нагляд, інформаційна, координаційна, планування, діагностика та організаційно-розподільча [3]. На наше переконання, необхідно виділяти додаткові функції контролю: контроль за делегуванням повноважень, контроль документального оформлення та контроль збереження. Контроль повноважень передбачає виконання лише тих контрольних процедур, які сприяють ефективному функціонуванню досліджуваних підприємств. Це дає можливість попереджувати зловживання посадових осіб та запобігає здійсненню господарських операцій, в яких відсутня економічна доцільність.



Рис. 1. Етапи організації внутрішнього контролю на підприємствах транспортно-експедиторської діяльності (запропоновано авторами)

Контроль документального оформлення забезпечує формування повної інформації за господарськими операціями, що підтверджується первинними документами та реєстрами обліку.

Відзначаємо, що система внутрішнього контролю на підприємствах транспортно-експедиторської діяльності залежить насамперед від виділених об'єктів контролю, розподілу функцій контролю за суб'єктами контролю, складу служби внутрішнього контролю та інформаційних запитів системи управління. Побудова системи внутрішнього контролю має бути здійснена на основі системного підходу,

який враховує специфіку діяльності кожного центру відповідальності та передбачає наступне: виділення об'єктів контролю; формування центрів відповідальності з метою контролю за здійснюваними розрахунковими операціями, отриманими доходами і понесеними витратами; формування аналітичного забезпечення та контрольних процедур для здійснення контролю; розробка та впровадження форм внутрішньої звітності з метою формування оперативного інформаційного забезпечення системи управління.

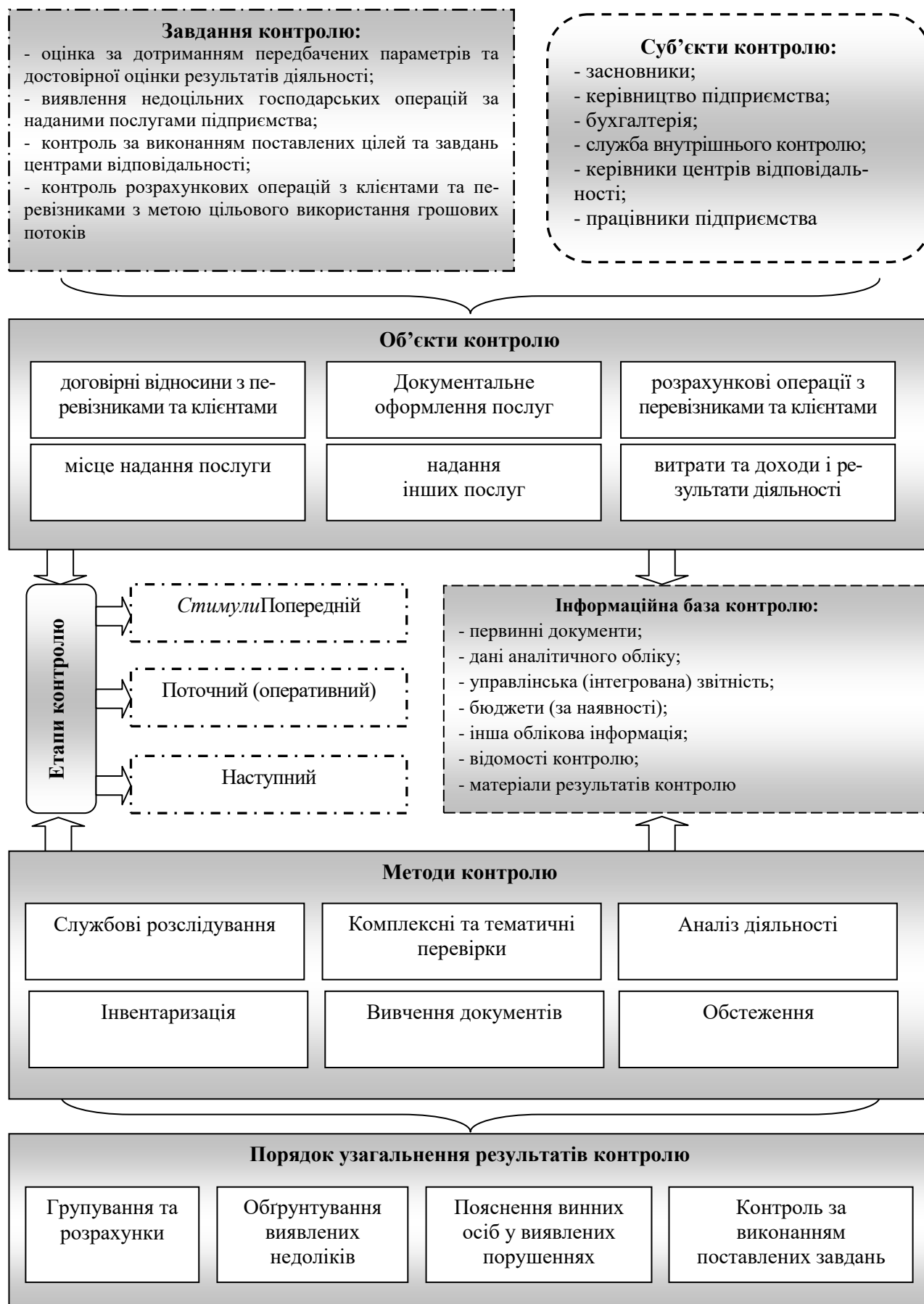


Рис. 2. Організаційна модель системи внутрішнього контролю діяльності підприємств транспортно-експедиторської діяльності (розроблено авторами)

На основі узагальнення чинників, які впливають на побудову системи внутрішнього контролю та сукупності принципів, що дають змогу оптимізувати господарську діяльність і досягнення поставлених цілей, нами пропонуються основні етапи організації контролю на підприємствах, що надають транспортно-експедиційні послуги (рис. 1).

Проведене дослідження доводить: наявна у практиці система внутрішнього контролю підприємств транспортно-експедиційної діяльності характеризується відсутністю системності до здійснення контрольних процедур за об'єктами контролю, що дає підстави стверджувати про незадовільний стан системи контролю та зумовлює необхідність побудови належної для менеджменту системи контролю.

На основі принципів доцільності та економічності та системного підходу до управління досліджуваною господарською діяльністю запропоновано організаційну модель системи внутрішнього контролю діяльності підприємств з надання транспортно-експедиторських послуг (рис. 2).

Запропонована модель організації внутрішнього контролю на досліджуваних підприємствах дасть змогу чітко визначити складові системи контролю з метою підвищення ефективності його проведення з метою формування належної інформації для прийняття виважених управлінських рішень.

Внутрішній контроль є дієвим лише за умови правильного розподілу посадових обов'язків та налагоджених взаємовідносин між суб'єктами контролю на досліджуваних підприємствах, які спільно застосовують контрольні процедури за бізнес-процесами, зокрема перевірка доцільності здійснення господарських операцій та повнота відображення їх в обліку, що спрямовані на формування оперативної та достовірної інформації для системи управління.

Проведене дослідження засвідчує, що на більшості досліджуваних підприємств транспортно-експедиторської діяльності відсутня налагоджена система контролю за центрами відповідальності та центрами витрат, внаслідок чого не закріплені посадові інструкції осіб, відповідальних за функціонування системи контролю. На сучасному етапі проблемним аспектом системи контролю є відсутність системності до її побудови на всіх ділянках обліку за відповідними бізнес-процесами, а також перекидання функцій контролю з керівників структурних підрозділів на бухгалтерію підприємства. Це зумовлює надмірне навантаження діяльності працівників бухгалтерії та призводить до неналежного здійснення контрольних процедур, що йде на шкоду загальному результату. Для усунення зазначеного недоліку нами пропонується організація внутрішнього контролю відповідно до організаційної структури досліджуваних підприємств, що дасть змогу побудувати багаторівневу систему контролю, яка дозволить персоніфікувати відповідальність керівників структурних підрозділів та працівників.

Пропозиції щодо організації системи внутрішнього контролю передбачають делегування контрольних процедур до безпосередніх виконавців здійснюваних бізнес-процесів, що дає змогу слідкувати за дотриманням бюджетних (планових) показників і визначати причини відхилень, оперативно впливати на здійснення господарських операцій та вчасно ліквідувати негативні процеси діяльності підприємств транспортно-експедиторської діяльності.

У результаті цього відбувається розподіл усіх контрольних робіт між працівниками, які виступають суб'єктами контролю. Такої ж думки притримуються Ф. Ф. Макарук та О. О. Куцик, які здійснюють розподіл контрольних функцій за певними працівниками в межах виконання своїх посадових обов'язків. При цьому слід окремо виділяти суб'єктів контролю, які є управлінцями та виконавцями [5].

Особливу увагу варто приділити розподілу контрольних функцій між суб'єктами контролю, тобто встановлення меж відповідальності. Для цього керівник вищого рівня, делегуючи відповідні повноваження керівнику нижчого рівня, має контролювати та проводити оцінку результатів його діяльності шляхом запровадження системи внутрішньої звітності. Запропонована концепція розподілу повноважень та контрольних функцій між суб'єктами контролю передбачає виокремлення відповідних рівнів відповідальності, що дасть змогу оперативно здійснювати контроль за господарськими операціями, визначити конкретну посадову особу, яка відповідатиме за отримані доходи та понесені витрати.

Наступний етап організації системи внутрішнього контролю передбачає вибір організаційної форми. Практика показує, що суб'єкти господарювання можуть створювати окрему службу внутрішнього контролю або розподілу контрольних функцій за керівниками структурних підрозділів. Вибір організаційної форми контролю залежить від поставлених цілей та завдань, організаційної структури й обсягів діяльності.

Під час прийняття рішення про вибір організаційної форми слід враховувати вимоги щодо забезпечення процесу контролю наявним інформаційним та методичним забезпеченням. Крім того, при виборі форми контролю варто враховувати понесені витрати на організацію проведення контролю, які слід порівнювати з потенційними ризиками, пов'язаними з втратою активів або недоотриманими доходами. На наше переконання, зазначені організаційні форми мають доповнювати одна одну. Це дасть змогу здійснювати системно контрольні процедури за виділеними об'єктами контролю на досліджуваних підприємствах.

Л. Г. Медвідь стверджує, що однією з проблем належної побудови системи внутрішнього контролю є визначення кола його об'єктів [7].

У контексті внутрішнього контролю діяльності підприємств транспортно-експедиторської діяльності об'єктами контролю виступають у першу чергу процеси (господарські операції, що

відбуваються на суб'єктах дослідження), розрахункові операції, понесені витрати та отримані доходи по підприємству загалом та в розрізі наданих послуг і відповідальних осіб (менеджерів транспортно-експедиторської діяльності), оцінка діяльності структурних підрозділів та визначення ефективності прийнятих управлінських рішень.

Відповідно до виділених об'єктів контролю застосовують такі контрольні процедури: контроль обсягів надання послуг; оцінка понесених витрат та отриманих доходів; проведення аналізу діяльності; контроль за рухом грошових коштів та дотримання обумовлених термінів розрахунків клієнтів із експедитором та експедитора з перевізниками; визначення відхилень фактичних показників від бюджетних (планових) за центрами відповідальності.

Важливою складовою ефективної організації системи внутрішнього контролю на підприємствах транспортно-експедиторської діяльності є формування належного інформаційного забезпечення, що використовується при застосуванні контрольних процедур.

Більшість науковців розглядають інформаційне забезпечення системи контролю як сукупність обліково-аналітичної й контрольної інформації, накопичення баз даних та одержання вихідних результатів щодо характеристики показників діяльності з метою формування належної інформації для прийняття управлінських рішень [1, 2, 10].

Проведення дослідження дає можливість вважати, що інформаційною базою внутрішнього контролю підприємств є: положення, посадові інструкції та інші внутрішні нормативні документи; затверджені бюджети, кошториси тощо; дані первинного обліку; відомості внутрішнього контролю та управлінська звітність; реєстри аналітичного та синтетичного обліку, відомості обліку й фінансова звітність; інша документація, яка сформована на підприємстві та виступає інформаційним забезпеченням при прийнятті управлінських рішень.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. З метою належного функціонування системи внутрішнього контролю діяльності підприємств із надання транспортно-експедиторських послуг рекомендуємо наступні організаційні заходи: сформулювати внутрішні стандарти для стандартизації здійснення внутрішнього контролю, організувати багаторівневу систему внутрішнього контролю та запровадити її у певній формі; забезпечити відповідне управління на основі інформаційної інтеграції підсистеми управління, використовуючи сучасне інформаційно-аналітичне програмне забезпечення, розробити інтегровану звітність для запису впроваджених процедур контролю; впровадити методи контролю за здійсненням розрахункових операцій з метою цільового використання грошових потоків та з урахуванням особливостей надання транспортно-експедиторських послуг, таких як: міжнародні або внутрішні перевезення, резидентність перевізників та клієнтів, що виступатиме як ефективний інструмент контролю за дотриманням передбачених па-

раметрів та достовірної оцінки результатів діяльності.

Таким чином, організація внутрішнього контролю діяльності підприємств із надання транспортно-експедиторських послуг за вказаними пропозиціями дасть можливість побудувати оперативний контроль за здійснюваними процесами в розрізі структурних підрозділів, центрів відповідальності та центрів витрат, що забезпечить отримання достовірного інформаційного забезпечення для прийняття ефективних управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бойко Р. Внутрішній контроль в інформаційній системі управління будівельною компанією. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації* : міжнар. зб. наук. пр. 2016. Вип. 4. С. 102-108. URL: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/303/303>.
2. Воронко Р. М. Послідовність проведення та інформаційне забезпечення внутрішнього контролю. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2016. Вип. 50. С. 122-129.
3. Головацька С. І. Методичний інструментарій внутрішнього контролю у системі контролінгу витрат підприємства. *Вісник ЛТЕУ*. Економічні науки. 2020. Вип. 61. С. 78-83.
4. Куцик П. О. Внутрішній контроль розрахункових операцій в системі управління будівельним підприємством. *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія економічна. 2013. Вип. 42. С. 116-122.
5. Макарук Ф. Ф., Куцик О. О. Внутрішній контроль витрат діяльності ринків: організаційно-управлінський аспект. *Вісник НУ "ЛП"*. 2012. Вип. 721. С. 138-142.
6. Марценюк Р. А. Облік транспортно-експедиторських послуг: теоретичний аспект. *Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства* : матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, НУ "ЛП", 24-26 жовтня 2019 р.).
7. Медвідь Л. Г., Левкович А. В. Організаційно-методичні основи внутрішнього контролю логістичних витрат виробничих підприємств. *Економіка і фінанси: науковий журнал*. 2017. Вип. 12. С. 57-75.
8. Петрик О. А., Савченко В. Л., Свідерський Д. С. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2008. 482 с.
9. Семенець А. Внутрішній контроль та система внутрішнього контролю в контексті міжнародного бізнесу: формалізація дефініцій. *Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії*. 2021. URL: <https://www.researchgate.net/publication/353763076>.
10. Старенька О. М. Об'єкти та суб'єкти оперативного контролю на промислових підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2021. Вип. 4. С. 176-182.

11. Транспортно-експедиторські послуги в Україні. *Вісник. Офіційно про податки*. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6738>.

12. Храпкіна В. В., Дерев'янка І. С. Управлінський контроль в системі менеджменту підприємства. *Економіка та підприємництво*. 2021. Вип. 3 (120).

13. Чік М. Ю. Методика внутрішнього контролю на підприємствах. *Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті євроінтеграції*: матер. ІХ міжнар. наук.-практ. конф. Одеса: ОНЕУ, 2021. С. 138-139.

14. Чубай В. М., Грицеляк О. І. Оцінювання системи внутрішнього контролю підприємства в процесі аудиту фінансової звітності: механізм, критерії, проблеми та способи їх усунення. *Молодий вчений*: збірник наукових праць. 2021. Вип. 9 (97). С. 66-72.

REFERENCES

1. Wojko R. (2016), Vnutrishnij kontrol' v informatsijnij systemi upravlinnia budivel'noi kompaniieiu, *Instytut bukhhalters'koho obliku, kontrol' ta analiz v umovakh hlobalizatsii*, : mizhnar. zb. nauk. pr., vyp. 4, s. 102-108, available at: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/303/303>.

2. Voronko, R. M. (2016), Poslidovnist' provedennia ta informatsijne zabezpechennia vnutrishn'oho kontroliu, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, vyp. 50, s. 122-129.

3. Holovats'ka, S. I. (2020), Metodychnyj instrumentarij vnutrishn'oho kontroliu u systemi kontrolinhu vytrat pidpriemstva, *Visnyk LTEU. Ekonomichni nauky.*, vyp. 61, s. 78-83.

4. Kutsyk, P. O. (2013), Vnutrishnij kontrol' rozrakhunkovykh operatsij v systemi upravlinnia budivel'nym pidpriemstvom, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*. Seriya ekonomichna., vyp. 42, s. 116-122.

5. Makaruk, F. F. and Kutsyk, O. O. (2012), Vnutrishnij kontrol' vytrat diial'nosti rynkiv: orhanizatsijno-upravlins'kyj aspekt, *Visnyk NU "LP"*, vyp. 721, s. 138-142.

6. Martseniuk, R. A. Oblik transportno-ekspedytors'kykh posluh: teoretychnyj aspekt, *Oblikovo-analitychne zabezpechennia systemy menedzhmentu pidpriemstva* : materialy IV mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii (m. L'viv, NU "LP", 24-26 zhovtnia 2019 r.).

7. Medvid', L. H. and Levkovych, A. V. (2017), Orhanizatsijno-metodychni osnovy vnutrishn'oho kontroliu lohistrychnykh vytrat vyrobnychykh pidpriemstv, *Ekonomika i finansy: naukovyj zhurnal*, vyp. 12, s. 57-75.

8. Petryk, O. A. Savchenko, V. L. and Sviders'kyj, D. Ye. (2008), Orhanizatsiia ta metodyka audytu pidpriemnyts'koi diial'nosti : navch. posib., KNEU, Kyiv, 482 s.

9. Semenets' A. (2021), Vnutrishnij kontrol' ta systema vnutrishn'oho kontroliu v konteksti mizhnarodnoho biznesu: formalizatsiia definitsij, *Mizhnarodni vidnosyny suspil'ni komunikatsii ta rehional'ni studii*, available at: <https://www.researchgate.net/publication/353763076>.

10. Staren'ka, O. M. (2021), Ob'iekty ta sub'iekty operatyvnoho kontroliu na promyslovykh pidpriemstvakh, *Biznes Inform*, vyp. 4, s. 176-182.

11. Transportno-ekspedytors'ki posluhy v Ukraini, *Visnyk. Ofitsijno pro podatky.*, available at: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6738>.

12. Khrapkina, V. V. and Derev'ianko, I. S. (2021), Upravlins'kyj kontrol' v systemi menedzhmentu pidpriemstva, *Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vyp. 3 (120).

13. Chik, M. Yu. (2021), Metodyka vnutrishn'oho kontroliu na pidpriemstvakh, *Perspektyvy rozvytku obliku, analizu ta audytu v konteksti ievrointehratsii* : mat. IKh mizhnar. nauk.-prakt. конф., ОНЕУ, Одеса, с. 138-139.

14. Chubaj, V. M. and Hrytseliak, O. I. (2021), Otsiniuvannia systemy vnutrishn'oho kontroliu pidpriemstva v protsesi audytu finansovoi zvitnosti: mekhanizm, kryterii, problemy ta sposoby ikh usunennia, *Molodyj vchenyj* : zbirnyk naukovykh prats', vyp. 9 (97), s. 66-72.

Стаття надійшла до редакції 29 вересня 2022 року

УДК 658

Головацька С. І.,

svitlana-14-10@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-1671-1718,

Researcher ID: G-2576-2019,

к.е.н., доц., професор кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РОЗРАХУНКІВ ІЗ УЧАСНИКАМИ

Анотація. Однією з головних тенденцій сучасного розвитку національної економіки є трансформація сфери корпоративних відносин суб'єктів господарювання. Розвиток корпоративного управління веде до зміни системи економічних і соціальних відносин на всіх рівнях розвитку економіки, що потребує вдосконалення принципів і організаційно-методичних аспектів управління на всіх рівнях, розробки моделі, що відповідає умовам взаємозв'язків власності та управління підприємства. Корпоративний контроль є складовою системи корпоративного управління, яка призначена для збалансування інтересів учасників корпоративних взаємовідносин у процесі їх участі у діяльності. Мета корпоративного контролю - забезпечення постійної оптимізації доходів власників із забезпеченням довгострокової життєздатності підприємства шляхом ефективного управління, врахування інтересів зацікавлених осіб та протидії ймовірності економічної небезпеки. В статті обґрунтовано значення корпоративного контролю у системі управління суб'єкта господарювання, розкрито його сутність та охарактеризовано ключові ознаки. Виокремлено форми корпоративного контролю та доведено, що внутрішній контроль корпоративних розрахунків із учасниками є важливою його складовою. Структуровано та розглянуто організаційні елементи контролю корпоративних розрахунків із учасниками (у складі мети, завдань та суб'єктів контролю). Сформовано організаційно-методичну модель внутрішнього контролю корпоративних розрахунків із учасниками та досліджено її методичну складову. Запропонована організаційно-методична модель внутрішнього корпоративного контролю розрахунків із учасниками дозволяє визначити перелік необхідних контрольних процедур, а також достовірно розкрити результати контролю з метою підвищення ефективності корпоративного управління підприємствами.

Ключові слова: корпоративне управління, корпоративний контроль, розрахунки з учасниками, організація, методика, модель.

Golovatska S. I.,

svitlana-14-10@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-1671-1718,

Researcher ID: G-2576-2019,

Ph.D., Associate Professor, Professor of the Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

TOOLKIT FOR CONTROL PROVIDING OF CORPORATE SETTLEMENTS WITH PARTICIPANTS

Abstract. One of the main trends in the modern development of the national economy is the transformation of the sphere of corporate relations of business entities. The development of corporate management leads to changes in the system of economic and social relations at all levels of economic development, which requires the improvement of principles and organizational&methodological aspects of management at all levels, the development of a model that meets the conditions of the relationship between ownership and management of the enterprise. Corporate control is a component of the corporate management system, which is designed to balance the interests of the participants in corporate relationships in the process of their participation in activities. The purpose of corporate control is to ensure the constant optimization of the owners' incomes, ensuring the long-term viability of the enterprise through effective management, taking into account the interests of interested parties and counteracting the possibility of economic danger. The article substantiates the importance of corporate control in the management system of a business entity, reveals its essence and characterizes key features. Forms of corporate control are singled out and it is proved that internal control of corporate settlements with participants is an important component of it. The organizational elements of control of corporate settlements with participants (as part of the purpose, tasks and subjects of control) are structured and considered. An organizational and methodological model of internal control of corporate settlements with participants was formed and its methodological component was investigated.

Keywords: corporate management, corporate control, settlements with the founders of the business entity (shareholders), organization, methodology, model.

JEL Classification: G39, M14, M41

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-09>

Постановка проблеми. Розвиток корпоративного управління веде до зміни системи економічних і соціальних відносин на всіх рівнях розвитку економіки, що потребує вдосконалення принципів і організаційно-методичних аспектів управління на всіх рівнях, розробки моделі, що відповідає умовам взаємозв'язків власності та управління підприємства. Корпоративний контроль є складовою системи корпоративного управління, яка призначена для збалансування інтересів учасників корпоративних взаємовідносин у процесі їх участі у діяльності. Стан економічних і цивільно-правових відносин характеризується сьогодні тим, що дедалі більшої значимості набуває участь як юридичних, так і фізичних осіб в управлінні господарськими товариствами. Корпоративний контроль – це контроль за здійсненням економічної політики та якістю управління корпоративного суб'єкта господарювання з метою оптимізації ресурсів, локалізації недоліків та своєчасного попередження фінансових проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним теоретико-методологічним аспектам корпоративного контролю присвячені дослідження та наукові праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких: О. М. Брадул [2], Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська [3], Н. М. Давиденко, С. М. Дячек,

В. М. Жук, В. М. Костюченко, М. Д. Корінько, П. О. Куцик, Я. Д. Крупка, О. І. Пилипенко [6], О. Р. Сватюк, Р. О. Савченко, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Ю. Уманців, Л. В. Чижевська. Однак питання організаційно-методичного забезпечення контролю розрахунків із учасниками у системі корпоративного управління з метою підвищення його ефективності потребують проведення додаткових наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування значення корпоративного контролю у системі корпоративного управління та виокремлення й інформаційне наповнення складових організаційно-методичної моделі контролю корпоративних розрахунків із учасниками.

Вклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних тенденцій сучасного розвитку національної економіки є трансформація сфери корпоративних відносин суб'єктів господарювання. Корпоративне управління – це управління організаційно-правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційних структур, побудова внутрішніх відносин суб'єкта господарювання відповідно до прийнятих цілей [1] (рис. 1).

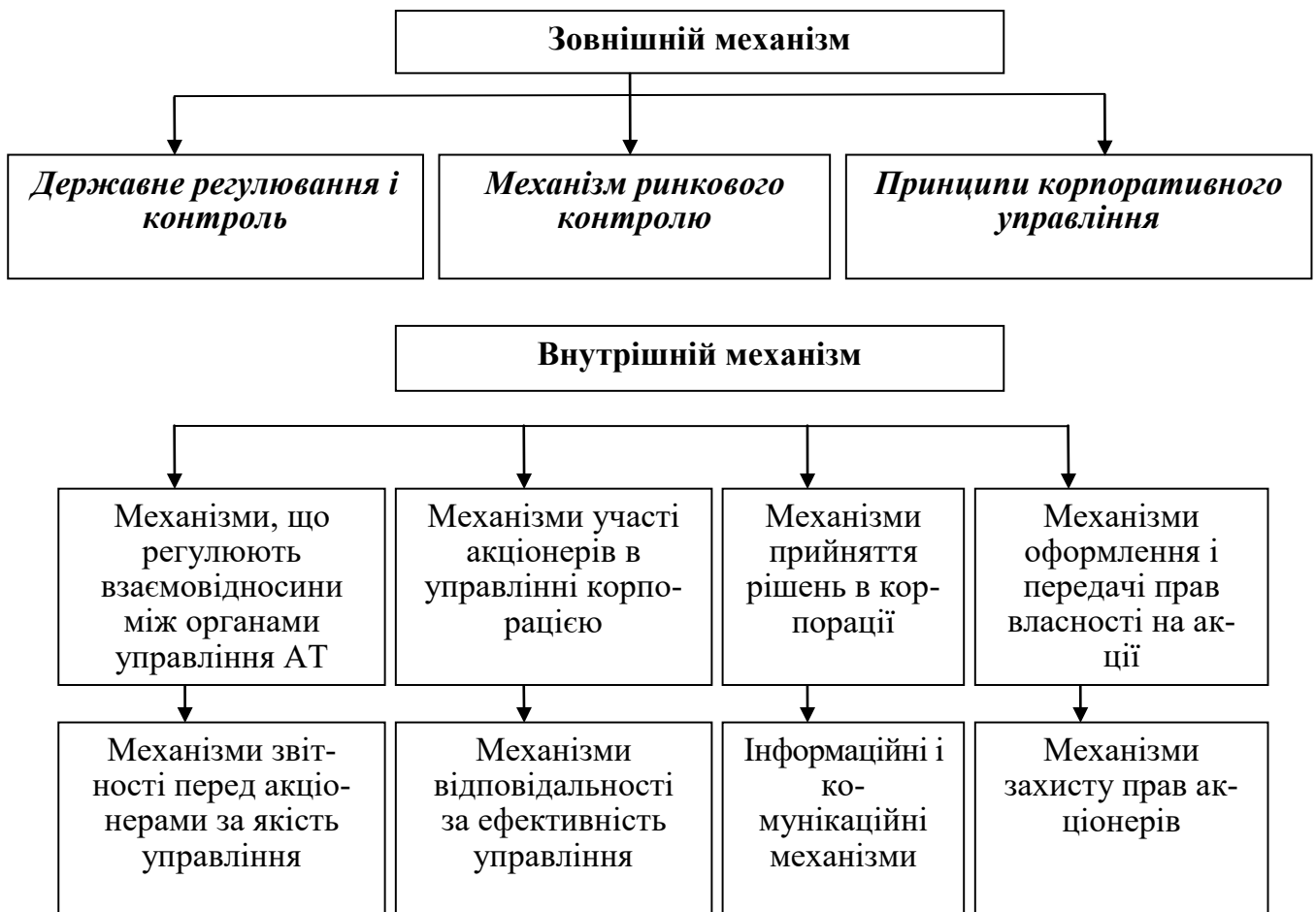


Рис. 1. Механізм управління корпоративними відносинами

У сучасних умовах господарювання актуальною стала проблема взаємозв'язку фінансово-економічної стійкості підприємств та системи корпоративного контролю, яка є важливою складовою системи корпоративного управління. Теоретико-наукові дослідження процесу корпоративного контролю здійснюються в умовах відсутності у

національному законодавстві чіткого визначення зазначеного поняття. Серед вітчизняних учених існує дискусія як щодо змісту визначення поняття, так і щодо самої сутності корпоративного контролю як правової категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність корпоративного контролю як економіко-правової категорії*

Автор	Визначення корпоративного контролю
А. С. Черпак	Управлінська функція власників і зацікавлених у діяльності корпорації осіб, що мають право на отримання інсайдерської інформації про АТ та здійснення коригувального впливу на прийняття управлінських рішень
І. А. Ігнат'єва та О. І. Гарафонова	Одна зі специфічних форм контролю й управлінська функція
О. Н. Костюк	Система механізмів, за допомогою яких власники і стейкхолдери банку контролюють діяльність його менеджменту з метою забезпечення фінансової стійкості і прибутковості банку
І. Г. Кукукіна	Результат розподілу сил, позицій, можливостей і влади серед суб'єктів корпоративних відносин
Д. І. Степанов	Вплив як можливість визначати рішення, що сприймаються корпорацією або окремими її органами, це швидше не нагляд за корпорацією, а економічна влада, яку отримує та чи інша особа по відношенню до конкретного корпоративного формування та/або його органів, при цьому жодної влади в публічно-правовому сенсі не виникає, а економічна влада, про яку йдеться, – це не більше ніж можливість здійснювати вплив на конкретну корпорацію
В. М. Кравчук	Будь-який вплив на рішення юридичної особи
В. С. Щербина	Одна з форм впливу на господарську діяльність корпоративних підприємств
Є. П. Губін	Можливість суб'єктів акціонерних відносин забезпечувати постійний вплив на прийняття стратегічних управлінських рішень
І. В. Лукач	Можливість одного суб'єкта господарювання забезпечувати вирішальний вплив на прийняття рішення підконтрольним суб'єктом, що здійснюється у випадках, передбачених законодавством
Т. Ю. Басова	Можливість впливу на діяльність товариства і опосередковано – на інших його учасників через формування органів управління, прийняття рішень на загальних зборах про реорганізацію, ліквідацію, зміну установчих документів, схвалення угод, виплату дивідендів, розподіл прибутку, визначення напрямів діяльності товариства, блокування прийняття рішень та вчинення інших дій, спрямованих на отримання матеріальних благ, у тому числі тих, які можуть спричинити зміни сутності товариства та (або) його учасників
А. В. Мягкий	Надає визначення поняття корпоративного контролю, складене у форматі переліку можливих способів його здійснення: корпоративний контроль - це можливість впливу на господарську діяльність товариства, що здійснюється способами, передбаченими законодавством та локальними актами товариства, в тому числі на реалізацію права володіння або користування всіма активами чи їх частиною, на формування складу органів товариства, а також учинення правочинів, які надають можливість визначати умови господарської діяльності товариства, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу товариства
В. В. Бурцев	Ототожнює внутрішній та зовнішній корпоративний контроль
О. С. Цепілова	Вважає доцільним розглядати корпоративний контроль окремо від внутрішнього
О. А. Касюк	Внутрішній корпоративний контроль - контроль за здійсненням фінансово-господарської діяльності товариства його структурними підрозділами та органами

* Табл. 1 систематизовано автором [2, 3, 6]

Таким чином, корпоративний контроль – це вплив (позитивний або негативний, кожен із яких класифікується вирішальним, кворумним або ініціюючим), який здійснює чи може здійснювати учасник або група учасників корпоративного суб'єкта господарювання на його господарську діяльність, реалізуючи низку правомочностей, що визначають обсяг корпоративного права учасників брати участь в управлінні підприємством залежно від розміру належної їм корпоративної частки або кількості належних їм корпоративних часток.

Корпоративний контроль є передумовою здійснення корпоративного управління, оскільки саме реалізація правомочностей суб'єктивного корпоративного права брати участь в управлінні підприємства визначає зміст найважливіших внутрішніх регулюючих актів підприємства, склад органів його управління та їх рішень, – тобто формує параметри середовища корпоративного управління.

Мета корпоративного контролю – забезпечення оптимізації доходів власників із забезпеченням довгострокової життєздатності підприємства шляхом ефективного управління, врахування інтересів зацікавлених осіб та протидії ймовірності економічної небезпеки [2].

Вітчизняні вчені виокремлюють наступні форми корпоративного контролю:

- акціонерний контроль – можливість впливу акціонерів (учасників) на прийняття тих або інших рішень органами управління корпоративного підприємства (загальними зборами акціонерів, наглядовою радою та ревізійною комісією);

- управлінський контроль – можливість забезпечення управління господарською діяльністю корпоративного підприємства (за рахунок виконання управлінських функцій органів управління), прийнятність управлінських рішень і структури;

➤ економічний (у т.ч. обліковий і фінансовий) контроль – можливість впливу на рішення менеджменту корпоративного підприємства і забезпечення їх відповідності обраним цілям та інтересам учасників за допомогою економічних, фінансових інструментів;

➤ правовий – контроль за дотриманням чинного законодавства у діях органів управління корпоративного підприємства та при здійсненні корпоративних розрахунків.

Корпоративний контроль у системі управління має наступні ознаки [2, 3, 6]:

1. Корпоративний контроль є самостійним елементом внутрішньогосподарських відносин.

2. Корпоративний контроль здійснюється органами управління одноособово або колегіально.

3. Корпоративний контроль має за мету забезпечення ефективності функціонування підприємства як суб'єкта господарювання з урахуванням особливостей та потреб сучасного ринку.

4. Корпоративний контроль відноситься до внутрішнього локального контролю, який має власні форми, методи та процедури.

5. Корпоративний контроль потребує розробки внутрішнього Кодексу корпоративної етики з метою підвищення якості управління підприємством.

Внутрішній контроль – це система спостереження за ефективністю, доцільністю та законністю здійснюваних операцій з метою збереження грошових потоків та матеріальних цінностей, а також це складова ринкового механізму та одна з основних функцій управління підприємством [4].

Внутрішній корпоративний контроль – це сукупність процедур, що забезпечують дотримання корпоративним підприємством положень внутрішніх і зовнішніх нормативних актів при здійсненні господарських операцій та достовірність і повноту інформації [2].

У сучасних умовах внутрішній корпоративний контроль здійснюється власником безпосередньо або опосередковано залежно від управлінської системи корпоративного регулювання: інсайдерської або аутсайдерської. Якщо інсайдерська модель передбачає концентрацію власності у руках кількох осіб, що володіють значною частиною корпоративного майна, то корпоративний контроль має прямий вплив на менеджмент. При формуванні аутсайдерської моделі та розпорошеності корпоративної власності виконання функцій контролю над менеджментом ускладнено [3].

Згідно з п. 1.8 Податкового кодексу України (ПКУ) корпоративні права – це право власності на статутний фонд (капітал) юридичної особи або його частку (пай), включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також активів у разі її ліквідації відповідно до чинного законодавства, незалежно від того, чи створена така юридична особа у формі господарського товариства, підприємства, базового на власності однієї юридичної або фізичної особи, або в інших організаційно-правових формах. Специфіка корпоративного права виявляється в тому, що воно складається з низки прав: права власності на частку у статутному капіталі; це право на отримання частини прибутку; це право на одержання дивідендів. Отже, корпоративні розрахунки з учасниками товариства є однією з важливих складових як у системі корпоративного управління, так і корпоративного контролю [7].

Майнове зобов'язання з виплати дивідендів у суб'єкта господарювання виникає з моменту прийняття рішення про нарахування та виплату дивідендів (розподіл прибутку) уповноваженим органом підприємства або його учасниками. Право на отримання активів у разі ліквідації господарської одиниці виникає у наступних випадках: а) ухвалення рішення про ліквідацію товариства; б) дотримання встановленої законом процедури ліквідації; в) погашення господарською організацією заборгованості перед усіма кредиторами; г) наявність після розрахунків із кредиторами коштів або майна, які підлягатимуть розподілу між власниками корпоративних прав.

Здійснення внутрішнього корпоративного контролю в частині розрахунків із учасниками необхідно здійснювати, ґрунтуючись на концептуальній

моделі, яка враховує мету, суб'єкти, об'єкти, завдання, джерела інформації, організацію і методику та результати контролю.

Суб'єктом корпоративного контролю є виключно суб'єкти корпоративних прав (загальні збори учасників, спостережна рада, виконавчі органи управління (одноосібні або колегіальні), посадові особи, компетенції та функції яких визначені учасниками підприємства відповідно до корпоративних процедур.

Внутрішній контроль корпоративних розрахунків із учасниками необхідно здійснювати у певній послідовності, яку представлено організаційною, методичною та результативною стадіями.

Організаційна стадія передбачає визначення: мети – оцінки правильності, достовірності відображення корпоративних прав у системі бухгалтерського обліку; суб'єктів – служб внутрішнього контролю; завдань – перевірки первинного обліку, відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності.

Методична стадія передбачає визначення: об'єктів контролю – обліково-аналітичної системи та звітності підприємства з обліку корпоративних прав і розрахунків із учасниками; джерел інформації та прийомів контролю, необхідних для його здійснення.

Методична стадія внутрішнього контролю корпоративних прав і розрахунків із учасниками полягає у: з'ясуванні правильності оформлення первинних документів, облікового відображення корпоративних прав учасника товариства та фінансової звітності; виявленні зловживань і порушень корпоративних прав, їх аналізі; встановлення винних осіб здійснюється на результативній стадії внутрішнього контролю [2].

З метою побудови системи внутрішнього контролю корпоративних розрахунків із учасниками товариства запропоновано елементи цієї системи та її організаційно-методичну модель (рис. 2).

Об'єктами контролю корпоративних розрахунків із учасниками підприємства є:

1. Перевірка юридичних підстав здійснення розрахунків із учасниками:

- відповідність установчим документам підприємства;

- законність та доцільність здійснення господарської операції відповідно до чинних нормативних документів;

- наявність відповідних дозволів на виконання окремих операцій набуття або позбавлення корпоративних прав;

- порядок укладення та дотримання умов договорів (контрактів) із набуття або позбавлення корпоративних прав;

- збільшення або зменшення статутного капіталу підприємства.

2. Перевірка своєчасності та правильності розрахунків із набуття або позбавлення корпоративних прав.

3. Визначення рівня договірних цін щодо набуття або позбавлення корпоративних прав.

4. Правильність нарахування дивідендів учасникам.

5. Правильність визначення належної учасникам вартості майна при ліквідації підприємства.

6. Своєчасність та повнота розрахунків із учасниками.

7. Достовірність документального оформлення розрахунків із учасниками.

8. Правильність відображення розрахунків із учасниками у системі бухгалтерських рахунків.

9. Правильність оподаткування розрахунків із учасниками відповідно до Податкового кодексу України.

10. Достовірність фінансової, податкової, корпоративної та внутрішньої звітності щодо зобов'язань підприємства за розрахунками з учасниками.

Джерела контролю корпоративних розрахунків підприємства можна класифікувати наступним чином: законодавчо-нормативні документи, які регламентують господарську діяльність підприємства; законодавчо-нормативні документи, які регламентують корпоративні відносини в Україні; законодавчо-нормативні документи, які регламентують оподаткування господарської діяльності підприємства; законодавчо-нормативні документи, які регламентують організацію і ведення бухгалтерського обліку розрахунків із учасниками та порядок здійснення їх контролю; установчі та дозвольні документи підприємства; угоди, договори та інші документи, що є підставою здійснення розрахунків із учасниками; первинні і зведені документи; облікові реєстри; фінансова звітність; податкова звітність; корпоративна звітність, внутрішня звітність.



Рис. 2. Організаційно-методична модель контролю корпоративних розрахунків із учасниками

Для забезпечення достовірності облікової інформації щодо розрахунків із власниками корпоративних прав слід дотримуватися таких положень [2, 6]:

– у змісті установчих документів товариства повинен бути передбачений розділ, що визначає порядок і терміни розрахунків із власником корпоративних прав, який вибуває;

– для виходу власника корпоративних прав із товариства не вимагається згода інших власників корпоративних прав чи прийняття відповідного рішення зборами власників корпоративних прав товариства.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, велика роль і соціально-економічна значущість корпоративного сектора в структурі економіки актуалізує

проблему вдосконалення системи корпоративного контролю, що дає змогу забезпечити ефективне управління. Запропонована організаційно-методична модель внутрішнього корпоративного контролю розрахунків із учасниками дозволяє визначити перелік необхідних контрольних процедур, а також достовірно розкрити результати контролю з метою підвищення ефективності корпоративного управління підприємствами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. В., Васюткіна Н. В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток. К. : Ліра-К, 2013. 180 с.
2. Брадул О. М., Шепелюк В. А. Бінарність при відображенні корпоративних прав в обліку.

Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. Вип. 15. С. 115-117.

3. Виговська Н. Г., Дячек С. М. Корпоративний контроль у фінансовій архітектурі суб'єкта господарювання / *Електронне фахове видання "Ефективна економіка"*. URL: <http://www.kntu.kr.ua/doc/zb>.

4. Головацька С., Сашко О. Обліково-методичний інструментарій контролінгу : монографія. Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2017. 360 с.

5. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : монографія / за наук. ред. Н. А. Хрущ. К. : Кафедра, 2012. 299 с.

6. Пилипенко О. І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку : монографія. Житомир : ФОР Кузьмін Д.Л., 2010. 612 с.

7. Податковий кодекс України. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

8. Шапошников К. С. Корпоративні права держави: особливості реалізації та управління. URL: <http://www.kntu.kr.ua/doc/zb>.

REFERENCES

1. Arefieva, O. V. and Vasiutkina, N. V. (2013), *Korporatyvne upravlinnia: evoliutsiia, stanovlennia, rozvytok*, Lira-K, K., 180 s.

2. Bradul, O. M. and Shepeliuk, V. A. (2016), *Binarnist' pry vidobrazhenni korporatyvnykh prav v obliku*, *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, vyp. 15, s. 115-117.

3. Vyhovs'ka, N. H. and Diachek, S. M. *Korporatyvnyj kontrol' u finansovij arkhitekturi sub'iekta hospodariuvannia / Elektronne fakhove vydannia "Efektyvna ekonomika"*, available at: <http://www.kntu.kr.ua/doc/zb>.

4. Holovats'ka S. and Sashko O. (2017), *Oblikovo-metodychnyj instrumentarij kontrolinhu : monohrafiia*, Vydavnytstvo LTEU, L'viv, 360 s.

5. *Korporatyvne upravlinnia v Ukraini: protsesy formuvannia ta rozvytku : monohrafiia / za nauk. red. N. A. Khrusch* (2012), Kafedra, K., 299 s.

6. Pylypenko, O. I. (2010), *Korporatyvni prava v systemi bukhhalters'koho obliku : monohrafiia*, FOP Kuz'min D.L., Zhytomyr, 612 s.

7. *Podatkovij kodeks Ukrainy*, available at: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

8. Shaposhnykov, K. S. *Korporatyvni prava derzhavy: osoblyvosti realizatsii ta upravlinnia*, available at: <http://www.kntu.kr.ua/doc/zb>.

Стаття надійшла до редакції 24 жовтня 2022 року

УДК 336.761

Копилюк О. І.,

korylyuk@ukr.net, ORCID ID 0000-0002-0977-1309, Reseacher ID F-3146-2019, д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Музичка О. М.,

olexmi@gmail.com, ORCID ID 0000-0003-2625-5741, Reseacher ID F-2153-2019, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті представлено авторське трактування поняття регулювання ринку цінних паперів, запропоновано системний підхід до регулювання ринку цінних паперів з врахуванням пріоритетних цілей, суб'єктів, об'єктів, учасників, інструментарію, який базується на конкретизації форм, методів та важелів регулювання й забезпечує реалізацію ключових функцій за допомогою належного функціонування низки підсистем: організаційно-структурної, компетенційної, контрольної, адміністративної тощо. Метою статті є обґрунтування не лише суті, але й складових системи регулювання ринку цінних паперів в Україні. У ході дослідження встановлено, що система регулювання ринку цінних паперів забезпечує захист інтересів інвесторів, справедливість, ефективність та прозорість ринку цінних паперів та зниження системного ризику й базується на відповідному інструментарії. Доведено, що регулювання ринку цінних паперів необхідно здійснювати в аспекті імплементації до вимог Міжнародної організації комісії з цінних паперів та принципів IOSCO, "Цілей та принципів регулювання та обігу цінних паперів". Відзначено, що принципи IOSCO мають важливе значення у системі регулювання ринку цінних паперів, передбачають законність, чіткість обов'язків регулятора, незалежність та підзвітність, регламентування повноважень, забезпеченість ресурсами, послідовність процедур, конфіденційність інформації, моніторинг ризиків, ефективність регулювання, відсутність конфліктів інтересів, комплексність перевірок, нагляду, моніторингу. В Україні регулювання ринку цінних паперів забезпечується як з боку Нацкомфінпослуг, так і НБУ, тобто 2 державні інституції вважаються регуляторами. НБУ здійснює регулювання операцій банків з цінними паперами, є депозитарієм для ОВДП, тобто установою, яка веде централізований облік ОВДП в бездокументарній формі. Запропоновано в систему регулювання ринку цінних паперів включати інструментарій, який базується на визначенні важелів, методів і форм, відповідному інформаційному та нормативно-правовому забезпеченні. Подальші дослідження повинні спрямовуватися на розробку загальних підходів до ефективного регулювання ринку цінних паперів в контексті визначення кількісних та якісних параметрів для учасників ринків фінансових послуг й досліджень щодо відповідності існуючих нормативно-правових актів директивам ЄС і принципам ефективного нагляду та контролю.

Ключові слова: система регулювання ринку цінних паперів, лістинг, нетінг, емісія цінних паперів, моніторинг.

Korylyuk O. I.,

korylyuk@ukr.net, ORCID ID 0000-0002-0977-1309, Reseacher ID F-3146-2019,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Muzychka O. M.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

SYSTEMATIC APPROACH TO THE REGULATION OF THE SECURITIES MARKET IN UKRAINE

Abstract. The article presents the author's interpretation of the essence of the category of regulation of the securities market, proposes a systematic approach to the regulation of the securities market, taking into account priority goals, subjects, objects and participants, a toolkit that is based on the specification of forms, methods and levers of regulation and ensures implementation key functions with the help of proper functioning of a number of subsystems:

organizational and structural, competence, control, administrative, etc. The purpose of the article is to substantiate the essence and components of the securities market regulation system in Ukraine. In the course of the study, it was determined that the securities market regulatory system ensures the protection of investors' interests, fairness, efficiency and transparency of the securities market and reduction of systemic risk and is based on appropriate tools. It has been proven that the regulation of the securities market must be carried out in the aspect of implementation of the requirements of the International Organization of the Securities Commission and the principles of IOSCO and "Goals and Principles of Regulation and Circulation of Securities". In today's conditions, there is regulation of the securities market by the National Financial Services Commission and the NBU, i.e. 2 state institutions can be considered regulators. The NBU regulates banks' operations with securities, is a depository for government bonds, that is, an institution that keeps centralized records of government bonds in paperless form. It was noted that the principles of IOSCO (2010) are important in the system of regulation of the securities market and provide for legality, clarity of the regulator's duties, independence and accountability, regulation of powers, provision of resources, clarity and consistency of procedures, confidentiality of information, monitoring of risks, in particular systemic, efficiency of regulation, absence of conflicts of interest, comprehensiveness of inspections, supervision, monitoring. It is proposed to include a toolkit in the securities market regulation system, which is based on a clear definition of levers, methods and forms, as well as appropriate informational and legal support. Further research should be directed to the development of general approaches to effective regulation of the securities market in the context of determining quantitative and qualitative parameters for participants in financial services markets and research on compliance of existing legal acts with EU directives and the principles of effective supervision and control.

Key words: securities market regulation system, listing, netting, securities issue, monitoring.

JEL Classification: K19

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-10>

Постановка проблеми. В умовах воєнного стану, поглиблення загроз фінансового характеру, які знаходять свій прояв у падінні ВВП, зростанні рівня інфляції, споживчих цін та нестабільності на ринках фінансових послуг і капіталу, виникає необхідність дослідження форм, методів та механізмів регулювання ринку цінних паперів із врахуванням екзистенційних викликів та загроз. Ринок цінних паперів України поступово адаптується до вимог країн ЄС, модернізується відповідно до поставлених регуляторами – Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) й Національним банком України (НБУ) цільових орієнтирів, задекларованих у Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Зокрема, стратегічні орієнтири передбачають інтегрованість у міжнародний простір, ефективний, стійкий та конкурентоспроможний фінансовий сектор, який динамічно розвивається і забезпечує вагомий внесок у стале та інклюзивне економічне зростання України. Проте війна, яку розпочала Росія 24.02.2022 р., повністю зупинила операції на ринку цінних паперів України щодо розміщення, викупу та обігу усіх цінних паперів, а також операцій у системі депозитарного обліку. З поступовим зняттям введених заборон НКЦПФР ухвалила рішення № 1053 від 04.08.2022 [7], що скасовує майже усі обмеження щодо роботи на ринку капіталів і товарних ринків, запроваджені з початком повномасштабного російського вторгнення. Відповідно, Національний депозитарій України відновлює роботу в штатному режимі, знімаються обмеження на операції з активами інститутів спільного інвестування та скасовуються решта обмежень, встановлених рішенням НКЦПФР № 144. У новітніх умовах особливої актуальності набувають питання

розкриття системного підходу до регулювання ринку цінних паперів з врахуванням сучасних реалій, орієнту на євроінтеграцію та розширення методів, важелів та інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регулювання ринків капіталу та цінних паперів розкриті у дослідженнях вітчизняних та закордонних учених, зокрема, таких як М. Білозір, Т. Біловус, Р. Бачо, Р. Бліхартс, П. Вайда, М. Верзбовські, А. Вікторовська, О. Калюга, О. Лесось, В. Посполітак, О. Стадницька, С. Шишков, О. Ящицак, Г. Шовкопляс, С. Щока та інших. Проте проблеми формування системного підходу до регулювання ринку цінних паперів з врахуванням потреби узгодження повноважень державних регуляторів та імплементації до вимог міжнародних організацій з врахуванням принципів IOSCO мають прикладне й теоретичне значення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування суті й складових системи регулювання ринку цінних паперів в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сучасні системи регулювання ринку цінних паперів зарубіжних країн у більшості ґрунтуються на створенні мегарегулятора фінансового ринку. За дослідженнями О. Шевченко в світовій практиці сформувалися 3 основні моделі державного регулювання фондового ринку, а саме: а) централізована модель, в межах якої функція регулювання покладена переважно на державні органи та спеціалізовані державні установи, що проводять нагляд; б) модель саморегулювання, де значна частка функцій регулювання передається саморегульованим організаціям, за якими уже здійснює нагляд та контроль держава; в) змішана модель, яка поєднує централізоване керівництво та дублювання

функцій центрального регулятора саморегульованими організаціями. Автор справедливо констатує, що в Україні функціонує змішана модель державного регулювання [13, с. 251].

На думку М. Білозір, державне регулювання ринку цінних паперів – це здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних, запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері, а також впорядкування усіх видів діяльності на ринку з метою узгодження інтересів усіх його суб'єктів (емітентів, інвесторів, професійних учасників) і операцій між ними з боку уповноважених на це органів [1, с. 2].

Більшість вітчизняних учених розглядають регулювання фондового ринку та його складової – ринку цінних паперів як систему, що ґрунтується переважно на державному управлінні, іноді – на громадському.

Варто відзначити, що новітні дослідження регулювання ринку цінних паперів зосереджені на формуванні безпеки. Зокрема, М. Головач представив дослідження фінансової безпеки ринку цінних паперів, запропонував її визначення як стану ринку цінних паперів, який є сприятливим для стабільної роботи та розвитку його суб'єктів і забезпечується належним законодавчим регулюванням та якісним контролем з боку державної влади [2].

На нашу думку, регулювання ринку цінних паперів необхідно розглядати на основі системного та об'єктно-суб'єктного підходів як сукупність взаємопов'язаних елементів щодо мобілізації фінансових ресурсів та розміщення цінних паперів на ринку на засадах ефективності, справедливості, мінімізації системного ризику, захисту інтересів інвесторів (рис. 1).

В основі системи регулювання ринку цінних паперів необхідно закладати пріоритетні цілі, які узгоджуються в межах компетентностей мегарегуляторів, а саме: захист інтересів інвесторів, забезпечення справедливості, ефективності та прозорості ринку цінних паперів, зниження системного ризику. Регулятори цінних паперів прагнуть досягти визначених цілей шляхом встановлення певних стандартів, засобів контролю за ринками, учасниками ринку та їхньою діяльністю, ефективним застосуванням стандартів і співпраці з іншими регулюючими органами [15, с. 110].

Закон України “Про державне регулювання ринку капіталу та організованих товарних ринків” регламентує, що державою здійснюється регулювання через Національну комісію з цінних

паперів та фондового ринку шляхом комплексних заходів з упорядкування, контролю, нагляду за ринками капіталу, регулювання правил функціонування організованих товарних ринків і провадження клірингової діяльності щодо правочинів, вчинених на таких ринках, а також заходів щодо запобігання і протидії зловживанням і порушенням на ринку капіталу та організованих товарних ринках [9].

Стаття 3 Закону регламентує вимоги до професійних учасників ринків капіталу, якими є банки та діяльність яких пов'язана з формуванням портфеля цінних паперів [9]. Тому суб'єктами та учасниками регулювання ринку цінних паперів визначено Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку й НБУ, а також емітентів, інвесторів, професійних учасників, до яких віднесено торговців, депозитарні установи, компанії з управління активами й фондові біржі.

На думку В. Левченко, світовий та вітчизняний підходи виокремлюють 3 базові сфери фінансового ринку та відповідні структури їх регулювання та нагляду – це банківський сектор, діяльність щодо операцій із цінними паперами та діяльність небанківських фінансових установ [5, с. 86]. Отже, можна стверджувати, що існує проблема розмежування повноважень та охоплення певних напрямів регулювання з боку НБУ та НКЦПФР, відсутні єдині параметри регулювання ринку цінних паперів.

У 2020 році реалізувався так званий “спліт” Нацкомфінпослуг, функції якої було розподілено між НБУ та НКЦПФР. Таким чином НБУ став регулятором для банків та небанківських фінансових установ, а до НКЦПФР перейшов контроль ринку цінних паперів і недержавних пенсійних фондів.

НКЦПФР в умовах сьогодення здійснює ряд повноважень, а саме: 1) регуляторну діяльність; 2) ліцензування; 3) нагляд за ринком; 4) іншу діяльність. Регуляторна діяльність Національної комісії забезпечує удосконалення та підвищення ефективності державного регулювання на фондовому ринку, реалізацію державної політики у сфері емісії, розміщення, обігу цінних паперів, захисту інтересів інвесторів та учасників фондового ринку. Основними напрямками діяльності НКЦПФР у сфері регулювання визначено: розробку та прийняття, внесення змін і доповнень до проектів регуляторних актів на ринку цінних паперів; дослідження регуляторного впливу на стан ринку цінних паперів; моніторинг результативності та дії регуляторних актів.

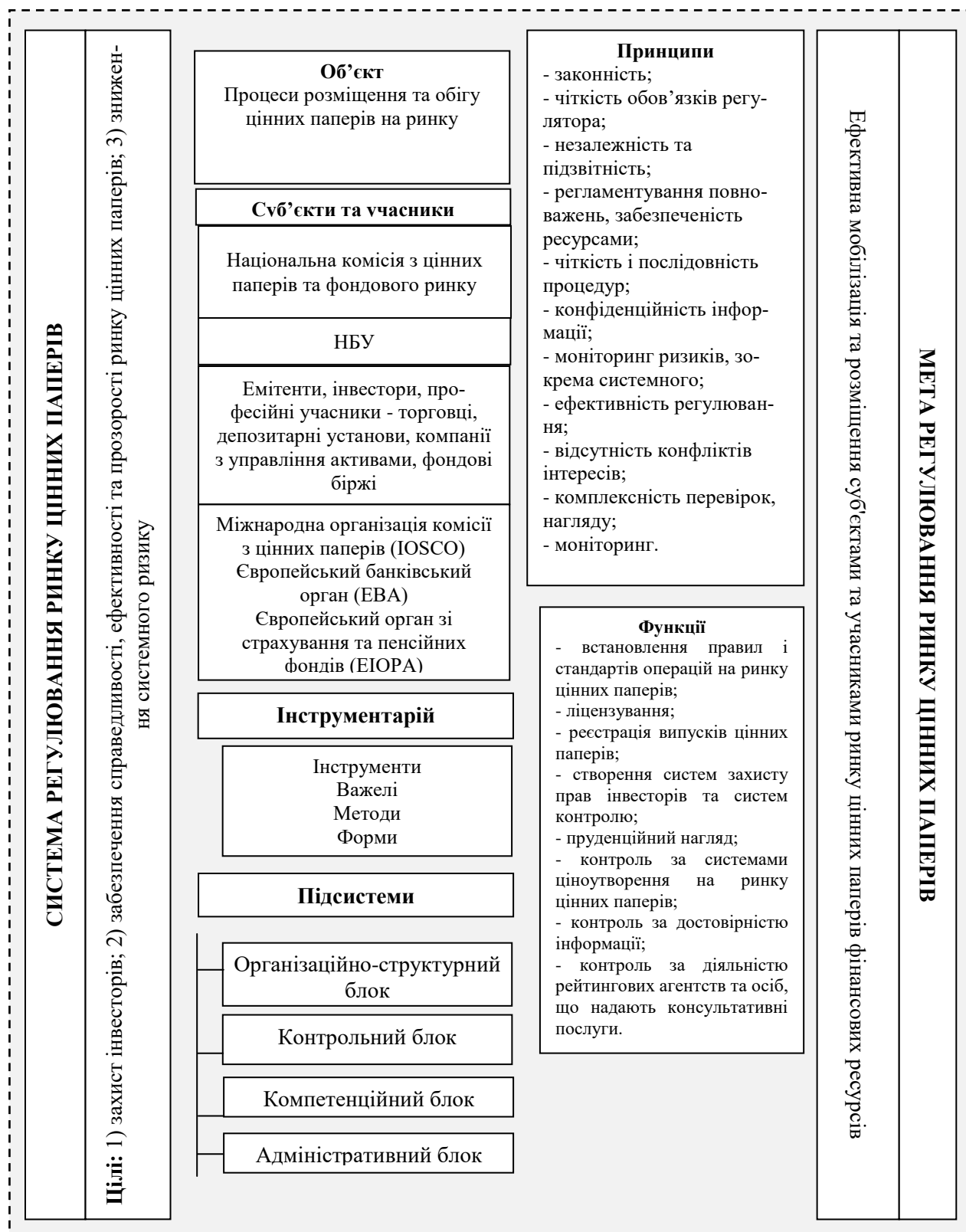


Рис. 1. Системний підхід до регулювання ринку цінних паперів (авторська розробка)

Поряд з цим, підтримуємо дослідження Г. Шовкопляс, яка вважає, що банки при здійсненні операцій з цінними паперами повинні: 1) дотримуватися вимог нормативно-правових актів НКЦПФР при емісії власних цінних паперів; 2) отримати ліцензію від НКЦПФР на професійну діяльність із цінними паперами; 3) дотримуватись

принципів IOSCO під час здійснення операцій з цінними паперами; 4) здійснювати діяльність із цінними паперами відповідно до законодавства; 5) відповідати нормативам, які встановлені щодо інвестування банками в цінні папери НБУ [15, с. 110]. Отже, в умовах сьогодення існує регулювання ринку цінних паперів з боку Нацкомфінпослуг та

НБУ, тобто 2 державні інституції вважаються регуляторами. НБУ здійснює регулювання операцій банків із цінними паперами, є депозитарієм для ОВДП, тобто установою, яка веде їх централізований облік у бездокументарній формі. З метою сприяння залучення іноземних інвестицій у ОВДП НБУ встановлює кореспондентські відносини з іноземними депозитаріями. Станом на 24.02.2022 р. до структури власників ОВДП належали: банки – 51,6%, НБУ – 30,5%, юридичні особи – 7,9%, нерезиденти – 7,4%, фізичні особи – 2,5% [6].

В умовах війни другим за обсягом залишається портфель військових облігацій, сконцентрований громадянами та бізнесом України. Він становив: 11 701,6 млн грн, або 14,2% від загального обсягу придбаних гривневих військових ОВДП (станом на 14 листопада – 11 138,3 млн грн, або 12,7%); 243,0 млн дол. США або 27,0% від загального обсягу військових ОВДП, номінованих у дол. США (на 14 листопада – 237,5 млн дол. США, або 26,6%); 151,2 млн євро, або 52,9% від загального обсягу ОВДП, номінованих у євро [4]. Можна стверджувати, що державні регулятори стимулювали банки до вкладення активів у державні облігації як найменш ризикові цінні папери у порівнянні з акціями та облігаціями інших емітентів.

В умовах сьогодення регулювання операцій банків з цінними паперами передбачає регламентацію діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів як емітентів, інвесторів та професійних торговців з цінними паперами, що охоплює брокерську, дилерську діяльність, андеррайтинг, діяльність з управління з цінними паперами.

Регулювання ринку цінних паперів необхідно здійснювати в аспекті імплементації до вимог Міжнародної організації комісії з цінних паперів та принципів IOSCO й “Цілей та принципів регулювання і обігу цінних паперів”. Принципи IOSCO (2010 р.) мають важливе значення у системі регулювання ринку цінних паперів й передбачають законність, чіткість обов’язків регулятора, незалежність та підзвітність, регламентування повноважень, забезпеченість ресурсами, послідовність процедур, конфіденційність інформації, моніторинг ризиків, зокрема системного, ефективність регулювання, відсутність конфліктів інтересів, комплексність перевірок, нагляду, моніторингу.

Вважаємо, що в системі регулювання ринку цінних паперів важливе місце займає інструментарій, який, на нашу думку, включає важелі, методи і форми, відповідне інформаційне та нормативно-правове забезпечення. Основними інструментами, які формують систему регулювання ринку цінних паперів, вважаємо лістинг, нетлінг, делістинг, ліцензування, нагляд, обов’язковий та внутрішній фінансовий моніторинг тощо.

Загальноновизнаними формами емісії цінних паперів є документарна і бездокументарна. Методи, які регламентують процес випуску, розміщення та обігу цінних паперів, доцільно розмежовувати в межах адміністративних, економічних та індикативних. Адміністративні методи регламентують процедури призупинення торгів цінними паперами,

штрафи, санкції, адміністративні стягнення. Ринкові методи не мають прямих обмежень, лімітів, їх дія має забезпечуватися зацікавленістю суб’єктів ринку цінних паперів у досягненні мети регулювання, тобто ефективної мобілізації та розміщення на ринку цінних паперів. Індикативні методи – це засоби дії рекомендаційного характеру, які базуються на стимулюванні суб’єктів ринку цінних паперів щодо ефективної та прозорої діяльності.

У свою чергу, нормативно-правове забезпечення передбачає дотримання вимог відповідного законодавства, а саме: Закону України “Про державне регулювання ринків капіталу та організованих товарних ринків” [9], Указу президента “Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку” від 23 листопада 2011 р., яким затверджене Положення про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку [11], Закону України “Про ринки капіталу та організовані товарні ринки” [12], Закону України “Про депозитарну систему України” [8]. Також варто враховувати ст. 6 та п. 13 ст. 8 Закону України “Про державне регулювання ринків капіталу та організованих товарних ринків”, відповідно до якого НКЦПФР має право розробляти і затверджувати питання, що належать до її компетенції, обов’язкові для виконання нормативні акти.

Отже, НКЦПФР – це державний колегіальний орган, який має владні повноваження, функції та завдання й відповідні цільові напрями забезпечення діяльності в межах виокремлених підсистем, до яких належать організаційно-структурний, контрольний, компетенційний, адміністративний блоки.

Організаційно-структурний блок відображає організаційні засади функціонування, виконання повноважень та здійснення регуляторної політики розвитку фондового ринку й ринку цінних паперів у межах чинного законодавства. Відповідно до досліджень О. Шевченко організаційно-структурний блок розкриває організуючий потенціал НКЦПФР, що направлений на створення структури фондового ринку та його ефективного функціонування в межах чинного законодавства [13, с. 252]. У межах цього блоку НКЦПФР наділена повноваженнями, направленними на легітимацію та забезпечення режиму законності у діяльності суб’єктів ринку цінних паперів. У науковій літературі цей блок часто називають регуляторними повноваженнями [3]. Організаційна діяльність передбачає встановлення вимог та правил функціонування ринку цінних паперів в аспекті ліцензування, встановлення правил, стандартів, операцій на ринку, реєстрацію випуску цінних паперів, створення систем захисту інвесторів, пруденційного нагляду, контролю систем ціноутворення на ринку цінних паперів, контролю за достовірністю інформаційного та аналітичного забезпечення, аналізу, контролю тощо.

Компетенційний блок охоплює повноваження, які стосуються: 1) особливостей обігу тих чи інших видів цінних паперів, зокрема встановлення вимог до емісії та обігу цінних паперів, проспекту емісії,

його затвердження, реєстрації випуску, рішення про емісію, звіту щодо результатів емісії та порядку скасування реєстрації випуску; 2) визначення особливостей розміщення, публічної пропозиції та обігу цінних паперів іноземних інвесторів; 3) регламентації вимог до деривативних контрактів, які укладаються на організованому ринку, їх реєстрації, змін, тощо.

Адміністративний блок регламентує порядок надання адміністративних послуг НКЦПФР. Їх особливості визначені “Порядком надання адміністративних послуг Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку” від 03 лютого 2022 р. [10]. Такою послугою вважається результат вчинення реєстраційної дії та/або інших дій, спрямованих на набуття, зміну чи припинення прав та обов’язків на підставі поданої заяви, клопотання та всіх необхідних документів відповідно до нормативно-правових актів. Такими послугами вважаються надання витягів, реєстрів, довідок тощо, які надаються в електронній формі на підставі інформаційної і технологічної картки. У свою чергу, інформаційна картка, яка розміщується на веб-сайті НКЦПФР, представляє інформацію про суб’єкта надання послуги, перелік необхідних документів для її отримання, платність або безоплатність, строк надання, результат, можливі способи отримання результату, етапи опрацювання звернення, структурні підрозділи, що забезпечують послідовність прийняття рішень, їх етапи тощо. Як справедливо зазначає С. Шишков, до вторгнення Росії в Україну багато учасників ринку критикували той факт, що звітність до НКЦПФР подається через посередника – монопольну державну установу (Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України) на платних умовах [14].

Контрольний блок відіграє у системі регулювання важливу роль, оскільки забезпечує процес відслідковування за дотриманням процедур захисту прав інвесторів, контролю за діяльністю учасників ринку цінних паперів щодо ціноутворення, рейтингових агентств тощо.

Повноваження регуляторів повинні забезпечити виконання системою регулювання ринку цінних паперів не лише забезпечення цільових орієнтирів, але й визначених функцій, до яких, на нашу думку, доцільно віднести: встановлення правил і стандартів операцій на ринку цінних паперів, ліцензування, реєстрація випусків, створення систем захисту прав інвесторів та систем контролю, пруденційний нагляд, контроль за системами ціноутворення на ринку цінних паперів, контроль за достовірністю інформації та діяльністю рейтингових агентств й осіб, що надають консультативні послуги.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Отже, зазначаємо, що Україна імплементує законодавство у сфері регулювання ринку цінних паперів до норм ЄС. Проте не прослідковується чіткий розподіл повноважень між органами регулювання НКЦПФР та НБУ й захист прав інвесторів з позицій дотримання принципів Міжнародної організації комісії з цінних паперів (IOSCO).

Доведено, що регулювання ринку цінних паперів необхідно здійснювати в аспекті імплементації до вимог Міжнародної організації комісії з цінних паперів та принципів IOSCO, “Цілей та принципів регулювання та обігу цінних паперів”. Принципи IOSCO мають важливе значення у системі регулювання ринку цінних паперів, передбачають законність, чіткість обов’язків регулятора, незалежність та підзвітність, регламентування повноважень, забезпеченість ресурсами, послідовність процедур, конфіденційність інформації, моніторинг ризиків, ефективність регулювання, відсутність конфліктів інтересів, комплексність перевірок, нагляду, моніторингу. В Україні регулювання ринку цінних паперів забезпечується як з боку Нацкомфінпослуг, так і НБУ, тобто 2 державні інституції вважаються регуляторами. НБУ здійснює регулювання операцій банків з цінними паперами, є депозитарієм для ОВДП, тобто установою, яка веде централізований облік ОВДП в бездокументарній формі. Запропоновано в систему регулювання ринку цінних паперів включати інструментарій, який базується на визначенні важелів, методів і форм, відповідному інформаційному та нормативно-правовому забезпеченні.

Подальші дослідження у даному напрямі повинні спрямовуватися на розробку загальних підходів до ефективного регулювання ринку цінних паперів у контексті визначення кількісних та якісних параметрів для учасників ринків фінансових послуг і досліджень щодо відповідності існуючих нормативно-правових актів директивам ЄС та принципам ефективного нагляду та контролю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білозір М. Р. Принципи регулювання ринку цінних паперів. *Фінансовий ринок*. 2018. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=3438>.
2. Головач М. Поняття та значення фінансової безпеки ринку цінних паперів. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 2. С. 45-52.
3. Голубицький С. І. Адміністративно-процесуальний статус національної комісії з цінних паперів та фондового ринку при розгляді та вирішенні спорів, що виникають у сфері функціонування фондового ринку України. *Юридичний бюлетень*. Вип. 7. Ч. 2. 2018. С. 13-21.
4. Залучення України від продажу ОВДП на аукціонах із початку повномасштабної війни перевищують еквівалент 186,3 млрд грн. Депозитарій НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zaluchennya-ukrayini-vid-prodaju-ovdp-na-auktsionah-iz-pochatku-povnomasshtabnoyi-viyuni-perevischuyut-ekvivalent-1863-mlrd-grn-depozitariy-nbu>.
5. Левченко В. П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія. К. : Центр учбової літератури, 2013. 368 с.
6. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>.
7. Про впорядкування провадження професійної діяльності на ринках капіталу та

організованих товарних ринках у період дії воєнного стану. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 04.08.2022 № 1053. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1053863-22#Text>.

8. Про депозитарну систему України. Закон України від 6 липня 2012 року № 5178-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17#Text>.

9. Про державне регулювання ринку капіталу та організованих товарних ринків. Закон України від 30 жовтня 1996р. № 448/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80#Text>.

10. Про затвердження Порядку надання адміністративних послуг Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17.11.2021р. № 1124. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0147-22#Text>.

11. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Указ Президента України від 23 листопада 2011 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011#Text>.

12. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки. Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.

13. Шевченко О. В. Місце національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в системі органів надання адміністративних послуг. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. Серія економічна. Серія юридична. 2022. Вип. 32. С. 249-257.

14. Шишков С. Є. Наслідки впровадження воєнного стану для ринків капіталу України. *Український соціум*. 2022. № 1 (80). С. 63-86.

15. Шовкопляс Г. Запровадження міжнародних стандартів регулювання ринків фінансових послуг в Україні: правовий аспект. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 12. С. 107-111.

REFERENCES

1. Bilozir, M. R. (2018), Pryntsypy rehulyuvannya rynku tsinnykh paperiv, *Finansovyy rynok*, available at: <http://libfor.com/index.php?newsid=3438>.

2. Holovach M. (2022), Ponyattya ta znachennya finansovoyi bezpeky rynku tsinnykh paperiv, *Ekonomichnyy analiz*, Tom 32, № 2, s. 45-52.

3. Holubys'kyu, S. I. (2018), Administratyvno-protseual'nyy status natsional'noyi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku pry roz'hlyadi ta vyrishenni sfery sporiv, shcho zabezpechuye funktsionuvannya fondovoho rynku Ukrayiny, *Yurydychnyy byuletyn'*, vyp. 7, Ch. 2, s. 13-21.

4. Zaluchennya Ukrayiny vid prodazhu OVDP na auktsionakh z pochatku povnomasshtabnoyi viyny perevyschuyut' ekvivalent 186,3 mlrd hrn.

Depozytariy NBU, available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zaluchennya-ukrayini-vid-prodaju-ovdp-na-auktsionah-iz-pochatku-povnomasshtabnoyi-viyni-perevischuyut-ekvivalent-1863-mlrd-grn--depozytariy-nbu>.

5. Levchenko, V. P. (2013), Rozvytok rynku nebankiv'skykh finansovykh posluh: monohrafiya, Tsentr uchbovoyi literatury, K., 368 s.

6. Natsional'na komisiya z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. Sayt., available at: <https://www.nssmc.gov.ua>.

7. Pro vporyadkuvannya provadzhennya profesiynoyi diyal'nosti na rynkakh kapitalu ta orhanizovanykh tovarnykh rynkakh u period diyi voyennoho stanu. Rishennya Natsional'noyi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku vid 04.08.2022 № 1053, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1053863-22#Text>.

8. Pro depozytarnu systemu Ukrayiny. Zakon Ukrayiny vid 6 lypnya 2012 roku № 5178-VI, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17#Text>.

9. Pro derzhavne rehulyuvannya kapitalu ta orhanizovanykh tovarnykh rynkiv. Zakon Ukrayiny vid 30 zhovtnya 1996r. № 448/96-VR, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80#Tekst>.

10. Pro zatverdzhennya Poryadku administratyvnykh posluh Natsional'noyi komisiyi z nadannya tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. Rishennya Natsional'noyi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku vid 17.11.2021r. № 1124, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0147-22#Tekst>.

11. Pro Natsional'nu komisiyu z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. Ukaz Prezydenta Ukrayiny vid 23 lystopada 2011 r., available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011#Tekst>.

12. Pro rynky kapitalu ta orhanizovani tovarni rynky. Zakon Ukrayiny vid 23 lyutoho 2006 roku № 3480-IV, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.

13. Shevchenko, O. V. (2022), Mistse natsional'noyi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku v orhanakh systemy nadannya administratyvnykh posluh, *Naukovi zapysky L'vivs'koho universytetu biznesu ta prava*. Seriya ekonomichna. Seriya yurydychna., vyp. 32, s. 249-257.

14. Shyshkov, S. Ye. (2022), Naslidky vprovadzhennya voyennoho stanu dlya rynkiv kapitalu Ukrayiny, *Ukrayins'kyi sotsium*, № 1 (80), s. 63-86.

15. Shovkoplyas H. (2017), Zaprovadzhennya mizhnarodnykh standartiv rehulyuvannya rynkiv finansovykh posluh v Ukrayini: pravovyy aspekt, *Pidpryyemstvo, hospodarstvo i parvo*, № 12, s. 107-111.

Стаття надійшла до друку 05 листопада 2022 року

УДК 331.101.3

Градюк Н. М.,

nmhraduk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0458-810X,

Researcher ID: AAZ-3293-2021,

к.е.н., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Кузьма Х. В.,

kuzma.khrystyna@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2459-7601,

Researcher ID: E-9543-2019,

к.е.н., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ЧЕРЕЗ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Наголошено про пріоритетне значення на підприємствах мотивації праці через задоволення потреб персоналу. Виділено результати останніх досліджень і публікацій вітчизняних науковців, які доводять важливість врахування низки чинників при організації та удосконаленні мотивації праці. Сформовано структуру взаємозв'язків основних категорій мотивації праці персоналу підприємства, що корелюються з їхніми потребами та очікуваними результатами від її удосконалення. Виділено низку груп стимулів, які активно використовуються підприємствами при забезпеченні мотивації праці. При цьому більшість із них набувають матеріальної та нематеріальної форми. Виділено пріоритетне значення способів нематеріального стимулювання праці, які розділено на соціальні, моральні, творчі, психологічні. Наголошено на позитивних та негативних наслідках мотивації праці, які головним чином визначаються інтересами персоналу. Відповідно до таких висновків розділено інтереси персоналу на індивідуальні, колективні та суспільні. Доведено пріоритетне значення індивідуальних інтересів, а відтак і таких стимулів при удосконаленні мотивації праці. Запропоновано систему потреб персоналу підприємства розділяти на сукупні (враховують загальну сукупність основних стимулів та мотивів) та вторинні (визначають соціальні потреби, потреби в повазі, самовиявлення) потреби. Зроблено висновки, що в основу діалектичної єдності матеріальних і нематеріальних стимулів необхідно закладати взаємозв'язки між різними групами потреб та інтересів. Наголошено на пріоритетах органів державного управління при наданні допомоги (організаційної, інституційної, економічної та іншої) підприємствам при удосконаленні мотивації праці. Доведено необхідність для підприємств у контексті мотивації праці досягнення певного соціального ефекту, що дозволяє відповідно до світового досвіду суттєво підвищити продуктивність та ефективність праці. Значну частину дослідження приділено проблемам соціальної відповідальності підприємства, через яку можливе вирішення низки стратегічних завдань, як забезпечення ефективності мотивації праці, так і покращення ділової активності, партнерських відносин, результатів діяльності підприємства.*

Ключові слова: мотивація праці, потреба, стимул, продуктивність праці, ефективність праці, соціальна відповідальність, підприємство.

Hradyuk N. M.,

nmhraduk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0458-810X,

Researcher ID: AAZ-3293-2021,

Ph.D., Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kuzma Kh. V.,

kuzma.khrystyna@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2459-7601,

Researcher ID: E-9543-2019,

Ph.D., Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

DIRECTIONS FOR IMPROVING LABOR MOTIVATION THROUGH MEETING THE NEEDS OF THE COMPANY'S PERSONNEL

***Abstract.** Emphasis is placed on the priority importance of labor motivation at enterprises through the satisfaction of personnel needs. The results of the latest research and publications of domestic scientists are highlighted, which prove the importance of taking into account a number of factors when organizing and improving labor motivation. The*

structure of interrelationships of the main categories of labor motivation of the company's personnel, correlated with their needs and expected results from its improvement, was formed. A number of groups of incentives are highlighted, which are actively used by enterprises to ensure labor motivation. At the same time, most of them acquire material and immaterial form. Priority is given to methods of non-material stimulation of labor, which are divided into social, moral, creative and psychological. Emphasis is placed on the positive and negative consequences of labor motivation, which are mainly determined by the interests of the staff. According to such conclusions, the interests of the staff are divided into individual, collective and public interests. The priority value of individual interests, and therefore such incentives in improving labor motivation, has been proven. It is proposed to divide the system of needs of the company's personnel into aggregate (take into account the total set of main incentives and motives) and secondary (determine social needs, needs for respect, self-expression) needs. It was concluded that the dialectical unity of material and non-material incentives should be based on relationships between different groups of needs and interests. The priorities of state administration bodies in providing assistance (organizational, institutional, economic and other) to enterprises in improving labor motivation are emphasized. The need for enterprises in the context of labor motivation to achieve a certain social effect has been proven, which allows, according to world experience, to significantly increase labor productivity and efficiency. A significant part of the study is devoted to the problems of the social responsibility of the enterprise, through which it is possible to solve a number of strategic tasks, both to ensure the effectiveness of labor motivation and to improve business activity, partnership relations as well as the economic results of the enterprise.

Key words: labor motivation, need, incentive, labor productivity, labor efficiency, social responsibility, enterprise.

JEL Classification: J20, J29

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-11>

Постановка проблеми. Термін “мотивація праці” використовується в управлінні персоналом двояко: як визначальний у системі чинників, що детермінують поведінку (потреби, мотиви, цілі, прагнення, наміри тощо), і як характеристика процесу мотивування, що стимулює та підтримує активність трудової поведінки на певному рівні.

Процедура удосконалення мотивації праці складається, з однієї сторони, зі стимулів, а з іншої, – з потреб та мотивів, на задоволення яких спрямовані відповідні стимули. Завдяки налагодженості зв'язків із потребами мотивація виконує функції спонукання персоналу до продуктивної та ефективної праці. Тому, чим більше узгоджуються між собою стимули та мотиви, тим вищий рівень мотивації праці персоналу і, навпаки, неузгодженість знижує відповідний ефект.

Загалом мотивація праці є вирішальним фактором підвищення її ефективності, а відтак і вирішення підприємством завдань забезпечення зростання фінансових та економічних результатів діяльності. Головне - раціонально обрати інструментарій її удосконалення, а саме: через задоволення безпосередніх потреб персоналу і у відповідності до застосування такого підходу можна очікувати вирішення на підприємствах актуальних стратегічних завдань організації праці та соціально-трудова відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем мотивації є об'єктом низки наукових праць, зокрема ці питання вивчали О. Власенко [1], В. Зайцев [2], А. Касімова [5], М. Олексієв [3], О. Продіус [3], І. Сивицька [4], А. Синиченко [4], Ф. Урманов [5], Ю. Чарикова [1]. Доробком науковців є представлення широкого інструментарію підвищення ефективності праці через забезпечення мотивації та її постійного удосконалення. Водночас окремі автори (Н. Базалійська

[6], Т. Васильців [7], О. Долгальова [8], Г. Ковбас [9], Ю. Колібабчук [12], Р. Лупак [10], А. Мельник [11], Л. Мельник [11], В. Міщук [6], Т. Ремесник [8], О. Рудковський [7], В. Швед [12]) у своїх дослідженнях схильні поєднувати способи удосконалення мотивації праці як із розвитком соціально-трудова відносин, так і фінансово-економічним станом чи іншою характеристикою загальноекономічного зростання підприємства. Дійсно, для мотивації праці можна використовувати широкий інструментарій, при цьому, що важливо, необхідно притримуватися базових правил, а саме: врахування ресурсного потенціалу підприємства, макроекономічних тенденцій та прогнозів чи іншого. Втім, мотивацію праці слід концентрувати більше на індивідуальних потребах персоналу і тут не йдеться лише про економічні чи соціальні потреби.

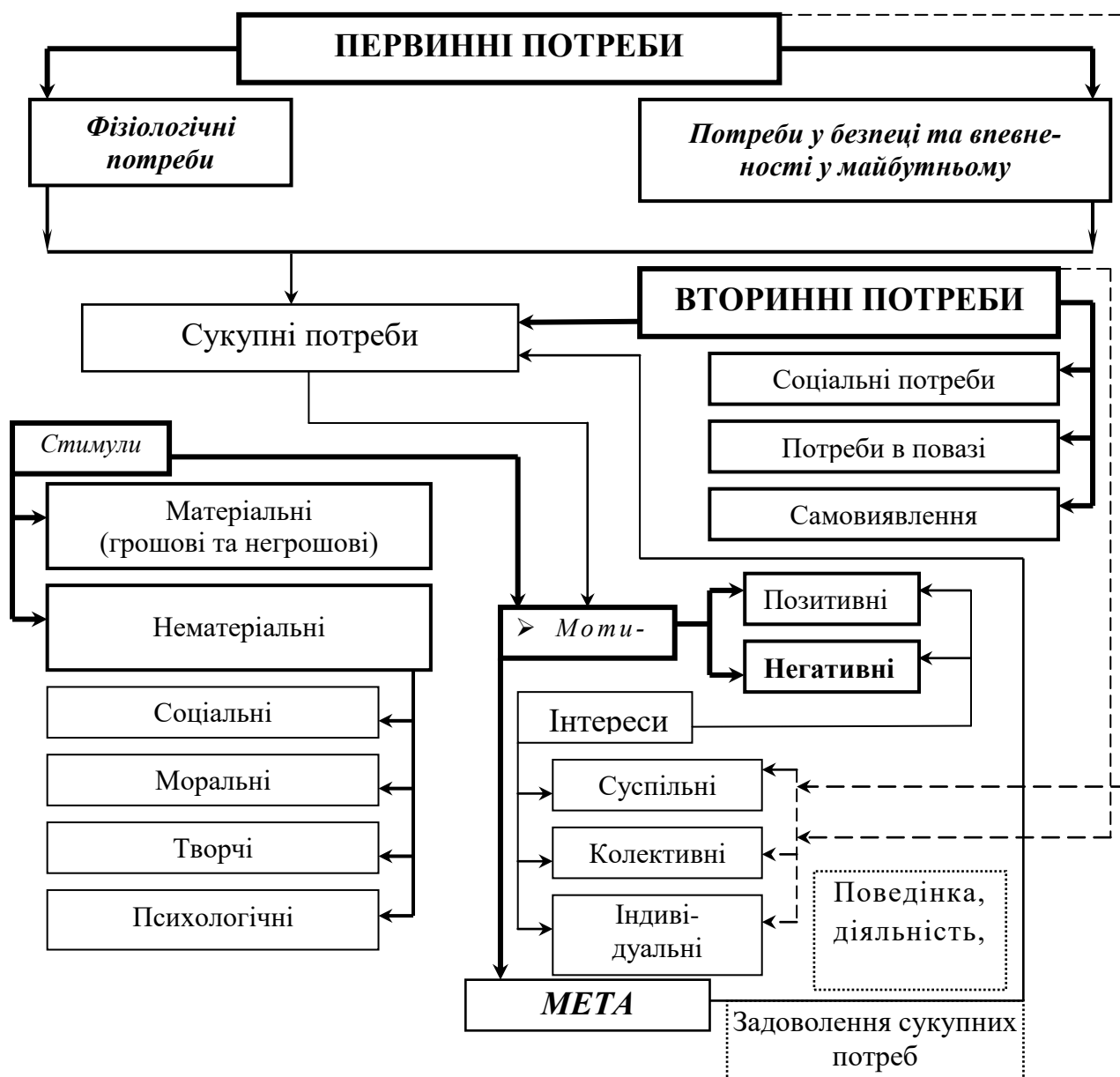
Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування теоретико-методичних та прикладних аспектів удосконалення мотивації праці через задоволення потреб персоналу підприємства і досягнення таким чином вищої ефективності організації праці та соціально-трудова відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивацію можна розглядати як внутрішнє спонукання до дії працівника, який має певні потреби та переслідує певні цілі. Вони досить рухомі, оскільки в їхньому формуванні задіяні емоції працівника та його темперамент. Мотиви працівника залежать від його актуальних потреб, ціннісних орієнтацій, менталітету, рівня освіти, кваліфікації, професійних навичок, віку, сімейного стану, набутого соціального статусу, рівня добробуту тощо. Якщо стимул помітний, його можна заздалегідь спланувати або відмінити, якщо мотив прихований, його дія зазвичай виявляється несподіваною, тому що він залежить від інстинктивних імпульсів, прагнень та потреб. У такому контексті мотивації праці важливо

з'ясувати всю сукупність структурних характеристик її формування та реалізації. Відповідно, узагальнено структуру взаємозв'язку основних категорій мотивування праці (рис. 1).

Так, через стимули, мотивацію та трудову діяльність, що відображені у структурі, працівник підприємства досягає певної мети, щоб задовольнити свої сукупні потреби. При досягненні поставленої мети задовольняються певні потреби, після цього з'являються нові, мотивується нова мета, що має позитивні або негативні стимули (перешкоди, що додають рішучості в досягненні мети) – і так триває весь час, доти, поки працівник “живе і сподівається”.

Відомо, що за спрямованістю можна виділити позитивні та негативні мотиви. Їх необхідно розглядати в сукупності. Навіть негативний мотив у поєднанні з декількома позитивними може сприяти успіху. Чим більше різняться мотиви працівника, тим більше в нього ресурсів для подолання труднощів, що виникають. Досить сильна позитивна мотивація може сама по собі бути суттєвим ресурсом. Аналізуючи мотиви, що є визначальними для працівника, важливо зрозуміти, виникають вони безпосередньо в особистості чи нав'язані оточенням, соціальною підсистемою підприємства.



Умовні позначення:

- — вказують на структурні взаємозв'язки елементів;
- - - - - — показують вплив потреб на формування інтересів.

Рис. 1. Структура взаємозв'язків основних категорій мотивації праці персоналу підприємства

Процес праці мотивований багатьма чинниками. Мотив роботи зазвичай є інтегральним, але залежно від скерованості особистості, домінуючих у її свідомості цінностей і тих обставин, у яких вона перебуває на даний момент, існує домінуючий, провідний мотив роботи.

Робота протягом тривалого часу на одному підприємстві дає змогу працівникам перейняти організаційні тонкощі та традиції, що підвищують якість їх роботи на певному робочому місці. З іншого боку, у працівника, який багато часу пропрацював на одному місці, знижується творчий потенціал (він працює за певним алгоритмом у звичній для нього обстановці). Це не сприяє службовому та інтелектуальному зростанню працівника і негативно впливає на формування соціального капіталу підприємства.

З метою підвищення ефективності праці персоналу через стимулювання і формування сталих мотивів доцільно проводити анкетні опитування управлінського, обслуговуючого та допоміжного персоналу. При цьому можуть визначатися найбільш значимі для них внутрішні спонукальні сили з багатьох варіантів (кількість виборів не обмежується): гарантія зайнятості; гармонійні стосунки з колегами по роботі; задоволення від самого процесу роботи та її результатів; захищеність та комфорт; мотив – заздирість; мотив – самостійність; мотив – включеність до колективу; мотив – досягнення; мотив – зняття втоми (рекреація); мотив – самореалізація і розвиток особистості; мотив – спілкування; підвищення кваліфікації; пізнавальний мотив; самоствердження; служіння споживачеві; сприятливі стосунки зі своїм безпосереднім керівником; суспільне визнання роботи.

Стимули і надалі залишаються значимими для персоналу підприємства, але певні рішення керівництва, спрямовані на отримання додаткових конкурентних переваг, можуть позитивно вплинути на динаміку збільшення внутрішніх спонукальних сил. Однак за умови надмірної концентрації уваги на мотивах може виникнути зворотна реакція, що характеризується збільшенням кількості стимулів та зменшенням вагомості мотивів. Оптимальне співвідношення внутрішніх та зовнішніх спонукальних сил є певним індикатором добробуту підприємства та рівня його організаційної культури.

Відзначимо й інше, що всі індивідуальні стимули праці збігаються зі структурою різноманітних матеріальних і нематеріальних стимулів, які зазначені вище, оскільки інтереси особистості є не що інше, як усвідомлені потреби, що покладено в основу поділу стимулів на матеріальні та нематеріальні.

Відомо, що в основу діалектичної єдності матеріальних і нематеріальних стимулів закладено взаємозв'язки між різними групами потреб та інтересів. Враховуючи, що первинні матеріальні потреби можуть бути задоволені насамперед за допомогою стимулів матеріальної форми, їх варто вважати пріоритетними. Втім, працівник – це цілісна особистість і так само, як фізіологічні чи духовні, йому

притаманні соціально-економічні потреби, що здебільшого реалізуються через застосування матеріальних стимулів. Також і нематеріальні стимули відіграють важливе значення в їхній реалізації.

Щодо формування взаємозв'язків між стимулами, відзначимо, що це відбувається через поєднання інтересів (особистих чи колективних), але водночас вони можуть існувати у різній єдності. Тому для підвищення рівня мотивації персоналу та більш активного її впровадження у соціально-трудовах відносинах, покращенні трудових навиків та здібностей, вирішенні завдань одержання високих результатів трудової діяльності доречно забезпечити відповідність стимулів трудовим очікуванням особистості та наближення його інтересів у відповідності до інтересів підприємства чи суспільства. Тут рівень мотивації та інтенсивності праці персоналу зростатиме у відповідності до задоволення дійсно важливих для нього потреб. Відтак можна стверджувати, що особисті матеріальні інтереси лише тоді збігаються із загальними напрямками розвитку підприємства, коли вони будуть пов'язані з турботою про колективні інтереси власників, персоналу чи інших залучених сторін.

Більше того, матеріальні та нематеріальні стимули взаємно доповнюють та збагачують один одного. Якщо протиріччя між різними інтересами поглиблюються, то дієвість нематеріальних стимулів послаблюється. Це може відбуватися, коли труднощі у роботі зумовлені не об'єктивними обставинами, а специфічними особливостями керівництва, або протиріччями між цілями, поставленими перед персоналом, і матеріальними умовами їхнього виконання (наприклад, вимогу підвищити якість обслуговування не підкріплено матеріальними стимулами).

Зв'язок виявляється також у тому, що забезпечений працівник може збільшити реальну вагомість і конструктивний потенціал своїх вчинків через матеріальну допомогу тому, хто цього найбільш потребує. В основу таких вчинків покладено певний елемент високих моральних якостей.

Також варто зауважити й про те, що нематеріальне заохочення забезпечується адміністративними та соціально-психологічними методами. Мотивуюча роль адміністративних методів полягає в тому, щоб організаційно і документально гарантувати працівникам задоволення їхніх потреб. Тобто, якщо це посадова інструкція, то вона повинна не лише регламентувати обов'язки працівника, а й забезпечувати певні права. Якщо це трудовий договір, то через нього повинні забезпечуватися повноваження та обов'язки кожного члена трудового колективу.

Для виходу на динамічну траєкторію стійкого розвитку моделі мотивації праці не тільки на місцевому, але і на регіональному, і державному рівні пропонується ряд напрямів, практичне впровадження яких здатне призвести до підвищення продуктивності й ефективності праці, а також соціальної відповідальності підприємства:

– об'єктивне визначення об'єму ресурсів, що

направляються на реалізацію соціальних програм, а також бажаних співвідношень між обсягами приєднаних і залучених засобів;

- розвиток ініціатив, що розширюють можливість в реалізації цінностей мотивації праці;

- створення комісії із етики і соціальної відповідальності, завданням яких повинна бути участь у розробці стратегії розвитку підприємства в питаннях корпоративної етики і соціальної політики, відносно найманої праці, політики з охорони довкілля, створення ефективного кодексу корпоративного управління, дотримання прав людини у відносинах із постачальниками, споживачами і персоналом;

- проведення незалежного соціального аудиту і підготовка соціальних звітів із урахуванням міжнародних стандартів, оскільки саме соціальний звіт є основною формою оцінювання діяльності організації, прозорості підприємницької діяльності, що дозволяє дати необхідний рівень і підвищити ефективність контролю;

- проведення узгодженої інвестиційної політики в таких сферах, як освіта, охорона здоров'я, екологія, регулювання працевлаштування та ін. Тут посилюється важливість вирішення ряду проблем стосовно розробки системи залучення й обліку інвестицій бізнесу в соціальні програми;

- розробка ефективних заходів заохочення споживачів послуг: надання додаткових переваг при проведенні тендерів, замовлень; проведення відкритих конкурсів соціальних і культурних проєктів; можливість входу у владні структури;

- організація комплексу заходів із підвищення якості послуг;

- інформаційна робота з персоналом про взаємозв'язок соціальної відповідальності внутрішньовиробничого і зовнішнього середовища;

- прозорість інформації про відгуки споживачів продукції і послуг.

Одним із шляхів порозуміння і усунення перешкод у висвітленні питань мотивації праці, через які можливо забезпечити підвищення соціальної відповідальності, є партнерство підприємств із засобами масової інформації при реалізації низки проєктів соціально-економічного значення. Тут необхідно акцентувати увагу на системності комунікативних зусиль; комплексній і якісній підготовці інформації, яка надається засобами масової інформації.

Також важливо для підприємств у контексті мотивації праці досягнути певного соціального ефекту, що дозволяє відповідно до світового досвіду суттєво підвищити продуктивність та ефективність праці. Досягнути соціального ефекту підприємствам можливо наступним чином:

- залучаючи цільову групу до надання послуг, тим самим вирішуючи проблеми ресоціалізації, адаптації, терапії, працевлаштування;

- надаючи якісні послуги та товари представникам цільової групи на пільгових умовах і таким чином задовольняючи їх потреби та покращуючи якість життя;

- здійснюючи підприємницьку діяльність без будь-якого залучення цільової групи та направляючи доходи від такої діяльності на підтримку соціальної місії неприбуткових організацій;

- застосовуючи інноваційні підходи до вирішення проблем, що реально поліпшать соціальне становище широких верств населення, зокрема цільової групи.

Важливо виділити роль органів державного управління при реалізації підприємствами заходів задоволення потреб персоналу. Так, найбільш ефективними заходами, які б поширювали принципи мотивації праці та стимулювали підприємства до вирішення соціально-трудова проблем, варто розглядати наступні:

- створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності підприємств, що беруть участь у вирішенні соціально-трудова проблем;

- надання пільг по податках, зборах, орендній платі та інших платежах підприємствам, які займаються шефською, спонсорською, благодійною діяльністю;

- цільова фінансова підтримка недержавних суб'єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів;

- застосування економічних та інших санкцій до тих, хто діє на шкоду соціальним інтересам територіальної громади;

- налагодження співпраці з податковими органами та проведення консультативної й ознайомчої роботи;

- акумулювання наявної інформації у сфері соціального підприємництва та адаптація закордонного досвіду соціального підприємництва.

Стимулювання участі бізнесу у соціальному розвитку громади є надзвичайно важливим, оскільки головним джерелом одержання благодійної допомоги громадяни України вважають якраз комерційний сектор. Досвід показує, що соціальна відповідальність корисна усім – підприємствам, державі, суспільству, тому реалізація цільових соціальних проєктів є не менш важливою, ніж відрахування до бюджету на соціальні потреби держави. Відтак кількісне збільшення можливих методів зовнішньої мотивації, викликане зміною системи ціннісних орієнтацій підприємства, вимагає розширення якісного аспекту управління підприємницькою діяльністю.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Загалом доцільною є така мотивація праці, яка дозволяє забезпечити кожному працівникові комфортні умови життєдіяльності у контексті пріоритетних потреб. Відтак це вимагає на підприємстві впроваджувати індивідуальні підходи до кожного працівника, усвідомлення максимального знання потреби та спрямованості психологічного корегування соціально-трудова поведінки персоналу.

Мотивація праці передбачає створення умов, за яких ефективність соціально-трудова відносин стає важливим критерієм оцінювання розвитку

підприємства, а відтак можна стверджувати про здатність підприємства задоволення пріоритетних потреб персоналу. Тут важливо обґрунтовано підходити до впровадження моделей матеріального чи нематеріального стимулювання, що, на відміну від ціннісної свідомості, яка характеризує зміст та перспективи трудової діяльності, переважно визначає вибір шляхів і способів їхньої реалізації.

Відомо, що потреби персоналу різноманітні і, як стверджувалося, здебільшого набувають матеріальної та нематеріальної форми. На підставі такого підходу й розділяють стимули для підвищення продуктивності та ефективності праці: матеріальні та нематеріальні. Тут важливо враховувати, що матеріальні стимули в основному належать до системи товарно-грошових відносин і можуть набувати грошової та негрошової форми. При цьому нематеріальні стимули реалізуються ще за більш різноманітнішими формами у порівнянні з матеріальними. Відповідно до досвіду багатьох компаній серед нематеріальних стимулів прийнято виділяти соціальні, творчі, моральні чи психологічні.

Також варто враховувати, що фактор матеріальної відповідальності може вплинути як позитивно, так і негативно на формування оптимального соціально-психологічного клімату в колективі, вирішальною складовою якого буде довіра (найважливіший елемент соціального капіталу) між членами трудового колективу підприємства. Причетність до справ трудового колективу, приналежність до нього сприяють задоволенню потреб працівника в захищеності та частково комфортності свого існування через мотив участі при вирішенні колективних завдань.

Найбільший ефект у процесі мотивування персоналу можна очікувати тоді, коли структура стимулів, що пропонується роботодавцем і державою, взагалі відповідає структурі мотивів найманого працівника, а не суперечить їй. Формування таких взаємозв'язків варто розглядати як перспективний напрям подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Власенко О. С., Чарикова Ю. В. Мотивація персоналу в умовах кризи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 224–229.
2. Зайцев В. С. Основні напрями удосконалення мотивації праці робітників промислових підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2018. № 1 (34). С. 29–35.
3. Продіус О., Олексієв М. Мотивація персоналу як головний фактор підвищення ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 12. С. 188–200.
4. Сивицька І. Г., Синиченко А. В. Мотивація як провідна рушійна сила активізації діяльності персоналу підприємства. *Економіка і організація управління*. 2020. № 4 (40). С. 178–186.
5. Урманов Ф. Ш., Касімова А. А. Мотивація – основний чинник ефективності управлінської

праці. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. № 4. С. 98–102.

6. Базалійська Н. П., Міщук В. В. Сутнісні підходи до формування системи мотивації трудової поведінки працівників на підприємстві. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9. С. 232–236.

7. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В. Напрями та засоби стимулювання соціальної відповідальності підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 4–8.

8. Долгальова О. В., Ремесник Т. С. Застосування зарубіжних методів мотивації праці на українських підприємствах. *Галицький економічний вісник*. 2021. Том 70. № 3. С. 140–147.

9. Ковбас Г. І. Методика оцінки мотивації персоналу в умовах кризи. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2019/37.pdf.

10. Лупак Р. Л. Вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 3. С. 323–327.

11. Мельник А. О., Мельник Л. С. Аналіз сучасних мотиваційних підходів до управління персоналом. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 4. С. 94–98.

12. Швед В. В., Колібабчук Ю. В. Мотиваційні механізми управління персоналом. *Подільський науковий вісник*. 2017. № 1. С. 114–117.

REFERENCES

1. Vlasenko, O. S. and Charykova, Yu. V. (2017), Motyvatsiia personalu v umovakh kryzy, *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vyp. 17, s. 224–229.
2. Zajtsev, V. S. (2018), Osnovni napriamy udoskonalennia motyvatsii pratsi robotnykiv promyslovykh pidpriemstv, *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, № 1 (34), s. 29–35.
3. Prodius O. and Oleksiiev M. (2015), Motyvatsiia personalu iak holovnyj faktor pidvyschenia efektyvnosti diial'nosti pidpriemstva, *Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, № 12, s. 188–200.
4. Syvyts'ka, I. H. and Synychenko, A. V. (2020), Motyvatsiia iak providna rushijna syla aktyvizatsii diial'nosti personalu pidpriemstva, *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, № 4 (40), s. 178–186.
5. Urmanov, F. Sh. and Kasimova, A. A. (2017), Motyvatsiia – osnovnyj chynnyk efektyvnosti upravlin's'koi pratsi, *Visnyk Zhytomyr's'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. Serii: Ekonomichni nauky., № 4, s. 98–102.
6. Bazalijs'ka, N. P. and Mischuk, V. V. (2016), Sutnisni pidkhody do formuvannia systemy motyvatsii trudovoi povedinky pratsivnykiv na pidpriemstvi, *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, № 9, s. 232–236.
7. Vasylytsiv, T. H. Lupak, R. L. and Rudkovs'kyj, O. V. (2019), Napriamy ta zasoby

stymuliuvannia sotsial'noi vidpovidal'nosti pidpriemnytstva v Ukraini, *Ekonomika ta derzhava*, № 5, s. 4–8.

8. Dolhal'ova, O. V. and Remesnyk, T. S. (2021), Zastosuvannia zarubizhnykh metodiv motyvatsii pratsi na ukrains'kykh pidpriemstvakh, *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, Tom 70, № 3, s. 140–147.

9. Kovbas, H. I. (2019), Metodyka otsinky motyvatsii personalu v umovakh kryzy, *Efektivna ekonomika*, № 7, available at : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2019/37.pdf.

10. Lupak, R. L. (2012), Vybir stratehichnykh

napriamiv zabezpechennia produktyvnosti ta efektyvnosti pratsi, *Ekonomichnyj analiz*, vyp. 10, Ch. 3, s. 323–327.

11. Mel'nyk, A. O. and Mel'nyk, L. S. (2018), Analiz suchasnykh motyvatsijnykh pidkhodiv do upravlinnia personalom, *Biznes-navihator*, vyp. 4, s. 94–98.

12. Shved, V. V. and Kolibabchuk, Yu. V. (2017), Motyvatsijni mekhanizmy upravlinnia personalom, *Podil's'kyj naukovyj visnyk*, № 1, s. 114–117.

Стаття надійшла до редакції 25 вересня 2022 року

УДК 336.276

Васильців Т. Г.,

tgvas77@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-2889-6924,

Researcher ID: I-3835-2017,

д.е.н., проф., професор кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Чуй І. Р.,

irina_chui@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-8795-4514,

Researcher ID: E-9653-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Мищак О. В.,

o.myttsak@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3681-4666,

Researcher ID: F-7312-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Кіх О. В.,

olha.kikh@gmail.com,

бакалавр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

БОРГОВА СТІЙКІСТЬ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. У статті характеризується боргова стійкість зовнішньої заборгованості економічних суб'єктів України. Утримання належного рівня боргової стійкості в контексті забезпечення фінансово-економічної стабільності виступає пріоритетним напрямком управління зовнішньою заборгованістю. Метою дослідження є визначення категорії “боргова стійкість держави” та її економічних суб'єктів, ідентифікація й оцінювання наявних ризиків, зумовлених їхньою зовнішньою заборгованістю, визначення перспектив щодо забезпечення їхньої платоспроможності в майбутньому. Боргову стійкість визначено як такий стан позичальника, за якого забезпечується здатність вчасно і у повному обсязі виконувати взяті на себе боргові зобов'язання, без зростання боргового навантаження та дій щодо реструктуризації боргу та інших видів коригування балансу своїх доходів і витрат. Оцінювання боргової стійкості зовнішньої заборгованості передбачає визначення боргових показників за п'ятьма групами боргових показників: платоспроможності, ліквідності, заборгованостей державного, фінансового й приватного секторів. Проведено оцінювання боргової стійкості на основі даних валового зовнішнього боргу України за 2017 – II кв. 2022 рр. за секторами економіки: загальнодержавного управління, органів грошово-кредитного регулювання (національного банку України та інших депозитних корпорацій), прямих інвестицій: міжфірмового боргу, інших секторів; за інструментами: боргові цінні папери, кредити, валюта і депозити, торгові кредити та аванси, кредити прямого інвестора, зворотне фінансування, зобов'язання між сестринськими підприємствами; за залишковим терміном погашення: короткостроковий борг і довгостроковий; із географічною та валютною структурою тощо. Розраховані індикатори боргової стійкості за 2021 рік показали дотримання оптимальних значень за шістьма показниками та перевищення допустимих значень за десятьма. Зниження рівня боргової стійкості відбулося за рахунок значного перевищення порогових значень показників “зовнішній борг до ВВП”, “рівня зовнішнього державного боргу на одну особу”, “рівня державного зовнішнього боргу до ВВП”, “відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету”, “рівня короткострокового зовнішнього боргу до валового зовнішнього боргу”, “рівня державного боргу, номінованого в іноземній валюті”, а також пояснювалося заниженим значенням показника “відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу”. З метою ефективного управління борговою стійкістю зовнішньої заборгованості економічних суб'єктів України визнано необхідність пошуку оптимальних джерел та форм фінансування державного боргу, стимулювання виробництва, скерування державних запозичень у сектор реальних інвестицій з метою відбудови економіки України; орієнтації на жорстку грошово-кредитну політику.

Ключові слова: боргова стійкість, зовнішня заборгованість, фінансова безпека, ліквідність, платоспроможність, боргове навантаження.

Vasylytsiv T. H.,
tgvas77@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-2889-6924,
Researcher ID: I-3835-2017

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Chuy I. R.,
irina_chui@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-8795-4514,
Researcher ID: E-9653-2019

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Mytsak O. V.,
o.mytsak@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3681-4666,
Researcher ID: F-7312-2019

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kikh O. V.,
olha.kikh@gmail.com
Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

DEBT SUSTAINABILITY OF EXTERNAL INDEBTEDNESS AS AN INDICATOR OF STATE FINANCIAL SECURITY

Abstract. The article characterizes the debt sustainability of external indebtedness of economic entities of Ukraine. Maintaining an appropriate level of debt sustainability in the context of ensuring financial and economic stability is a priority area of external indebtedness management. The purpose of the study is to define the category "debt sustainability of the state" and its economic entities, identify and assess the existing risks caused by their external indebtedness, and determine the prospects for ensuring their solvency in the future. Debt stability is defined as the borrower's ability to fulfill the assumed debt obligations on time and in full, without increasing the debt burden and actions related to debt restructuring and other types of adjustments to the income and expenses balance. The assessment of debt sustainability of external indebtedness involves the determination of debt indicators according to five groups of debt indicators: solvency, liquidity, debts of the state, financial and private sectors. An assessment of debt sustainability was carried out based on data on the gross external debt of Ukraine for 2017 – Q2. 2022 by sectors of the economy: general state administration, monetary and credit regulatory bodies (the National Bank of Ukraine and other deposit corporations), direct investments: intercompany debt, other sectors; by instruments: debt securities, loans, currency and deposits, trade loans and advances, direct investor loans, reverse financing, obligations between sister enterprises; according to the remaining maturity: short-term and long-term debt; with geographic and currency structure, etc. The calculated debt sustainability indicators for 2021 showed compliance with optimal values for six indicators and exceeding permissible values for ten. "The decrease in the level of debt sustainability occurred at the expense of significantly exceeding the threshold values of the indicators "external debt to GDP", "level of external public debt per capita", "level of external public debt to GDP", "ratio of payments for repayment and servicing of the public debt to the income of the public budget", "the level of short-term external debt to gross external debt", "the level of public debt denominated in foreign currency", and it was also explained by the low value of the indicator "ratio of international reserves to short-term external debt". In order to effectively manage the debt sustainability of the external indebtedness of economic entities of Ukraine, the need to find optimal sources and forms of public debt financing, to stimulate production, to direct public borrowing into the real investment sector in order to rebuild the economy of Ukraine as well as orientation towards tight monetary policy is recognized.

Key words: debt sustainability, external indebtedness, financial security, liquidity, solvency, debt load.

JEL Classification: H63; H68

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-12>

Постановка проблеми. Активне нарощення суб'єктами України зовнішніх боргів останніми роками зумовлює проблему порушення їхньої платоспроможності і ліквідності, погіршення кредитних рейтингів як держави, так і вітчизняних суб'єктів економіки, зростання витрат на обслуго-

вування та погашення боргових зобов'язань. У таких умовах утримання належного рівня боргової стійкості в контексті забезпечення фінансово-економічної стабільності виступає пріоритетним напрямком управління зовнішньою заборгованістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У літературних джерелах на боргову тематику боргової стійкості держави визначають як стан, коли уряд має високу ймовірність бути платоспроможним, тобто здатним виконувати свої поточні та майбутні фінансові зобов'язання без необхідності вдаватися до нездійсненої або небажаної політики.

Переважає більшість визначень боргової стійкості об'єднують такі базові характеристики:

1) безумовну здатність держави своєчасно, в повному обсязі, без істотного накопичення додаткового боргу виконати свої боргові зобов'язання;

2) відсутність зростання боргового навантаження на бюджет;

3) відсутність необхідності реструктуризації чи списання боргу;

4) одночасне забезпечення прийнятного рівня економічного зростання без суттєвого коригування балансу доходів і витрат [1, с. 11-12; 2, с. 106; 3, с. 156; 4, с. 42].

Крім цього, деякі автори доповнюють подані характеристики тим, що боргова стійкість відзначається не тільки прийнятним рівнем параметрів державного боргу, а й безперешкодним доступом держави до фінансових ресурсів, які необхідні для повного та вчасного виконання своїх боргових зобов'язань [2; 5-8].

Волкова О. Г. при трактуванні боргової стійкості зауважує таку ознаку, як невразливість до потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз при виконанні державою своїх зобов'язань за позиковими коштами (включаючи обслуговування боргу та його погашення за рахунок економічного зростання країни) [9, с. 40].

Серед більшості визначень категорія боргової стійкості є характерною лише для держави як позичальника кредитних ресурсів, водночас у сфері міжнародних кредитних відносин беруть участь не тільки держави (їхні уряди й Центральні банки), а й інші суб'єкти – резиденти певної країни: місцеві органи державної влади, підприємства державного сектору і приватні підприємства, банківські установи тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану боргової стійкості держави та її економічних суб'єктів, ідентифікація й оцінювання наявних ризиків, зумовлених їхньою зовнішньою заборгованістю, визначення перспектив щодо забезпечення їхньої платоспроможності в майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класифікація зовнішнього боргу за типом боржника передбачає поділ його на три складові: зовнішній державний борг (прямий), зовнішній гарантований державою борг й зовнішній приватний негарантований борг (сукупність боргів приватних фірм). Приватний борг як складова частина валового зовнішнього боргу складається з боргових зобов'язань банків-резидентів та підприємств-резидентів [10]. Таким чином боргова стійкість є складнішою категорією та охоплює ширше коло

позичальників, тож автори статті схиляються до визначення боргової стійкості Т. Богдан як “спроможності уряду або іншого позичальника виконати свої поточні і майбутні боргові зобов'язання вчасно та у повному обсязі, не вдаючись до реструктуризації боргу, накопичення заборгованості та скорочення своїх постійних витрат (збільшення доходів) у обсязі, що є політично чи соціально неприйнятним” [8, с. 80].

Дана позиція за своїм змістом збігається з програмними документами МВФ, де “боргова стійкість” розглядається, як стан, коли позичальник, за очікуваннями, буде спроможний продовжувати обслуговувати свої борги без неправдоподібно значних майбутніх корекцій балансу доходів і витрат [12].

Схожим чином трактують боргову стійкість П. Кондро й В. Хлівний: як здатність позичальника (а ним може виступати будь-який економічний суб'єкт) ефективно управляти боргоформуючими процесами, вчасно, а також у повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання, забезпечуючи стабільне функціонування фінансово-економічного сектору без використання методів реструктуризації чи списання заборгованості та аналізувати з точки зору кількісної та якісної інтерпретації індикативних параметрів та коефіцієнтів, які виступають елементами її характеристики [13, с. 91].

Основними характеристиками боргової стійкості є платоспроможність і ліквідність та боргове навантаження позичальника [2; 7; 10; 14; 15].

Оцінювання боргової стійкості передбачає визначення економічно безпечного рівня боргу з урахуванням ризикованості сформованого портфеля і боргового навантаження. Існує величезний перелік показників, якими вимірюють боргове навантаження, боргову стійкість та боргову безпеку, як і визначено різні граничні (порогові) значення щодо кожного з них. Зважаючи на структуру зовнішньої заборгованості, групування показників для її оцінювання варто здійснювати за п'ятьма групами боргових показників (як у світовій практиці), а саме: за показниками платоспроможності, ліквідності, заборгованостей державного, фінансового й приватного секторів [7, с. 103-105].

Проведено оцінювання боргової стійкості на основі даних валового зовнішнього боргу України за період 2017 – II кв. 2022 рр.: сума валового зовнішнього боргу збільшилася з 115,451 млрд дол. США до 128,045 млрд дол. США, або 10,9 % (рис. 1). Найвищі темпи зростання зовнішнього боргу спостерігаємо у 2019 році (6,1%); після цього періоду темпи росту боргу уповільнилися. Водночас ВВП України за період 2017-2021 рр. збільшився на 78,4 % (у доларовому еквіваленті). Завдяки цьому рівень валового зовнішнього боргу у ВВП зменшився з 102,9 % до 64,8 %. В даному контексті варто зазначити, що темп зростання заборгованості не перевищує темп зростання ВВП.

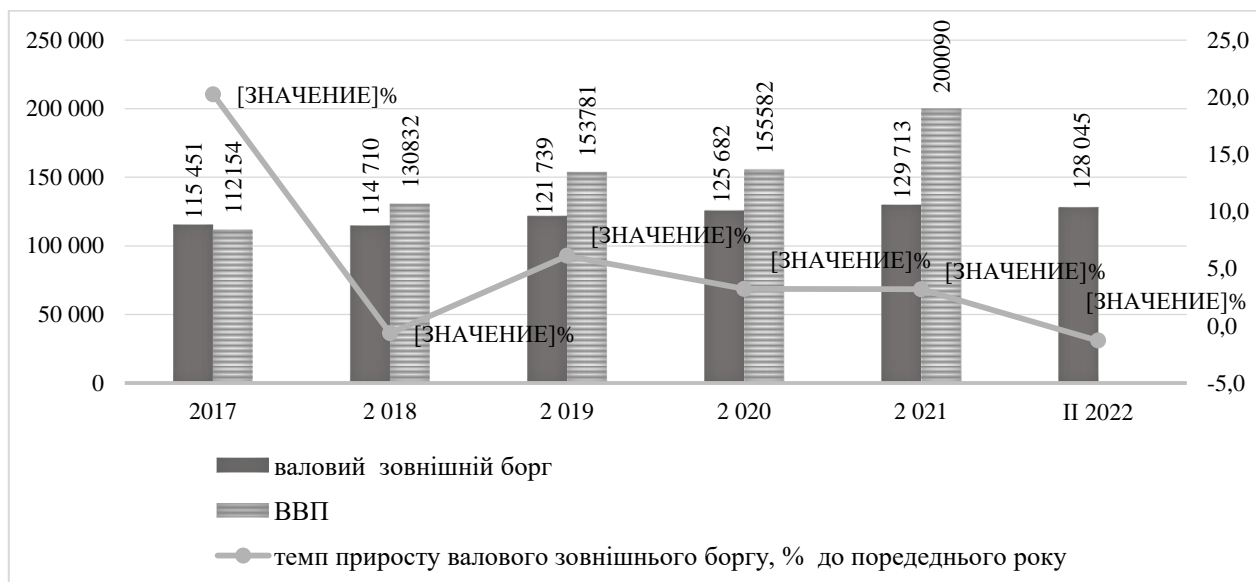


Рис. 1. Динаміка валового зовнішнього боргу та ВВП України за 2017- II кв. 2022 рр., млн дол. США

Джерело: складено за [17; 18]

Зростання номінальної величини валового зовнішнього боргу протягом досліджуваного періоду було зумовлено значними зовнішніми залученнями сектору загального державного управління (на 38 %) за рахунок залучення довгострокових кредитів і розміщення довгострокових боргових цінних паперів та реального сектору економіки (на 41,9 %) у вигляді боргових зобов'язань прямого інвестування та між сестринськими підприємствами. Водночас банківський сектор продовжив скорочувати свої зовнішні зобов'язання: зовнішні зобов'язання НБУ зменшилися на 37 %, а борги інших депозитних корпорацій (банків) скоротилися на 61,2 %.

Основними причинами, які призвели до нарощення зовнішніх боргів, були внутрішні: структурна розбалансованість економіки, низький рівень інвестиційної та інноваційної активності, хронічний бюджетний дефіцит, які в сукупності посилювали нестачу власних ресурсів для забезпечення стійких темпів економічного зростання; та зовнішні: з початком воєнних дій в Україні погіршився стан внутрішнього ринку, що, безумовно, позначилося на фінансових результатах вітчизняних суб'єктів господарювання (прямі іноземні інвестиції скоротилися лише за 2 квартали 2022 р. на майже 2 млрд дол. США).

Нарощення зовнішньої державної заборгованості зумовлено збільшенням бюджетного дефіциту, потребою стримування девальвації національної грошової одиниці та необхідністю державної підтримки населення та окремих галузей, які найбільше постраждали від кризових станів, зумовлених тривалими карантинними обмеженнями у 2019-2021 рр.

Основна частина зовнішнього боргу припадає на сектор загального державного управління (33,4 % та 43,3 % відповідно на кінець 2017 р. та станом на 30.06.2022 р.) На другому місці за значимістю – інші сектори (підприємства й організації комерційної господарської діяльності); причому їхня частка складає від 42,2 % у 2017 р. до 35,2 % на кінець II кв. 2022 р. На сектор грошово-кредитного регулювання (Центральний банк і комерційні банки) припадає сумарно майже 12 % у 2017 р. та всього 5,6 % у 2022 р.

Серед інструментів зовнішнього боргу найбільша питома вага припадає на кредити (майже 41,1 %) та боргові цінні папери (25,4 %); на третьому місці – торгові кредити та аванси – 13,1% (рис. 2).

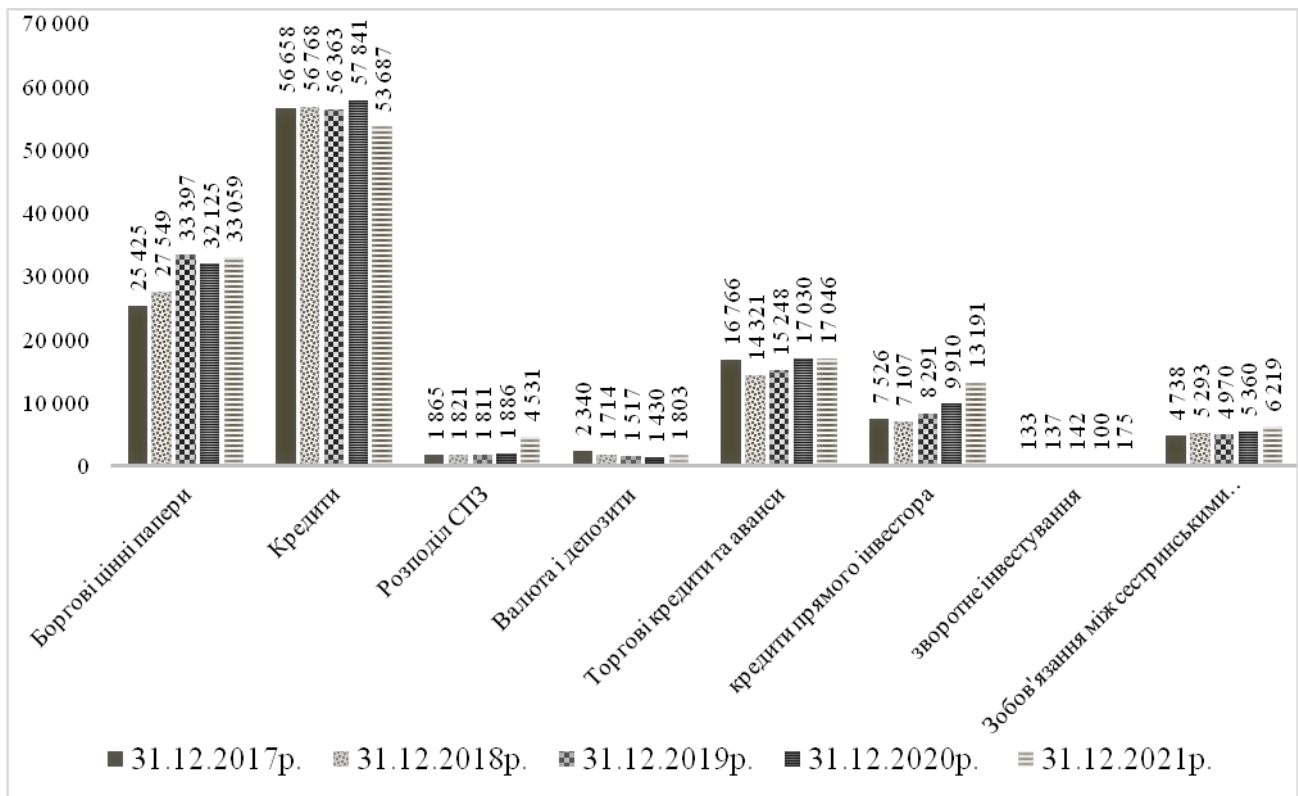


Рис. 2. Структура валового зовнішнього боргу України за інструментами Складено за: [17]

Величина довгострокового боргу на кінець 2021 року склала 91,28 млрд дол. США, за період 2017-2021 рр. вона збільшилася на 6,886 млрд дол. США, а частка зросла з 83,3 % до 84,8 %.

Структура зовнішнього державного боргу свідчить про нераціональність нарощування зовнішнього боргу України, неефективність використання наданих кредитів. Адже на кінець 2021 р. 41,6 % зовнішнього боргу припадає на заборгованість держави перед міжнародними фінансовими організаціями та 15,4% за позиками МВФ, наданими на поповнення міжнародних резервів, які використовувалися для валютних інтервенцій НБУ.

Загрозливим для економіки України є той факт, що серед інших країн найбільшим кредитором України була Росія (із часткою 40,6% на кінець 2021 р. та сумою 16,53 млрд грн). За 9 місяців 2022 року сума заборгованості за позиками перед Росією збільшилася до 22,16 млрд грн, а приріст склав 34,1%.

Структура зовнішніх позик України з початком воєнних дій змінилася на користь Канади (35,5 % станом на 30 вересня 2022 р.), Японії (22,5 %) та Німеччини (13 %).

Аналізуючи структуру зовнішнього боргу України та його тенденції, зазначимо, що вони знали змін у бік зростання питомої ваги заборгованості за випущеними цінними паперами на зовнішні ринки. Якщо на кінець 2017 року така заборгованість становила 20,47 млрд дол. США, то станом на 30.06.2022 року в абсолютній сумі ця заборгованість зросла до 22,63 млрд дол. США та склала 42,85 %.

З 2017 р. до кінця 2021 року сума гарантованого державою боргу зменшилася з 294,7 млрд грн до 260,3 млрд грн, або на 11,7 %. За 9 місяців 2022 року найбільше зросли гарантовані кредити перед Central Storage Safety Project Trust (на 53,4 %), ЄБРР (на 43,5 %), МБРР (на 29,4 %), а також за випущеними облігаціями Укравтодору (на 34,1%).

У табл. 1 розраховано показники-індикатори, які характеризують стан боргової стійкості України за період 2017-2021 рр., а також проведено оцінювання дотримання порогових значень за окремими індикаторами.

Досягнуті Україною значення основних боргових індикаторів свідчать про наступне:

1. З наведених у таблиці показників стану боргової безпеки у межах оптимальних значень у 2021 році знаходяться лише шість з них. У 2017 році відповідно лише п'ять індикаторів знаходилися у межах оптимальних значень. Зниження рівня боргової стійкості відбулося за рахунок значного перевищення порогових значень показників “зовнішній борг до ВВП” (більше ніж у 2,6 рази), “рівня зовнішнього державного боргу на одну особу” (в 7 разів), “рівня державного зовнішнього боргу до ВВП” (майже в 1,5 рази), “відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету” (в 1,8 рази), “рівня короткострокового зовнішнього боргу до валового зовнішнього боргу” (в 1,6 рази), “рівня державного боргу, номінованого в іноземній валюті” (більше ніж у 3,2 рази), “відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу” (в 1,7 рази).

Індикатори та порогові значення боргових індикаторів України

Боргові індикатори, од. виміру	Граничне значення ¹	Роки					Відхилення зна- чення 2021 р. від граничного +; -
		2017	2018	2019	2020	2021	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, %	≤ 25	102,9	87,7	79,2	80,8	64,8	39,8
Відношення короткострокового зовнішнього боргу до ВВП, %	≤ 5–15	44,8	37,8	35,7	34,4	26,5	21,5
Відношення валового державного боргу до ВВП, %	≤ 55	71,8	60,9	50,3	60,8	48,9	- 6,1
Рівень зовнішньої державної заборгованості на одну особу, дол. США	≤ 200	1156	1197	1168	1282	1390	1190
Відношення валового зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	≤ 150	219,6	200,3	190,1	211,7	162,7	12,7
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	≤ 70	93,2	88,1	76,4	90,5	71,7	1,7
Відношення державного зовнішнього боргу до ВВП, %	≤ 40 (30-40-50) ²	42,4	44,0	40,2	42,7	44,1	4,1
Відношення державного внутрішнього боргу до ВВП, %	≤ 30	25,7	21,7	21,1	24,6	20,4	- 9,6
Відношення обсягу відсоткових платежів з обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету, %	≤ 15	13,9	12,4	11,9	11,1	11,6	-3,4
Відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету, %	≤ 25	59,9	37,8	46,6	47,0	45,8	20,8
Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	≤ 30	42,1	38,1	37,2	37,7	30,9	0,9
Відношення зовнішнього державного боргу у доходах бюджету, %	≤ 300	173,3	150,5	116,1	141,2	120,3	179,7
Заборгованість міжнародним організаціям у зовнішньому державному боргу, %	≤ 35	37,7	33,7	31,4	35,2	35,6	0,6
Заборгованість міжнародним організаціям у валовому зовнішньому боргу, %	≤ 50	19,7	19,1	16,8	18,7	18,4	-31,6
Відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу (показник Гвідотті-Грінспена), %	≥ 100	37,5	42,0	46,1	54,4	58,3	-41,7
Відношення короткострокового зовнішнього боргу до валового зовнішнього боргу, %	≤ 25	43,5	43,2	45,0	42,6	40,9	14,1
Відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг, місяців	≥ 3	4,1	3,9	4,5	5,8	4,6	1,6
Відношення міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу, %	-	16,3	18,2	20,8	23,2	23,9	-
Державний борг номінований в іноземній валюті до валового державного боргу, %	≤ 20	70,0	70,9	63,4	64,1	63,2	43,2

Розраховано за [17-19]

¹ Граничні значення індикаторів визначені [19]² Для країн слабких, середніх, сильних залежно від якості державної політики та дієвості її інститутів (МВФ).

Динаміка зовнішнього державного боргу і міжнародних резервів України у 2017-2021 рр.

Станом на:	Валовий зовнішній борг		Короткостроковий зовнішній борг		Міжнародні офіційні резерви		Відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу (показник Гвідотті-Грінспена), %
	сума, млн дол. США	відхилення, %	сума, млн дол. США	відхилення, %	сума, млн дол. США	відхилення, %	
01.01.2018	115 451	х	50200,8	х	18808,5	х	37,5
01.01.2019	114 710	-0,6	49515,7	-1,4	20820,1	10,7	42,0
01.01.2020	121 739	6,1	54833,3	10,7	25302,2	21,5	46,1
01.01.2021	125 682	3,2	53564,2	-2,3	29132,9	15,1	54,4
01.01.2022	129 711	3,2	53101,3	-0,9	30940,9	6,2	58,3

Розраховано за [17]

У безпечному діапазоні граничних значень знаходяться показники: “відношення валового державного боргу у ВВП” (48,9 % порівняно з 55 % граничного), “відношення обсягу відсоткових платежів з обслуговування державного боргу у доходах бюджету” (11,6 % порівняно з 15%), “відношення державного внутрішнього боргу до ВВП” (20,4 % порівняно з 30 %), “відношення зовнішнього державного боргу у доходах бюджету” (120,3% порівняно з 300%), “заборгованість міжнародним організаціям у валовому зовнішньому боргу” (18,4 % порівняно з 50%), “відношення міжнародних резервів до імпорту” (4,6 міс. порівняно з мінімально необхідних 3 міс.).

2. Суттєве нарощення сукупного зовнішнього боргу, особливо в останні роки, відбулося за рахунок зростання заборгованості сектору загального державного управління та міжфірмового боргу. Відзначалася наявність значних макроекономічних диспропорцій у структурі зовнішнього боргу на користь сектору загального державного управління (33,4 % та 43,3 % відповідно на кінець 2017 р. та станом на 30.06.2022 р.). Зростання номінального обсягу валового зовнішнього боргу було зумовлено значними зовнішніми залученнями органів державної влади й уряду та реального сектору економіки. Водночас банківський сектор продовжив скорочувати свої зовнішні зобов'язання.

3. Валовий зовнішній борг відносно ВВП зріс із 42,4 % до 44,1 %. Наведені дані дають можливість стверджувати, що існує реальна загроза поглиблення боргової кризи. Експерти МВФ обґрунтували, що максимально допустимою межею зовнішнього боргу для країн із низьким і середнім рівнем доходів є рівень 42,8 % [19; с. 142]. Незважаючи на те, що більшість наведених показників знаходиться біля порогової позначки граничних значень, Україна має помірне боргове навантаження і не входить у групу найбільших боржників.

4. В Україні рівень покриття міжнародними резервами короткострокових боргових зобов'язань

складає від 3,9 міс. у 2018 р. (найнижче значення) до 5,8 міс. у 2020 р. (найвище) при мінімально необхідному 3 місяці. Тобто цей індикатор боргових проблем в Україні не демонструє.

Співвідношення валового і короткострокового зовнішнього боргу України та її золотовалютних резервів відображено у табл. 2. Нарощення зовнішнього боргу та короткострокової його частини не випереджає зростання валютних резервів України. Проте рівень покриття не досягає мінімальної межі (100 %): на 01.01.2022 р. покриття короткострокового боргу міжнародними резервами склало лише 58,3 %. Позитивним моментом є те, що нестача валютних резервів зменшується протягом аналізованого періоду і на кінець 2021 року складає 41,7%. Наведені дані яскраво демонструють невваженість боргової політики уряду. Поряд із нестабільністю внутрішнього валютного ринку такі дії призвели до ускладнення економічної ситуації і, зокрема, пов'язаної з обслуговуванням зовнішнього державного боргу.

Граничне значення індикатора боргової безпеки, який відображає частку короткострокового зовнішнього боргу у валовому, складає 25 %. Максимальне перевищення розрахованого фактичного значення від граничного спостерігалось у 2017 р. на рівні 18,5% (43,5 % проти 25%), найнижче – відповідно у 2021 р. (15,9 %). Зниження значення даного індикатора є позитивним, адже свідчить про тенденцію збільшення довгострокового характеру боргової політики та, відповідно, зменшення короткострокового.

Частка зовнішнього боргу в загальній структурі державного боргу країни на кінець 2021 року склала 58,4 %. Зависокий рівень зовнішнього боргу має негативний вплив на економічний розвиток країни, бо призводить до відтоку частини національного доходу за її межі, що зумовлює суттєву залежність коштів, які спрямовуються на обслуговування державного боргу, від динаміки курсу національної грошової одиниці.

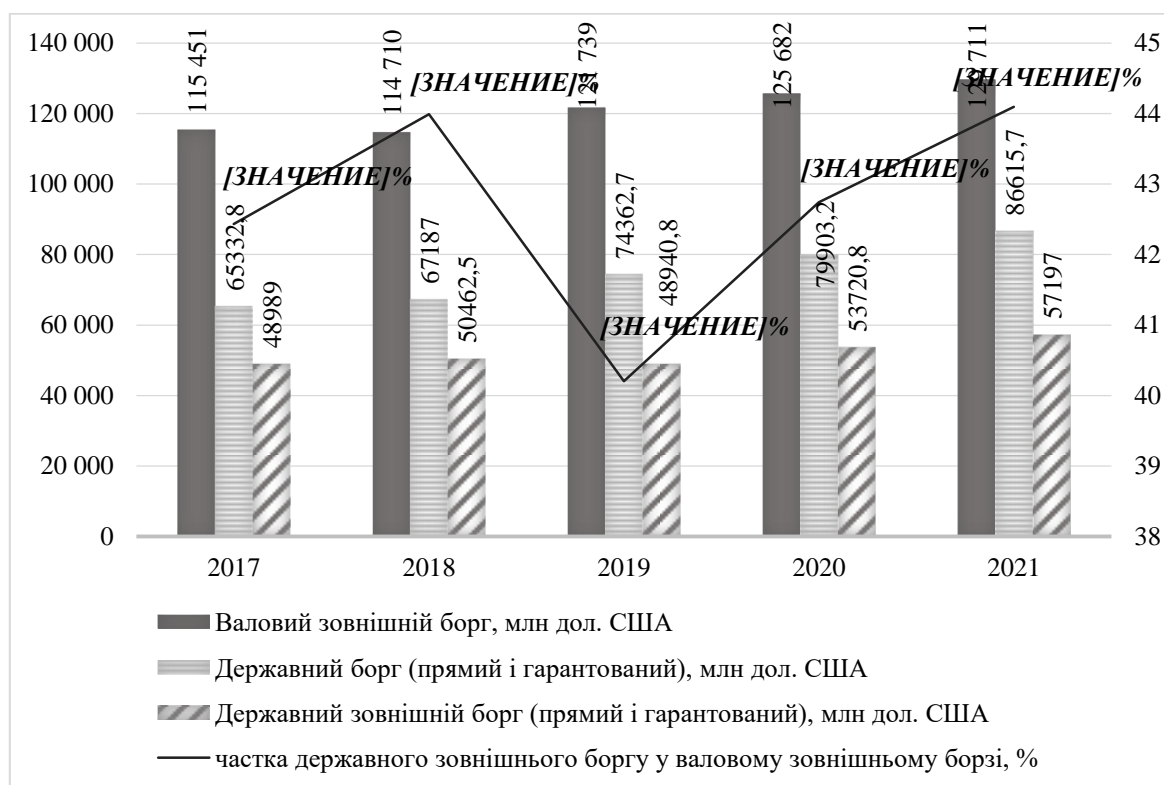


Рис. 3. Динаміка боргового навантаження України за 2017-2021 рр.

Складено та розраховано за [17; 18]

Динаміка боргових показників за 2017-2021 рр., відображених на рис. 3, вказує на суттєве збільшення державних запозичень, що призводить до значних дисбалансів в Україні. Тенденція до зростання державного боргу України, а також його основної частини – зовнішнього боргу, простежується впродовж уже декількох останніх десятиріч років; її визначають значні валютні ризики зовнішньої заборгованості, нестабільна ситуація з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиск боргових виплат на державні фінанси. Разом з тим, поглиблення боргової кризи 2022 р. відбулося в результаті відновлення воєнних дій на території України та необхідності повоєнного відновлення зруйнованої економіки України.

Частка державного та гарантованого державою боргу зростає з 56,56% до 66,77%, перетнувши граничний рівень індикатора боргового навантаження в 42,8 % ВВП, що характеризує високий рівень небезпеки для країн, що розвиваються. Водночас сума державного зовнішнього боргу зростає з 42,4 % до 44,1 % до ВВП. Граничне значення даного індикатора для країн ЄС складає не більше 40%, водночас за критеріями МВФ для країн із низьким доходом та якістю державної політики й дієвості її інститутів даний індикатор не має перевищувати 30 % – для слабких країн, 40 % – для середніх та 50 % для сильних. Даний індикатор перевищує граничне значення на 4,1 відс. пункта (від показника для країн ЄС) та на 14,1 відс. пункта (від

максимального значення показника, визначеного для слабких країн, враховуючи слабкість державної фінансової політики в Україні).

Відношення державного зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів та послуг характеризується тенденцією до зменшення, проте всі роки є вищим від верхньої межі на рівні 70 %. У 2017 р. спостерігався критичний рівень показника (93,2%), що характеризувало низьку спроможність держави у довгостроковому періоді акумулювати валютні надходження без додаткового збільшення обсягів експорту. У 2021 році значення індикатора наблизилося до граничного (71,7 %), що складає майже 98 % та знаходиться на оптимальному рівні.

Перевищення рівня валового зовнішнього боргу до річного експорту (граничний рівень - 150%) існувало протягом 2017-2021 рр. (рис. 4).

Високе значення індикатора свідчить про наявність значної заборгованості приватного та недержавного секторів (а не суто державного), що підриває платоспроможність означених секторів та створює умови для відтоку капіталу за межі країни.

Найвище відхилення індикатора від максимально доцільного було у 2017 році: 219,6% порівняно з 150%. Зниження показника свідчить про позитивну динаміку зменшення зовнішніх боргів. На кінець 2021 року значення індикатора знизилося до 162,7 %, що перевищує безпечний діапазон на 12,7 в.п.

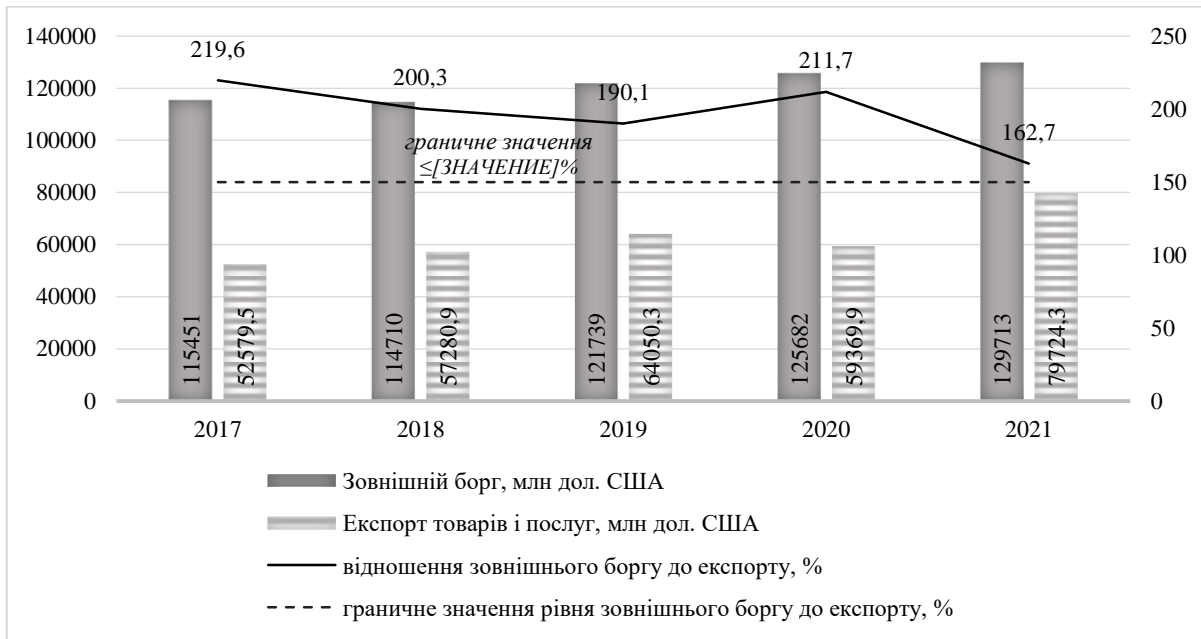


Рис. 4. Відношення валового зовнішнього боргу України до експорту товарів і послуг у 2017-2021 рр.
Розраховано за : [17]

5. Для аналізу боргової стійкості важливим є дотримання граничних значень показників, які характеризують вартість залучених у результаті боргової політики кредитів та спроможність держави їх вчасно погашати та обслуговувати. Протягом 2017-2021 рр. рівень відсоткових платежів із обслуговування державного боргу в доходах державного бюджету знаходиться у безпечному діапазоні (менше 15 %). Найнижче значення індикатора було у 2020 р. (11,1 %), найвище – у 2017 р. (13,9 %).

Щодо індикатора відношення платежів з погашення та обслуговування державного боргу в доходах бюджету (граничне значення якого - 25 %), то він усі роки знаходився поза межами безпечного рівня: перевищення гранично безпечного рівня у 2017 р. складало аж 34,9 %, у 2021 р. – 20,8%. Це свідчить про значне боргове навантаження на бюджетну систему, не стільки за рахунок високої вартості залучених у кредит коштів, як завдяки масштабним обсягам повернення протягом поточного року основної суми нагромаджених за останні десятиліття державних боргів.

Найбільший тягар в обслуговуванні короткострокового зовнішнього боргу суб'єктів України припадав на 2019 р. (рис. 5).

За пікового значення суми короткострокового зовнішнього боргу у 2019 р. (48,328 млрд дол. США) рівень відсоткових платежів у рахунок обслуговування склав 11,9 % у сумі короткострокового боргу. Найнижче значення величини відсоткових платежів із обслуговування боргу становило у 2017 р. 7,6%.

6. Заборгованість уряду за випущеними державою цінними паперами була критичною протягом 2017-2020 рр. (при граничному рівні менше 30 %

вона складала у 2017 р. 42,1%, 2018 р. - 38,1 %, у 2019 р. - 37,2 % у 2020 р. - 37,7 %). Лише у 2021 році даний індикатор наблизився до безпечного рівня (30,9 %, тобто в межах 3 % відхилення).

7. Період 2017-2019 рр. характеризувався зменшенням зовнішньої залежності України перед міжнародними фінансовими організаціями, проте, починаючи з 2020 року, нарощення боргового фінансування від світових фінансових організацій відновилося. Станом на 30.06.2022 р. сума заборгованості України перед МФО склала 20,52 млрд дол. США. У складі зовнішнього державного боргу заборгованість міжнародним організаціям була 37,7 % у 2017 р. (найвище значення за досліджуваній період) при граничному 35 %. До кінця 2021 року значення індикатора знизилося до 35,6 % (в межах 1,7% відхилення від оптимального). Загалом показник не демонструє боргових загроз.

8. Валютна структура державного боргу зумовлює додаткові загрози, адже в умовах нестабільності грошово-кредитного ринку спричинює додаткове навантаження на бюджет при значних девальваційних коливаннях національної грошової одиниці. Частка державного боргу, номінованого в іноземній валюті, на кінець 2017 р. складала 70 % (тобто у 3,5 рази вище від максимально допустимого), до кінця 2021 р. показник знизився до 63,2 % (що майже в 3,2 рази вище допустимого). В умовах економічної нестабільності в Україні швидко та безболісно переорієнтувати державну боргову політику із зовнішнього вектора на внутрішній не є можливим, виправити ситуацію можливо буде лише після стабілізації та відновлення внутрішнього кредитування.

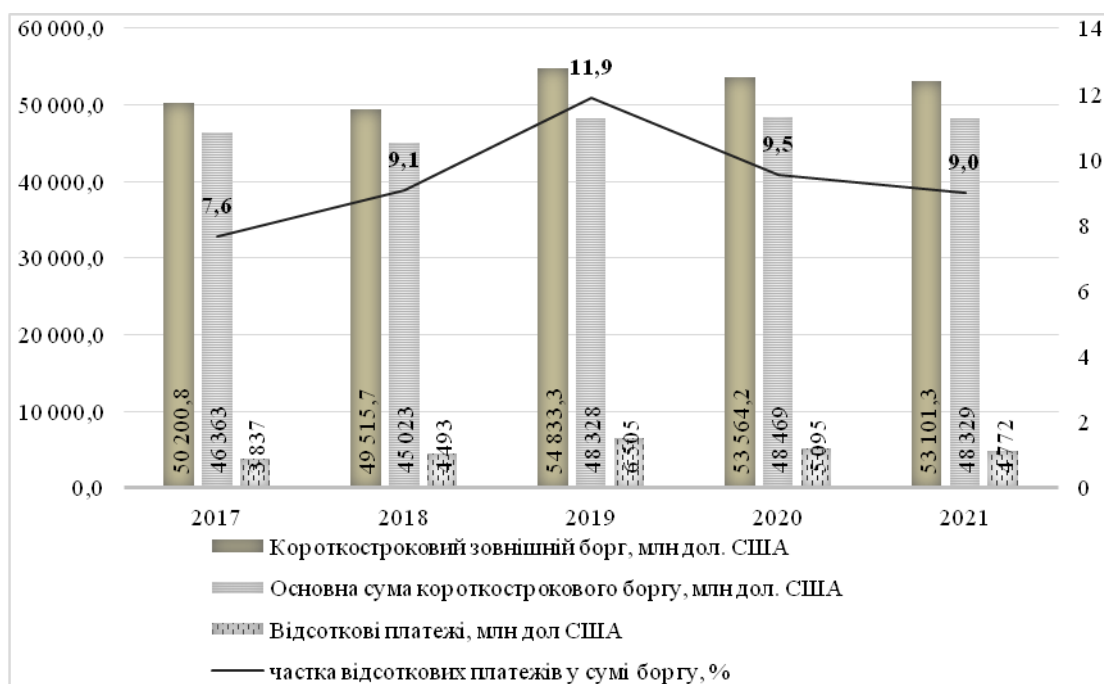


Рис. 5. Відсоткові платежі з обслуговування короткострокового боргу України за 2017-2021 рр.

Складено та розраховано за [21]

У світовій практиці вважається прийнятним нарощення державних боргів при умові, що зростання державного боргу за рік не перевищує річного обсягу державних капіталовкладень. За період 2017-2021 рр. ВВП у гривневому еквіваленті збільшився на 83 %, за цей же період сума державного зовнішнього боргу зросла на 13,5%, а приріст дефіциту державного бюджету склав чотири рази. 2020 рік – це рік найглибшої за досліджуваний період фінансової кризи: дефіциту державного бюджету, недоотримання податкових надходжень через наслідки карантинних обмежень внаслідок світової пандемії Ковід-19, банкрутства багатьох підприємств готельно-ресторанної та туристичної сфер тощо.

Фактично державні запозичення спрямовувалися не на реформування економіки та інвестиції і не на фінансування суспільних благ і поточних потреб у сфері освіти, науки, охорони здоров'я, а на виконання зовнішніх державних зобов'язань попередніх років. Більше того, в умовах подальшого нарощення зовнішніх запозичень, обслуговування боргу здійснювалося частково за рахунок податкових надходжень державного бюджету та залучення нових зовнішніх позик. У борговій політиці держави поширилася хибна практика залучення надто дорогих позик, що є абсолютно економічно неваженим.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Найближчі роки ключовою проблемою боргової безпеки України залишатиметься своєчасне і повне виконання боргових зобов'язань перед зовнішніми кредиторами, оскільки будь-яка відстрочка запланованих платежів через нездатність позичальників виконувати взяті на себе зобов'язання негативно відображається на

кредитній репутації як цих суб'єктів, так і держави загалом.

В Україні проблема збільшення та обслуговування зовнішнього боргу впливає на фінансову взаємозалежність і посилення зовнішньоборгової нестабільності, які потребують негайного вирішення як із позицій фінансової, так і національної безпеки держави.

Тому на етапі післявоєнного відновлення України виникає потреба жорсткого державного регулювання процесу зовнішнього фінансування підприємств під державні гарантії, оскільки практика України свідчить, що такі кредити використовуються не завжди продуктивно.

Здійснивши аналіз основних боргових індикаторів України, можна дійти висновку, що більшість із них значно перевищує свої граничні норми в останні роки, а деякі показники мали значні відхилення. Враховуючи наведені тенденції, з метою ефективного управління борговою стійкістю зовнішньої заборгованості економічних суб'єктів України необхідними є пошук оптимальних джерел та форм фінансування державного боргу, стимулювання розвитку виробництва, покращення процедури визначення ліміту державного боргу України; скерування державних запозичень у сектор реальних інвестицій з метою відбудови економіки України; орієнтація на жорстку грошово-кредитну політику.

ЛІТЕРАТУРА

1. Боргова стійкість державних фінансів : монографія / за ред. Т. І. Єфименко, С. А. Єрохіна,

Т. П. Богдан. Київ : ДННУ “Акад. фін. управління”, 2014. 712 с.

2. Митрофанова А. С. Боргова стійкість України: стан, проблеми та політика. *Проблеми економіки*. 2017. №17. С. 105-111.

3. Корнева А. Боргова стійкість держави: сучасний стан, ризики та перспективи. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2020. № 2(22). С. 150-158.

4. Олійник О. В., Сідельнікова І. В. Боргова безпека України: стан, проблеми, перспективи. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. 2011. № 2 (5). С. 41-48.

5. Школьник І. О., Івашина А. О. Критерії оцінки боргової стійкості: світова та вітчизняна практика. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 799-806.

6. Муталімов В. Глобальна лібералізація фінансових ринків та стабільність національної економіки. *Антикризове управління економікою України: нові виклики* : матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Київ : КНЕУ, 2015. С. 77-81.

7. Карапетян О. Управління державним зовнішнім боргом: методологія оцінки боргової стійкості. *Наука молода*. 2008. № 10. С. 101-109.

8. Богдан Т. П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності. *Економіка України*. 2013. № 2. С. 4-17.

9. Лондар Л. П. Боргова стійкість як стратегічний напрям підвищення рівня фінансової безпеки: аналіт. доп. Київ : НІСД, 2016. 50 с.

10. Волкова О. Г. Теоретичні питання боргової стійкості держави. *Економіка та держава*. 2017. № 1. С. 37-40. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147040716.pdf>.

11. Статистика зовнішнього боргу: Керівництво для складачів та користувачів (МВФ, 2013).

12. Assessing Sustainability / Timothy Geithner. IMF, 2002. URL: <https://www.imf.org/external/np/pdr/sus/2002/eng/052802.htm>.

13. Кондро П. В., Хлівний В. К. Боргова стійкість України: теоретичний аспект, поточний стан. *Фінанси, облік і аудит*. 2018. Вип. 2 (32). С. 89-102. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34007/faa32_7.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

14. Антонов М. С. Управління борговою стійкістю держави : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит”. СумДУ. Суми, 2017. 261 с.

15. Константинова О. О. Глобальна фінансова нестабільність: варіативність підходів до трактування. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 16. С. 95-98.

16. Карапетян О. Проблеми оцінки боргової стійкості України. *Світ фінансів*. 2012. Вип. 4. С. 93-99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2012_4_12.

17. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання “Керівництва з платіжного балансу та міжнародної

інвестиційної позиції” (МВФ, 2009). URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#4>.

18. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

19. Фінансові механізми та інструменти подолання дисбалансів соціально-економічного розвитку України : монографія / за ред. д.е.н., проф. Т. Г. Васильціва. Львів : Видавництво ТзОВ “Ліга-Прес”, 2016. 596 с.

20. Статистика державного боргу. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>.

21. Статистичний збірник: “Бюджет України 2021”. Київ : Міністерство фінансів України, 2022.

REFERENCES

1. Borhova stiiikist derzhavnykh finansiv : monohrafiia (2014) / za red. T. I. Yefymenko, S. A. Yerokhina, T. P. Bohdan, DNNU “Akad. fin. upravlinnia”, Kyiv, 712 p.

2. Mytrofanova, A. S. (2017), Borhova stiiikist Ukrainy: stan, problemy ta polityka, *Problemy ekonomiky*, №17, pp. 105-111.

3. Kornieva A. (2020), Borhova stiiikist derzhavy: suchasnyi stan, ryzyky ta perspektyvy, *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, № 2(22), pp. 150-158.

4. Oliinyk, O. V. and Sidelnikova I. V. (2011), Borhova bezpeka Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy, *Visnyk Natsionalnoi yurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho*, № 2 (5), pp. 41-48.

5. Shkolnyk, I. O. and Ivashyna, A. O. (2018), Kryterii otsinky borhovoii stiiikosti: svitova ta vitchyzniana praktyka, *Ekonomika i suspilstvo*, vyp. 15, pp. 799-806.

6. Mutalimov V. (2015), Hlobalna liberalizatsiia finansovykh rynkiv ta stabilnist natsionalnoi ekonomiky, *Antykrizove upravlinnia ekonomikoii Ukrainy: novi vyklyky* : materialy III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet konferentsii, KNEU, K., pp. 77-81.

7. Karapetian O. (2008), Upravlinnia derzhavnym zovnishnim borhom: metodolohiia otsinky borhovoii stiiikosti, *Nauka moloda*, № 10, pp. 101-109.

8. Bohdan, T. P. (2013), Borhova polityka derzhavy v umovakh hlobalnoi nestabilnosti, *Ekonomika Ukrainy*, 2013, № 2, pp. 4-17.

9. Londar, L. P. (2016), Borhova stiiikist yak stratehichniy napriam pidvyshchennia rivnia finansovoii bezpeky: analit. dop., NISD, Kyiv, 50 p.

10. Volkova, O. H. (2017), Teoretychni pytannia borhovoii stiiikosti derzhavy, *Ekonomika ta derzhava*, № 1, p. 37-40, available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/147040716.pdf>.

11. Statystyka zovnishnoho borhu: Kerivnytstvo dlia skladachiv ta korystuvachiv (MVF, 2013).

12. Assessing Sustainability. Timothy Geithner. IMF (2002), available at: <https://www.imf.org/external/np/pdr/sus/2002/eng/052802.htm>.

13. Kondro, P. V. and Khlivnyi, V. K. (2018), Borhova stiikist Ukrainy: teoretychnyi aspekt, potochnyi stan, Finansy, oblik i audyt, vyp. 2 (32), pp. 89-102, available at: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34007/faa32_7.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

14. Antonov, M. S. (2017), Upravlinnia borhovoii stiikistiu derzhavy : dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 "Hroshi, finansy i kredyt", SumDU, Sumy, 261 p.

15. Konstantynova, O. O. (2013), Hlobalna finansova nestabilnist: variatyvnist pidkhodiv do traktuvannia, Ekonomichna nauka. Investytsii: praktyka ta dosvid, № 16, pp. 95-98.

16. Karapetian O. (2012), Problemy otsinky borhovoii stiikosti Ukrainy. Svit finansiv, vyp. 4, pp. 93-99, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2012_4_12, s. 95.

17. Statystyka zovnishnoho sektoru Ukrainy za metodolohiieiu 6-ho vydannia "Kerivnytstva z

platizhnoho balansu ta mizhnarodnoi investytsiinoi pozytsii" (MVF, 2009), available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#4>.

18. Valovyi vnutrishnii produkt, available at : <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

19. Finansovi mekhanizmy ta instrumenty podolannia dysbalansiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy : monohrafiia / za red. d.e.n., prof. T. H. Vasylytsiva (2016), Vydavnytstvo TzOV "Liha-Pres", Lviv, 596 s.

20. Statystyka derzhavnoho borhu, available at: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>.

21. Statystychnyi zbirnyk: "Biudzhet Ukrainy 2021" (2022), Ministerstvo finansiv Ukrainy, K.

Стаття надійшла до редакції 30 жовтня 2022 року

УДК 657.1

Цебен Р. Л.,

tsrl@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-4202-9779, Research ID.co/rltseben,

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

СТРУКТУРА ІНТЕГРОВАНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА-ОПЕРАТОРА СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ

Анотація. *Стаття присвячена актуальним проблемам побудови інтегрованої облікової системи електроенергетичного підприємства-оператора системи розподілу. Метою статті є дослідження структури інтегрованої облікової системи електроенергетичного підприємства-оператора системи розподілу та формування пропозицій щодо її складових. Розглянуто стан інтеграційних процесів в обліковій системі підприємства. У ході дослідження встановлено, що спрямованість управлінського обліку на внутрішніх споживачів визначає його місце та необхідність в інтегрованій обліковій системі ОСР. Виявлено, що довгострокові плани потребують управлінських рішень стратегічного характеру та відповідного інформаційного забезпечення звітною інформацією, що визначає необхідність стратегічного обліку як складової інтегрованої системи ОСР. Необхідність інтеграції фінансового і податкового обліку в інформаційну систему підприємства визначається потребою формування інформації про правильність нарахування та своєчасність сплати податків, що пов'язано з економічною безпекою суб'єкта господарювання. Доведено: незважаючи на негативні думки вчених щодо креативного обліку, креативний підхід є доцільним для ОСР, оскільки в сучасних умовах господарювання система бухгалтерського обліку має забезпечувати стейкхолдерів будь-якою корисною інформацією, яка характеризує операційну, інвестиційну та фінансову інформацію підприємства. Визначено, що контролінг є доцільним для ОСР в контексті покращення інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства та його розподілу для фінансування розвитку системи розподілу. Запропоновано структуру облікової системи ОСР. Розвиток облікової системи ОСР доцільно проводити на основі синергічної концепції теорії інформації. Подальший розвиток можливий за рахунок імплементації інших видів обліку залежно від потреб користувачів облікової інформації.*

Ключові слова: *інтегрована облікова система, управлінський облік, стратегічний облік, креативний підхід, податковий облік, контролінг.*

Tseben R. L.,

tsrl@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-4202-9779, ResearchID.co/rltseben ,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Audit and Taxation, Khmelnytsky National University, Khmelnytsky

STRUCTURE OF THE INTEGRATED ACCOUNTING SYSTEM OF THE ELECTRIC ENERGY ENTERPRISE - DISTRIBUTION SYSTEM OPERATOR

Abstract. *The article is devoted to the actual problems of building an integrated accounting system of an electric power company-operator of the distribution system. The purpose of the article is to research the structure of the integrated accounting system of the electric power company-operator of the distribution system and to develop proposals regarding its components. The state of integration processes in the accounting system of the enterprise is considered. In the course of the study, it was determined that the focus of managerial accounting on internal consumers determines its place and necessity in the integrated accounting system of the OSR. It was revealed that long-term plans require managerial decisions of a strategic nature and appropriate information support with reporting information, which determines the need for strategic accounting as a component of the integrated system of OSR. The need to integrate financial and tax accounting into the information system of the enterprise is determined by the need to form information about the correctness of calculation and timeliness of tax payment, which is related to the economic security of the business entity. It has been proven that despite the negative opinions of scientists regarding creative accounting, a creative approach is appropriate for OSR, since in modern economic conditions, the accounting system must provide stakeholders with any useful information that characterizes the operational, investment, and financial information of the enterprise. It was determined that controlling is expedient for OSR in the context of improving the information support of enterprise, profit management and its distribution to finance the development of the distribution system. The structure of the OSR accounting system is proposed. It is expedient to develop the OSR accounting system based on*

the synergistic concept of information theory. Further development is possible due to the implementation of other types of accounting depending on the needs of users of accounting information.

Key words: integrated accounting system, managerial accounting, strategic accounting, creative approach, tax accounting, controlling.

JEL Classification: M41

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-13>

Постановка проблеми. Проблеми управління електроенергетичним підприємством – оператором системи розподілу знаходять своє відображення в моделюванні його облікової системи. Ефективність облікової системи підприємства визначається тим, як вона здатна задовольнити інформаційні потреби внутрішніх та зовнішніх користувачів. Реформування електроенергетичної галузі та сучасні тенденції ведення електроенергетичного бізнесу зумовлюють необхідність перегляду теоретичних і практичних положень системи обліку ОСР щодо його підсистем та методики формування й обробки облікової інформації.

Попередні результати і наукові дослідження є суттєвими та економічно обґрунтованими. Проте виникає потреба у наукових дослідженнях щодо інтеграції облікової системи на основі синергічного підходу з урахуванням вимог створення оптимальної системи господарського обліку, що становитиме основу інтегрованої облікової системи електроенергетичних підприємств ОСР з метою формування інформації про результати діяльності ОСР та їх спрямування на розвиток системи розподілу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку облікової системи на засадах інтеграції окремих видів обліку присвячені праці вітчизняних та зарубіжних авторів: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, В. В. Євдокімова, В. Б. Івашкевича, Г. Г. Кірейцева, С. А. Кузнецової, І. О. Макаренко, Н. М. Малюги, М. С. Пушкаря та ін. Незважаючи на значну кількість праць науковців, проблема структури інтегрованої облікової системи електроенергетичних підприємств – операторів системи розподілу потребує додаткового обґрунтування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження структури інтегрованої облікової системи електроенергетичного підприємства-оператора системи розподілу та формування пропозицій щодо її складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питанням структури системи бухгалтерського обліку присвячено праці значної кількості науковців. Поняття “структура” виражає будову, порядок, внутрішню організацію системи, сукупність стійких зв’язків між множиною компонентів системи, які утворюють його цілісність. Структура поділяє систему як єдине ціле на частини, які зв’язані між собою деякою множиною елементів системи. Без виявлення структури не можна зрозуміти сутність існування системи, оскільки сутність означає якість, без якої неможливо уявити систему як об’єкт пізнання реальності [1, с. 8].

Усі пропозиції вчених щодо формування облікових систем можна сформулювати як забезпечення будь-яких зацікавлених користувачів тією інформацією, яка їм необхідна у тому чи іншому вигляді звітних даних.

Розвиток інтегрованої облікової системи ОСР відбувається у контексті розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні та світі.

Інтеграція відповідно до Великого тлумачного словника – це доцільне об’єднання та координація дій різних частин цілісної системи.

Відповідно до теорії інтеграції, яка визначена М. Йованович, в основу інтеграції завжди покладається потреба до розвитку, тобто інтеграція є шляхом розвитку, засобом досягнення більш високого рівня розвитку [2, с. 18].

Сучасний стан розвитку бухгалтерського обліку на інтеграційних засадах характеризується відсутністю єдиної інтегрованої моделі, яка б об’єднала існуючі види обліку чи забезпечила паралельне ведення обліку за різними концептуальними основами. Крім того, сучасний етап розвитку інтегрованої системи обліку характеризується не тільки відсутністю спільної думки щодо поділу системи обліку на окремі види, а й щодо їх оптимальної кількості та підходів щодо гармонізації видів обліку.

За законами діалектики система обліку поступово ускладнюється. Доробком вітчизняних та зарубіжних вчених є дослідження і розробки наступних наукових концепцій:

- стратегічного обліку – С. Ф. Голова, С. А. Кузнецова, З. В. Гуцайлюк, П. О. Куцик, В. Р. Шевчук, А. В. Шайкан, І. М. Боярко, М. В. Корягін;
- соціального обліку – І. В. Жиглей, С. О. Левицька, Л. І. Максимів, О. Н.М. Малюга, С. А. Кузнецова, Д. О. Грицишен, Л. В. Чижевська;
- екологічного обліку – Л. І. Максимів, С. А. Кузнецова, Д. О. Грицишен, І. В. Замула, О. В. Ілічова, Л. М. Пелиньо, Т. А. Кирсанова, Н. М. Рубанова, С. Ф. Голова;
- інтегрованого обліку – О. А. Зоріна, С. А. Кузнецова, М. Т. Білуха, В. Б. Мосаковський;
- автономного обліку – В. Ф. Палій, В. Б. Івашкевич, О. Є. Ніколаєва, Т. В. Шишкова;
- актуарного обліку – А. І. Шигаєв, О. А. Зоріна, С. А. Кузнецова, О. А. Лаговська;
- електронного обліку – О. А. Зоріна, С. А. Кузнецова, М. Т. Білуха;
- віртуального обліку – П. Куцик;
- обліку людського капіталу – Т. В. Давидюк;

- обліку інтелектуального капіталу – С. Ф. Легенчук;
- матричного обліку – О. І. Кольвах;
- креативного обліку – М. С. Пушкар, С. Ф. Легенчук, С. А. Кузнецова, Г. Г. Кірейцев;
- мережевого обліку – М. В. Болдуєв, Г. Є. Крохичева;
- динамічного обліку – С. А. Кузнецова, О. П. Рудановський;
- багатоцільового обліку – С. Ф. Голов;
- інтелектуального обліку – М. С. Пушкар;
- ідеального обліку – М. Г. Чумаченко;
- прогностичного обліку – А. М. Кузьмінський;
- контролінгу – М. С. Пушкар;
- податкового обліку – З. Задорожний, В. В. Євдокімов;
- новозеландські вчені М. Р. Метьюс і М.Х.Б. Перера в межах традиційного фінансового обліку виділяють такі види обліку: креативний облік, соціальний облік і облік людських ресурсів.

Спільним у вищезазначених видів обліку є те, що вони генерують необхідну користувачам інформацію, відрізняються види обліку користувачами, для яких ця інформація надається.

Серед зазначених видів обліку динамічний, електронний, мережевий, ситуаційно-матричний, віртуальний обліки характеризуються технічною і технологічною стороною обробки облікової інформації, стратегічний та актуарний – характеризують цільову спрямованість обліку, облік людського та інтелектуального капіталу – складові соціального обліку [3].

С. Ф. Голов пропонує для задоволення запитів різних інституцій та забезпечення широкого спектра інформаційних потреб систему багатоцільового бухгалтерського обліку, наслідком якої є перегляд існуючих принципів бухгалтерського обліку [4]. Сучасні наукові дослідження з прогнозування розвитку електроенергетики та енергоспоживання свідчать, що альтернатив виробництву, передачі, розподілу та постачанню електроенергії електричними мережами в осяжному майбутньому не передбачається. Тому принцип безперервності діяльності, який є одним із основоположних принципів бухгалтерського обліку, для ОСР є базовим та особливо актуальним. Отже, окремі положення багатоцільового бухгалтерського обліку виходять за межі нашого дослідження.

Розвиток управлінського обліку в світі відбувається протягом ХХ-ХХІ століття. В Україні імплементація управлінського обліку пов'язана із Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" та визначенням у ньому внутрішньогосподарського (управлінського) обліку як системи обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.

Питання, чи є управлінський облік окремим видом обліку чи частиною бухгалтерського обліку є дискусійним. М. Чумаченко, В. Палій, В. Івашкевич вважають, що відокремлення управлінського обліку не порушує єдності бухгалтерського обліку; Б. Валуєв, О. Бородкін займають протилежну пози-

цію. Ж. Ришар вважає, що управлінський облік – це аналітичний облік, у межах плану рахунків бухгалтерського обліку виділяються аналітичні рахунки; крім того, управлінський облік – це внутрішній облік, а фінансовий – зовнішній, а всі внутрішні події відбуваються під впливом зовнішніх. Таким чином, управлінський облік є різновидом динамічного бухгалтерського обліку [5].

Погоджуючись із думкою Ж. Ришара та інших дослідників щодо єдності фінансового та управлінського обліку, відзначимо: спрямованість останнього на внутрішніх користувачів визначає його необхідність та цільове призначення в інтегрованій системі обліку ОСР.

Стратегічний облік виник як поняття в кінці ХХ століття. Б. Райан наголошує, що стратегічний облік належить до фінансового аналізу проблем, що пов'язані з чотирма факторами: зобов'язаннями, контролем, готівкою (витратами) та потенціалом (чотири «С» – commitment, control, cash (cost), capability) [6, с. 54]. Тому погоджуємося з думкою науковців, які вважають, що стратегічний облік недоцільно ототожнювати з обліковою системою, оскільки по суті стратегічний облік є виключно способом, методикою фінансового аналізу, що використовує дані бухгалтерського обліку [7, с. 76]; результатом інтеграції видів господарського обліку з іншими функціями управління в процесі визначення стратегії діяльності підприємства [8, с. 149].

Питанням стратегічного (прогнозного) обліку присвячені публікації значного числа науковців. Серед думок та пропозицій вчених нами виділено підходи, за яких стратегічний облік надає й аналізує фінансову інформацію про ринки, витрати конкурентів, структуру витрат і моніторинг стратегії підприємства та стратегій конкурентів на цих ринках [9, с. 27]. Стратегічний облік формує власні інформаційні ресурси прогнозного характеру. Інформаційні ресурси стратегічного обліку мають зв'язок із традиційним обліком, але ним не обмежуються. Зокрема, для стратегічного управління необхідні дані не лише про діяльність підприємства, а й про зовнішнє середовище, яке має надзвичайно важливе значення для передбачення траєкторії розвитку підприємства.

Зазначений підхід є характерним для ОСР у контексті планів розвитку системи розподілу, які складаються на наступні п'ять років з урахуванням плану розвитку системи передачі на наступні 10 років. План розвитку ОСР містить необхідні прогностичні обсяги нового будівництва, реконструкції та технічного переоснащення системи розподілу на наступні 5 років із визначенням необхідного для цього обсягу інвестицій та строків виконання необхідних заходів. Довгострокові плани потребують управлінських рішень стратегічного характеру та відповідного інформаційного забезпечення звітною інформацією, що визначає необхідність стратегічного обліку як складової інтегрованої системи ОСР.

Податковий облік виник на початку ХХ століття у зв'язку з необхідністю пошуку нових джерел фінансування державних витрат та запро-

вадження податків на доходи підприємств. В Україні імплементація податкового обліку відбулася разом із набранням чинності Закону України „Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997 року. В Законі був використаний термін „податковий облік” і затверджені правила ведення податкового обліку валових витрат, валових доходів і визначення прибутку до оподаткування. Даний етап розвитку господарського обліку цілком справедливо характеризується дослідниками як “податково-бухгалтерський сурогат” [10, с. 238], спостерігалося формальне ставлення до організації та ведення фінансового обліку, оскільки фіскальні інтереси держави повністю переважали над інтересами користувачів фінансової звітності.

Затвердження Податкового кодексу України дещо нівелювало розбіжності, але проблема узгодження фінансового і податкового обліку залишається невирішеною.

Необхідність інтеграції фінансового і податкового обліку в інформаційну систему підприємства визначається потребою формування інформації про правильність нарахування та своєчасність сплати податків, що пов’язано з економічною безпекою суб’єкта господарювання.

Креативний облік виник у ХІХ сторіччі та пов’язувався дослідниками з творчим підходом до трактування стандартів та законодавчих норм, загальноприйнятих методів, які не відповідають загальноприйнятій практиці, встановленим стандартам та принципам у бухгалтерському обліку.

Метьюс та Перера відзначають, що межа між творчим підходом та відвертим шахрайством, як правило, є розмитою [11, с. 456], і креативний облік може перетворитися в підтасовку даних. Г. Н. Кірейцев розглядає креативний облік як обґрунтований метод відображення підприємницької діяльності, що не передбачено обліковими стандартами, метод, який віддає перевагу сутності над формою [12, с. 70]. Бутинець Ф. Ф. вважає, що креативного обліку як такого немає і не може бути. Голов С. Ф. визначає креативний облік як формальне застосування або цілеспрямований вибір методів та принципів бухгалтерського обліку для забезпечення показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло користувачів [13].

Незважаючи на негативні думки дослідників, погоджуємося з думкою М. С. Пушкаря, що креативний облік може бути доповненням до управлінського обліку, оскільки вимагає від облікових працівників організації фактів і правил їх групування, виходячи з інтересів менеджменту, з метою отримання знань про нові об’єкти спостереження та спрямований на поглиблене вивчення тих об’єктів, що не розглядаються у фінансовому та управлінському обліку [14, с. 90].

Креативний підхід є доцільним для ОСР, оскільки в сучасних умовах господарювання система бухгалтерського обліку має забезпечувати стейкхолдерів будь-якою корисною інформацією, що характеризує операційну, інвестиційну та

фінансову інформацію підприємства.

Виникнення контролінгу пов’язується з необхідністю документального контролю використання грошових коштів та матеріальних цінностей. Поняття “контролінг” з’явилося в україномовній літературі з англійського середовища транзитом через німецькомовне, що визначило його неоднозначне трактування від синоніму управлінського обліку до нової філософії менеджменту. Серед дослідників немає єдиного розуміння терміна контролінг”, у той же час не можна ототожнювати “контролінг” із “контролем”.

Серед широкого спектра концепцій контролінгу нами виділено наступні підходи:

– Р. Манна та Е. Майера, що визначають контролінг як систему управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства, тобто в економічному відношенні, умовно кажучи, це система управління прибутком підприємства [15, с. 8];

– М. Пушкаря як концепцію ефективного управління економічним об’єктом з метою забезпечення його сталого і тривалого існування в постійно змінюваному середовищі [16, с. 12];

– І. Давидович як спеціально сконструйованої системи на основі інтеграції методів планування, обліку, аналізу, нормування, контролю та управління, яка забезпечує отримання, опрацювання та узагальнення інформації про діяльність підприємства [17, с. 9];

– С. Івахненко як інтегровану підсистему прийняття управлінських рішень щодо пріоритетних напрямків фінансової діяльності підприємства, яка базується на комплексному аналізі даних бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та передбачає узгодження (інтеграцію) фінансових аспектів функціонування усіх підрозділів підприємства [18, с. 95].

Зазначені концепції контролінгу є доцільними для ОСР у контексті покращення інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства та його розподілу для фінансування розвитку системи розподілу.

Подальший розвиток інформаційної функції бухгалтерського обліку та формування облікової системи повинні відбуватися на рівні суб’єктів господарювання з урахуванням специфіки їх діяльності. Основою облікової системи є інформація. В більш широкому розумінні інформація – це певні відомості, представлені у різних видах. Також інформація є одним із понять кібернетики.

Науковою основою інтеграції облікової системи має бути синергічна концепція. В загальнонауковому значенні синергічний підхід передбачає комплексне врахування зв’язків різних видів та форм між елементами системи, розвиток яких посилює їх цілісність і ефективність, можливість багатоваріантного розвитку з урахуванням статистичних (імовірнісних) і динамічних законів і закономірностей [19, с. 358].

Окремі дослідники під синергетичним розвитком бухгалтерського обліку розуміють процес трансформації існуючої системи бухгалтерського

обліку в систему, яка забезпечує формування для менеджменту якісної та ефективної інформаційної основи у вигляді облікової інформації для менеджменту в процесі управління діяльністю суб'єктів управління [7].

Перевагами застосування синергичного підходу до облікової інформації є:

- вивчення законів та закономірностей розвитку системи бухгалтерського обліку [20, с. 154];
- можливість формування та надання облікової інформації з урахуванням інформаційних потреб користувачів [21, с. 3; 22];
- спроможність системи бухгалтерського обліку оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі економічних суб'єктів [21, с. 3];
- оптимізація структури звітів та формування на їх засадах простоти та потрібного смислового навантаження [22];
- переорієнтація системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної підтримки управлінських рішень для вимог створення загальної інформаційної системи управління [23, с. 99].

Розвиток облікової системи на основі синергичної концепції теорії інформації дозволить підвищити якість інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Особливості діяльності ОСР дозволяють наперед визначити потреби користувачів облікової інформації цих підприємств, види і склад звітності, які будуть їх цікавити найбільше.

Відповідно, забезпечення інформаційних потреб у такій обліковій системі доцільно будувати на основі поєднання фінансової та нефінансової інформації. Продуктом такої системи має стати формат інтегрованої звітності в інтерпретації Міжнародної ради з інтегрованої звітності – суттєва інформація про те, як стратегія, управління, діяльність і перспективи організації відображають соціальний, екологічний та економічний контексти створення нею цінності у теперішній час і у майбутньому [24].

Для забезпечення формату інтегрованої звітності облікову систему ОСР представлено на рис. 1.

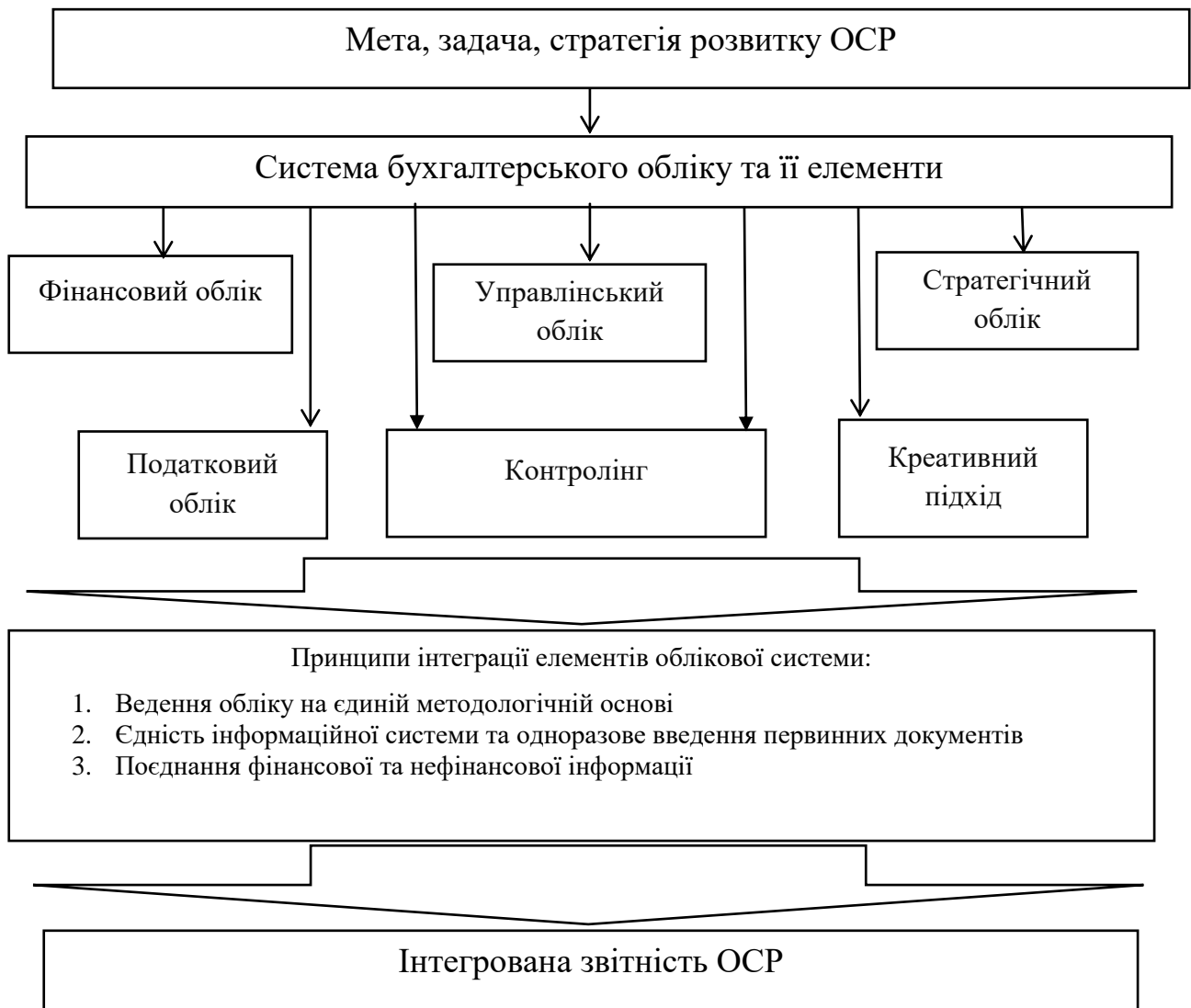


Рис. 1. Структура облікової системи ОСР

Джерело: розроблено автором

Запропонована модель дає можливість сформулювати інтегровану облікову систему ОСР з урахуванням мети, задач і стратегії розвитку ОСР, використати переваги системної інтеграції різних видів обліку для забезпечення системи управління, що дозволить: оптимізувати документообіг та облікові процеси у відповідності до потреб управління ОСР; підвищити надійність облікової інформації; формувати звітність за фінансовими та нефінансовими показниками та підвищити інформативність бухгалтерського обліку; забезпечити порівнянність даних різних видів обліку.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Проведене дослідження показує, що облікові системи електроенергетичних підприємств – ОСР мають частково інтегрований характер. Інтеграція обліку відбувається на основі особливостей ведення бізнесу на єдиній методологічній основі. Наукова цінність дослідження полягає у подальшому розвитку інтегрованої системи обліку ОСР на основі виділення та узагальнення її переваг перед традиційною обліковою системою. Запропонована структура облікової системи ОСР не є остаточною, подальший розвиток можливий за рахунок імплементації інших видів обліку залежно від потреб користувачів облікової інформації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пушкар М. Структура системи обліку в економіці знань. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2016. № 3. С. 7-18.
2. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку. Київ : Знання, 2006. 525 с.
3. Макаренко І. А. Інтеграція сучасних видів та концепцій бухгалтерського обліку для цілей сталого розвитку. *Фінансовий простір*. 2017. №1. С. 83-88.
4. Голов С. Теорія багаточільового бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2011. № 4. С. 3-13.
5. Ришар Ж. Бухгалтерський учет: теорія і практика / пер. с фр.; под ред. Я. В. Соколова. М., 2000. С. 109-111.
6. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / пер. с англ.; под ред. В. А. Микрюкова. М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. 616 с.
7. Кузнецова С. А. Перспектива бухгалтерського обліку: стратегічність, електронна комерція та соціальна спрямованість. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 1. С. 73-83.
8. Ловінська Л. Г. Інтеграція господарського обліку: стара проблема в новому ракурсі. *Наукові праці НДФІ*. 2005. № 1. С. 143-150.
9. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets. *Accounting, Organisation and Society*. 1990. № 1. Р. 27-46.
10. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія. К. : Центр учбової літератури, 2007. 522 с.

11. Метьюс М. Р., Перера М.Х.Б. Теорія бухгалтерського учета : учебник. М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. 663 с.

12. Кірейцев Г. Г. Розвиток функцій бухгалтерського обліку. *Розвиток науки про бухгалтерський облік: міжнар. наук-практ. конф. : зб. текстів доп.* Житомир : ЖІТІ, 2000. С. 67-71.

13. Голов С. Ф. Креативний облік: творчість чи шахрайство. *Економічні науки*. 2010. №7(25). С. 360-367.

14. Пушкар М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2006. 334 с.

15. Манн Р., Майер Е. Контроллінг для начинающих. М. : Финансы и статистика, 1995. 469 с.

16. Пушкар М. С., Пушкар Р. М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2004. 340 с.

17. Давидович І. Є. Контролінг : навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2008. 552 с.

18. Івахненко С. В., Мелих О. В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології. К. : Знання, 2009. 319 с.

19. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3. / редкол.: Мочерний С. В. (відп. ред.) [та ін.]. К., 2001. 952 с.

20. Кузнецова С. А. Концепція синергії бухгалтерської звітності в управлінні економікою України. *Економічні науки*. Серія : Облік і фінанси. 2010. Вип. 7(2). С. 151-159.

21. Кузнецова С. А. Синергія облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит". К., 2009. 41 с.

22. Семанюк В. З. Синергетичний підхід до формування звітності. *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія : Економічна. 2014. Вип. 44. С. 96-99.

23. Зоріна О. А. Синергетичний підхід до організації обліку та аналізу в інтегрованій системі управління. *Вісник ЖДТУ*. 2011. №2. С. 98-100.

24. Towards Integrated Reporting: Communicating Value in the 21st Century'. September. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf.

REFERENCES

1. Pushkar M. (2016), Struktura systemy obliku v ekonomitsi znan', *Instytut bukhhalters'koho obliku, kontrol' ta analiz v umovakh hlobalizatsii*, № 3, s. 7-18.
2. Shvets', V. H. (2006), Teoriia bukhhalters'koho obliku, Znannia, Kyiv, 525 s.
3. Makarenko, I. A. (2017), Intehratsiia suchasnykh vydiv ta kontseptsij bukhhalters'koho obliku dlia tsilej staloho rozvytku, *Finansovyyj prostir*, №1, s. 83-88.
4. Holov S. (2011), Teoriia bahatotsil'ovoho bukhhalters'koho obliku, *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, № 4, s. 3-13.

5. Ryshar Zh. (2000), Bukhhalterskyj uchet: teoriya y praktyka / per. s fr.; pod red. Ya. V. Sokolova, M., s. 109-111.
6. Rajan B. (1998), Stratehycheskyj uchet dlia rukovodytelia / per. s anhl.; pod red. V. A. Mykriukova, Audyt, YuNYTY, M., 616 s.
7. Kuznetsova, S. A. (2014), Perspektvy bukhhalters'koho obliku: stratehichnist', elektronna komertsiiia ta sotsial'na spriamovanist', *Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku*, № 1, s. 73-83.
8. Lovins'ka, L. H. (2005), Intehratsiia hospodars'koho obliku: stara problema v novomu rakursi, *Naukovi pratsi NDFI*, № 1, s. 143-150.
9. Bromwich M. (1990), The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets, *Accounting. Organisation and Society.*, № 1, p. 27-46.
10. Holov, S. F. (2007), Bukhhalters'kyj oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku : monohrafiia, Tsentr uchbovoi literatury, K., 522 s.
11. Met'ius, M. R. and Perera, M.Kh.B. (1999), Teoriya bukhhalterskoho ucheta : uchebnyk, Audyt, YuNYTY, M., 663 s.
12. Kirejtsev, H. H. (2000), Rozvytok funktsij bukhhalters'koho obliku, *Rozvytok nauky pro bukhhalters'kyj oblik: mizhnar. nauk-prakt. konf. : zb. tekstiv dop.*, ZhITI, Zhytomyr, s. 67-71.
13. Holov, S. F. (2010), Kreatyvnyj oblik: tvorchist' chy shakhrajstvo, *Ekonomichni nauky*, №7(25), s. 360-367.
14. Pushkar, M. S. (2006), Kreatyvnyj oblik (stvorenna informatsii dlia menedzheriv) : monohrafiia, Kart-blansh, Ternopil', 334 s.
15. Mann R. and Majer E. (1995), Kontrollnyh dlia nachynaiuschykh, Fynansy y statystyka, M., 469 s.
16. Pushkar, M. S. and Pushkar, R. M. (2004), Kontrolinh – informatsijna pidsystema stratehichnoho menedzhmentu : monohrafiia, Kart-blansh, Ternopil', 340 s.
17. Davydovych, I. Ye. (2008), Kontrolinh : navch. posibnyk, Tsentr uchbovoi literatury, K., 552 s.
18. Ivakhnenkov, S. V. and Melykh, O. V. (2009), Finansovyj kontrolinh: metody ta informatsijni tekhnolohii, Znannia, K., 319 s.
19. Ekonomichna entsyklopediia : u 3-kh t. T. 3. / redkol.: Mochernyj S. V. (vidp. red.) [ta in.] (2001), K., 952 s.
20. Kuznetsova, S. A. (2010), Kontsepsiia synerhii bukhhalters'koi zvitnosti v upravlinni ekonomikoju Ukrainy, *Ekonomichni nauky*. Seriia : Oblik i finansy., vyp. 7(2), s. 151-159.
21. Kuznetsova, S. A. (2009), Synerhiia oblikovoju informatsii v upravlinni diial'nistiu sub'ektiv hospodariuvannia : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia dok. ekon. nauk: spets. 08.00.09 "Bukhhalters'kyj oblik, analiz ta audyt". K., 41 s.
22. Semaniuk, V. Z. (2014), Synerhetychnyj pidkhd do formuvannia zvitnosti, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*. Seriia : Ekonomichna., vyp. 44, s. 96-99.
23. Zorina, O. A. (2011), Synerhetychnyj pidkhd do orhanizatsii obliku ta analizu v intehrovaniy systemi upravlinnia, *Visnyk ZhDTU*, №2, s. 98-100.
24. Towards Integrated Reporting: Communicating Value in the 21st Century'. September, available at: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf.

Стаття надійшла до редакції 04 жовтня 2022 року

УДК 338.439.64 (477)

*Свидрук І. І.,
irena_svidruk@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-3099-6449, Researcher ID: F-8502-2019,
д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів*

*Клепанчук О. Ю.,
o.klepanchuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-7764-614X
к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту, Львівський національний університет імені Івана
Франка, м. Львів*

*Підлипна Р. П.,
radmila2008@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-6886-5834
д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів Ужгородський торговельно-економічний інститут ДТЕУ,
Ужгород*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ЗАСОБАМИ ВІДНОВЛЕННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

***Анотація.** Статтю присвячено пошуку шляхів забезпечення продовольчої безпеки України засобами відновлення повноцінного функціонування агропромислового ринку. Бойові дії, невибіркові атаки ворога та тимчасова окупація значної території України зумовили втрату доходу суб'єктів ринку, збої в ланцюгах постачання, обмеження або припинення діяльності операторів ритейлу та дистрибуторів, зростання рівня цін на продовольчі товари. Відновлення агропромислового ринку потребуватиме міжгалузевої та інституційної координації зусиль у взаємодії з профільними міністерствами та міжнародними партнерами, що зумовлює актуальність вирішення проблеми продовольчої безпеки України в умовах війни та післявоєнного відновлення. Здійснено систематизацію ризиків функціонування агропромислового ринку в Україні, що дозволило виокремити інституціональні, цінові, логістичні та гуманітарні ризики. Для виявлення наявних та потенційних загроз продовольчої безпеки в умовах війни запропоновано регулярний моніторинг коливань та функціональності внутрішнього агропромислового ринку з урахуванням просторової неоднорідності постраждалих регіонів. Дослідження рівня збитків агропромислового ринку запропоновано доповнити аналізом змін в економічних потоках, включаючи втрачені обсяги виробництва та доходи вздовж усього ланцюга постачання харчових продуктів. Для коротко- та середньотермінового планування реконструкції ринку запропоновано авторську методику сценарного моделювання з використанням контрфактичного порівняння. Розроблено індикатори інвестиційного моніторингу продовольчої безпеки, сформовані на підставі адаптації визначених чинним законодавством критеріїв. В інвестиційні плани післявоєнної відбудови рекомендовано включити потреби в реабілітаційних інвестиціях, спрямованих на підтримання домогосподарств у сільській місцевості задля забезпечення продовольчої безпеки населення, підтримання ліквідності діяльності та доступності до фінансових ресурсів, розмінування територій. Подальші дослідження доцільно зосередити на проблемах створення можливостей для постачання найважливіших агропромислових ресурсів, диверсифікації агропромислових підприємств та збереження екосистеми України.*

Ключові слова: продовольча безпека, агропромисловий ринок, міжгалузева та інституційна координація, інфраструктура, ланцюги постачання, індикатори інвестиційного моніторингу.

*Svydruk I. I.,
irena_svidruk@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-3099-6449,
Researcher ID F-8502-2019,
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and
Economics, Lviv*

*Klepanchuk O. Yu.,
o.klepanchuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-7764-614X
Ph.D., Associate Professor of Department of Accounting and Taxation, Ivan Franko National University of
Lviv, Lviv*

Pidlypna R. P.,

radmila2008@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-6886-5834,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Uzhhorod Institute of Trade and Economics of State University of Trade and Economics, Uzhhorod

ENSURING FOOD SECURITY BY MEANS OF RECOVERY OF THE AGRICULTURAL MARKET OF UKRAINE

Abstract. *The article is devoted to the search for ways to ensure food security of Ukraine by means of recovering the full functioning of the agro-industrial market. Combat operations, indiscriminate attacks by the enemy and the temporary occupation of a significant territory of Ukraine led to the loss of income of market entities, disruptions in supply chains, restrictions or termination of the activities of retail operators and distributors, and an increase in the price of food products. The recovery of the agro-industrial market will require inter-sectoral and institutional coordination of efforts in cooperation with relevant ministries and international partners, which determines the urgency of solving the problem of food security of Ukraine in the conditions of war and post-war recovery. Systematization of the risks of the functioning of the agro-industrial market in Ukraine was carried out, which made it possible to single out institutional, price, logistical and humanitarian risks. In order to identify existing and potential threats to food security in the conditions of war, regular monitoring of fluctuations and functionality of the domestic agro-industrial market is proposed, taking into account the spatial heterogeneity of the affected regions. The study of the level of losses of the agro-industrial market is proposed to be supplemented with an analysis of changes in economic flows, including lost production volumes and incomes along the entire food supply chain. For short- and medium-term planning of market reconstruction, the author's method of scenario modeling using counterfactual comparison is proposed. Indicators of investment monitoring of food safety have been developed, formed on the basis of adaptation of the criteria defined by the current legislation. In the investment plans of post-war reconstruction, it is recommended to include the needs for rehabilitation investments aimed at supporting households in rural areas in order to ensure food security of the population, maintaining the liquidity of activities and access to financial resources, demining territories. It is advisable to focus further research on the problems of creating opportunities for the supply of the most important agro-industrial resources, diversification of agro-industrial enterprises and preservation of the ecosystem of Ukraine.*

Key words: food security, agro-industrial market, inter-sectoral and institutional coordination, infrastructure, supply chains, investment monitoring indicators.

JEL Classification: H56, I32, J43, Q11

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-14>

Постановка проблеми. Війна порушила економічну рівновагу на агропромисловому ринку, зменшивши доходи домогосподарств або навіть повністю позбавивши їх джерел доходів, узалежнивши від благодійної гуманітарної допомоги для задоволення основних життєвих потреб. Бойові дії, невідомі атаки ворога та тимчасова окупація значної території України зумовили втрату доходу суб'єктів ринку, збої в ланцюгах постачання, обмеження або припинення діяльності операторів ритейлу та дистрибуторів, зростання рівня цін на продовольчі товари. Прогнозоване Світовим банком падіння ВВП України на 45 % у поточному році може спричинити у 2023 р. зростання рівня бідності населення до 60 % [23], що зумовлює ризики для продовольчої безпеки вразливих домогосподарств і громад. За даними Світової продовольчої програми ООН, у травні 2022 р. найвищий рівень продовольчої небезпеки спостерігався в регіонах, які найбільше постраждали від війни і мали проблеми з доступом до гуманітарної допомоги [22]. У міських районах спостерігалось більше постраждалих, ніж у сільській місцевості, повідомлялося про нестачу продовольства, води, електроенергії та тепла, що сприяло зростанню гострого

недоїдання. Відновлення агропромислового ринку потребуватиме міжгалузевої координації на різних рівнях управління та інституційної координації зусиль на рівні місцевого самоврядування у взаємодії з профільними міністерствами та міжнародними партнерами, що зумовлює важливість та актуальність вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки України в умовах війни та післявоєнного відновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення продовольчої безпеки вітчизняними науковцями завжди розглядалось в одній площині зі сталим розвитком агропромислового ринку, що відображено у дослідженні Н. Палапи, О. Дем'янюка та О. Нагорнюк [10]. Сучасні теоретико-методологічні підходи до визначення сутності та теоретичні засади формування продовольчої безпеки чітко визначено у наукових працях А. Кулаєць [6] та О. Ніконенко [9]. Г. Прунцева докладно висвітлює світовий досвід функціонування організаційно-економічного механізму продовольчої безпеки [15], який доцільно імплементувати під час реформування вітчизняної системи продовольчого забезпечення.

Продовольча безпека та ризики для аграрного виробництва під час війни в Україні стали об'єктом дослідження В. Бойко та Л. Бойко, які пропонують шляхи вирішення проблем шляхом посилення міжнародної співпраці [1], М. Заходим, яка визначила її місце у структурі екосистеми держави [5]. Р. Скриньковський зі співавторами окреслили шляхи мінімізації проявів продовольчої кризи та підтримки українського аграрного виробництва з урахуванням досвіду світової економіки [16]. Н. Попадинець запропонував використання державних важелів впливу для досягнення часткової стабільності в продовольчому забезпеченні населення [12].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є пошук шляхів забезпечення продовольчої безпеки України засобами відновлення повноцінного функціонування агропромислового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За проміжними розрахунками Світової організації торгівлі, збитки сільськогосподарської галузі становлять близько 6,4 млрд дол. США [21], зокрема інфраструктурні втрати включають іригацію, знищення або пошкодження сховищ, машин та обладнання, також зазнали збитків інфраструктура торговельного судноплавства, овочеві теплиці, ферми [18]. Крім того, військові дії спричинили до близько 20 % скорочення посівної площі ярих зернових та бобових культур щодо попереднього року.

Ціни на продукти харчування особливо зросли в районах активних бойових дій, однак їх подорожчання різною мірою відбулося на всій території України. Зокрема, станом на 15 липня 2022 р. на борошно пшеничне ціни зросли на 17 % відносно довоєнного рівня, крупу гречану – на 27 %, свинину, молоко, вершкове масло, цукор, рослинну олію – на 7-13 % [17]. З іншого боку, дисбаланс на агропромисловому ринку зумовлюється суттєвим зниженням купівельної спроможності споживачів (за даними Центра Разумкова, майже на 40 % [11]).

Товаровиробники на збереженій частині агропромислового ринку України внаслідок війни також зазнали відчутних проблем, зокрема пов'язаних із ресурсним забезпеченням бізнесу. Спостерігається обмеженість доступу фермерів до критично важливих ресурсів: насіння, добрив, пестицидів, обладнання, палива, комерційних ветеринарних препаратів, кормів та кормових добавок для худоби. Ці проблеми загострюються на тлі знищення агресором цивільної інфраструктури та загального зростання витрат виробництва, ускладнює взаємовідносини агровиробників із банківською сферою.

Можна стверджувати, що військова агресія спровокувала низку системних ризиків функціонування агропромислового ринку в Україні:

- інституціональні ризики. Призупинення функціонування Державного земельного кадастру і Державного реєстру речових прав унеможливило укладання угод з набуття у власність або оренду

земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що зумовлює необхідність уведення в дію спрощених інституційних механізмів для забезпечення пролонгації діючих правочинів. Зазначимо, що важливість цієї проблеми визнається на вищому рівні управління держави, що відобразилось у відповідних змінах чинного законодавства [13], якими передбачено автоматичне поновлення укладених договорів та спрощений порядок передачі в оренду земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва;

- цінові ризики. Збитки товаровиробників агропромислового ринку України лише частково можуть компенсуватися за рахунок альтернативних джерел, тим більше, що наявна криза практично наклалася на ослаблені економічні перспективи, зумовлені пандемією Covid-19, і підсилюється загальним зростанням цін на продуктивні та інші життєво необхідні для населення товари в умовах високої інфляції;

- логістичні ризики. Пошкодження інфраструктури зберігання, обробки та транспортування сільськогосподарської продукції збільшили витрати ритейлу на імпорт харчових продуктів;

- гуманітарні ризики. Війна призвела до різкого збідніння значної частини населення України, зокрема в зонах активних бойових дій, тимчасової окупації, а також серед внутрішньо переміщених осіб, що потребує особливої інституційної уваги до гуманітарного забезпечення цих верств населення основними продуктами харчування.

На нашу думку, ретельний регулярний моніторинг функціональності агропромислового ринку за запропонованою нами схемою (рис. 1) дозволить вчасно виявити наявні та потенційні слабкі місця у забезпеченні продовольчої безпеки в умовах війни та спрогнозувати можливості забезпечення населення життєво необхідними продуктами харчування за рахунок залучення альтернативних ринків. Для оцінювання втрачених внаслідок війни обсягів сільськогосподарського виробництва та доходів пропонуємо враховувати просторову неоднорідність постраждалих регіонів.

Відповідно до методології FAO [17] збитки пропонується визначати як вартість заміни повністю знищених або ремонту частково ушкоджених фізичних активів і запасів сільськогосподарської сировини та продукції у регіонах, постраждалих від війни, покладаючись при цьому на загальнодоступну інформацію про запаси капіталу за секторами.

Вважаємо, що дослідження рівня збитків агропромислового ринку має включати також аналіз змін в економічних потоках, включаючи втрачені обсяги виробництва та доходи. Отож, пропонуємо оцінювати збитки ринку вздовж усього ланцюга постачання харчових продуктів (постачання сільськогосподарських ресурсів, переробка та торгівля). Водночас для цілей забезпечення продовольчої безпеки не менш важливо оцінювати рівень збереженості ресурсного потенціалу.



Рис. 1. Схема моніторингу відновлення та розвитку внутрішнього агропромислового ринку в умовах війни та післявоєнної відбудови

Джерело: власна розробка автора

Побудовані на основі такого аналізу коротко- та середньотермінові плани реконструкції ринку та відповідно скеровані інвестиційні потоки можуть стати надзвичайно важливими для пом'якшення масштабів катастрофічних втрат на регіональному та загальнодержавному рівнях. У подальшому потреби в реабілітаційних інвестиціях та відновлення ефективного функціонування агропромислового ринку доцільно включити в плани післявоєнної відбудови України та врахувати в стратегії реконструкції національної економіки.

Розрахунок контрфактичного стану розвитку внутрішнього агропромислового ринку у 2022 р. здійсимо з урахуванням того, що ВВП України у 2021 р. становив 5459,6 млрд грн, внутрішній ринок агропромислової продукції оцінювався в 1027,1 млрд грн, реальне зростання у поточному році прогнозувалося на рівні 3,4 % при інфляції в 5 % [8]. Отож, контрфактичний стан ми оцінюємо в 1203,5 млрд грн. За оцінками Світового банку, очікувані втрати ринку становлять 168,5 млрд грн у

цінах 2020 р. [24]. Застосувавши коригування на рівень зростання виробництва агропродукції у 2021 р. (21,85 %) та відповідний рівень інфляції (14,4 %), отримаємо оцінку втрат у 389,8 млрд грн. Прогнозований на 2022 р. рівень інфляції - 30 %, отож, очікувані втрати ринку можна оцінити в 513,6 млрд грн (інерційний стан на рис. 2).

Здійснене сценарне моделювання з високою достовірністю ($R^2 = 0,987$) свідчить про катастрофічне скорочення агропромислового ринку в разі тривалого продовження військової агресії. Водночас припинення активних бойових дій не є суттєвим фактором поживлення ринку, адже через надзвичайно високий рівень матеріальних, людських і логістичних втрат і фізичне ушкодження інфраструктури його відновлення потребує виваженого інституційного втручання і створення спеціальних умов для розвитку.

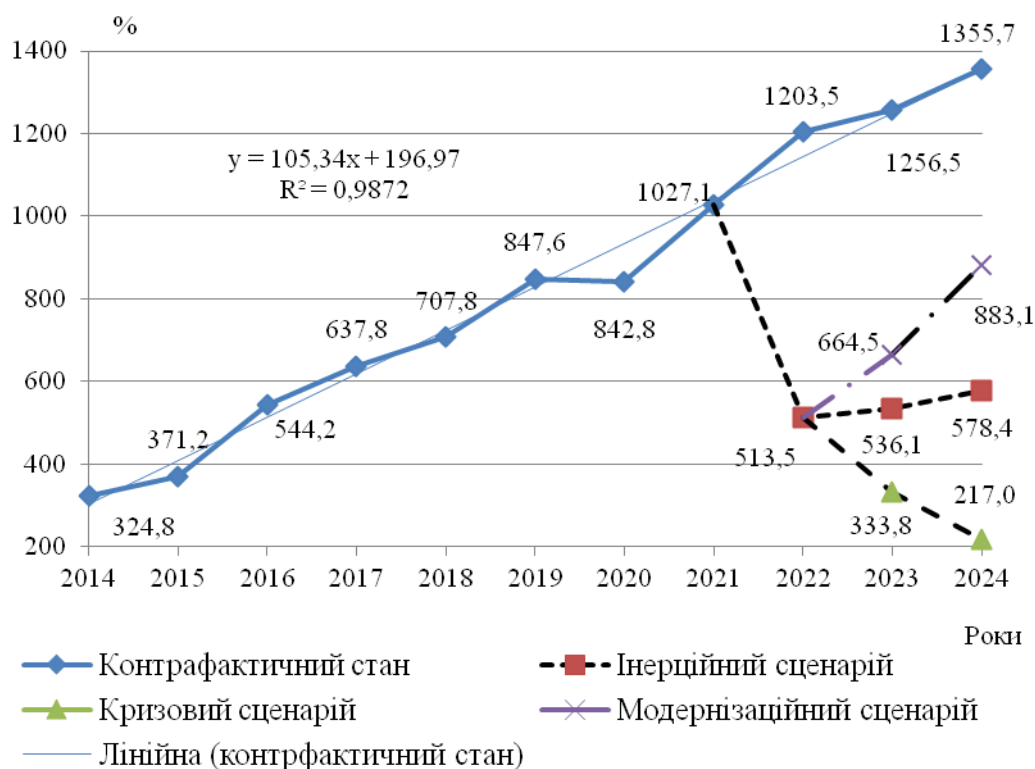


Рис. 2. Сценарії перспективи динаміки розвитку внутрішнього ринку агропромислової продукції

Джерело: власні розрахунки автора

Інституційний механізм розвитку агропромислового ринку має спрямовуватися на формування сприятливого середовища для досягнення стратегічних орієнтирів, налагодження суб'єктної взаємодії на мікро- та макrorівнях, забезпечення консолідованої взаємодії владних інституцій та суспільства. Разом з тим, формуючи стратегію відновлення агропромислового ринку, слід мати на увазі, що її компоненти мають якнайскоріше забезпечити продовольчу безпеку на всій території України і насамперед – у найбільш постраждалих регіонах. При цьому особливо важливо спиратися на формалізовані критерії [4], що дозволить системно кількісно та якісно оцінювати рівень продовольчої безпеки. Для формування відповідних стратегічних орієнтирів, диференційованих за мірою збереженості потенціалу агропромислового ринку, пропонуємо використовувати індикатори, сформовані на підставі адаптації визначених чинним законодавством критеріїв продовольчої безпеки (табл. 1).

Важливо, щоб інституційний моніторинг здійснювався на різних рівнях: на рівні територіальних громад під час війни такий аналіз варто проводити

щотижнево, на регіональному рівні у зонах активних бойових дій та на щойно звільнених територіях перший моніторинг має відбуватися негайно, наступні – за потребою, але не менше ніж 1 раз на місяць, у відносно безпечних регіонах достатньо щомісячного обстеження, так само як і на макроекономічному рівні для узагальненої оцінки та можливого корегування стратегічних компонент.

Вагомою частиною стратегії відновлення агропромислового ринку має стати інвестиційне планування, яке має будуватися на довоєнних показниках із урахуванням як оцінки збитків, так і оцінки ресурсів, необхідних для ефективного функціонування ринку. Зазначимо, що про виділення допомоги вже заявили Світовий банк (у розмірі 3 млрд дол. США) та Європейський банк реконструкції та розвитку (2 млрд дол. США), однак на сьогодні адекватно оцінити масштаби руйнувань та, відповідно, обсяги необхідних залучень інвестицій із зрозумілих причин неможливо. Водночас вважаємо за доцільне рекомендувати включення в інвестиційний план низки обов'язкових компонентів.

Індикатори продовольчої безпеки		
Індикатор	Формула обчислення	Критичне значення
1. Добова енергетична цінність раціону людини ($ЦЕ_D$)	$ЦЕ_D = \sum_{i=1}^n m_i \cdot ЦЕ_i$ (1) де m_i - маса i -го продукту харчування; $ЦЕ_i$ - енергетична цінність одиниці маси i -го продукту харчування	2500 ккал/добу, 55 % з них – продукти тваринного походження
2. Забезпечення норми споживання людиною продуктів харчування (N_C)	$N_C = \frac{C_\phi}{C_N}$ (2) де C_ϕ - фактичне споживання окремого продукту харчування; C_N - його раціональна норма (визначається МОЗ)	17 %
3. Достатність запасів зерна у державних ресурсах ($ДР_{ЗП}$)	$ДР_{ЗП} = \frac{ЗП}{C_X}$ (3) де $ЗП$ - наявність продовольчого зерна у держрезерві; C_X - середньорічне внутрішнє споживання хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно	60 %
4. Економічна доступність продуктів харчування ($ДЕ$)	$ДЕ = \frac{BC_X}{BC}$ (4) де BC_X - витрати домогосподарств на продукти харчування; BC - сукупні витрати домогосподарств	30 %
5. Ємність внутрішнього ринку окремих продуктів ($ЄВР_{Pi}$)	$ЄВР_{Pi} = Cсер_{Pi}^t \cdot H_t$ (5) де $Cсер_{Pi}^t$ - середнє споживання i -го продукту домогосподарствами; H_t - середня кількість домогосподарств; t - період спостереження	Відстежується в динаміці

Джерело: адаптовано автором за матеріалами [3]

1. Підтримка домогосподарств у сільській місцевості зони активних бойових дій та щойно звільнених територій задля забезпечення продовольчої безпеки населення. Зокрема, інституційна підтримка потрібна для відновлення балансу попиту і пропозиції на ринку шляхом запровадження цільових соціальних програм.

2. Забезпечення ліквідності діяльності та доступності до фінансових ресурсів фермерським господарствам у зоні бойових дій та на щойно звільнених територіях. Усталена практика довоєнного функціонування агропромислового ринку передбачала користування фермерськими господарствами сезонними позиками, які резервувалися для закупівлі сільськогосподарських ресурсів, що призвело до накопичення значних боргових зобов'язань перед постачальниками сировини або банками. Спричинені військовою агресією порушення експорту агропродовольчої продукції і ланцюгів постачання на внутрішньому ринку призвели до проблем із продажем запасів продукції,

фінансування поточних виробничих операцій та до неможливості погашення кредитів на значній території України. Проблему становить і низька готовність банківських установ надавати позики фермерським господарствам через високу ризикованість таких операцій. Цією обставиною пояснюється, зокрема, що комерційні процентні ставки для фермерських господарств за кредитами, деномінованими в національній валюті або доларах США, до війни були в середньому на 2 % вищими, ніж комерційні ставки для інших секторів економіки України [8]. Таким чином, інституційна підтримка у вигляді часткових кредитних гарантій для фермерських господарств або грантових програм (у цьому випадку пропонуємо залучати також і окремі домогосподарства) може стати дієвим інструментом для зниження рівня ризикованості кредитного фінансування суб'єктів ринку.

3. Розмінування територій, де велися бойові дії, та щойно звільнених регіонів. Ще від початку російської гібридної війни проти України

розмінування потребувало понад 16 тис. кв. км землі в Донецькій та Луганській областях [7], що стало причиною ухвалення Закону про протимінну діяльність, яким визначено правові основи, принципи та основні складові діяльності з розмінування [14]. У квітні 2022 р. Управління ООН з координації гуманітарних питань визначило Україну як одну з найбільш забруднених мінами територій у світі [20]. За повідомленням ДСНС на вересневому брифінгу, було обстежено територію площею понад 69 тис. га, на якій виявлено, вилучено та знешкоджено близько 200 тис. вибухонебезпечних предметів, площу небезпечної території визначено у 185 тис. кв. км [2]. Оцінюючи потенційні витрати на розмінування, Mind Intelligence розрахував, що МНС України для цієї мети може знадобитися до 10 млрд дол. США [19].

4. Інституційна підтримка постачання найважливіших ресурсів для забезпечення національного насінництва та розведення худоби на територіях, де велися бойові дії, та у звільнених регіонах. Через збої в ланцюгах постачання або фізичне пошкодження насіннєвих і племінних потужностей у фермерських господарств виникають проблеми при закупівлі критично важливих ресурсів, оскільки суттєва частка постачальників залишила ринок. Пропонуємо на період до повного відновлення агропромислового ринку запровадити допомогу агропромисловим суб'єктам малого і середнього бізнесу у вигляді натуралізованих сільськогосподарських ресурсів.

5. Удосконалення інструментів виплати компенсації за втрачене майно на територіях, де велися бойові дії, та у звільнених регіонах для фермерських господарств і домогосподарств сільських територій. Оскільки дрібні фермери не завжди використовували практику страхування активів, а також з причини недостатнього покриття страховими виплатами втрат, пов'язаних із війною, застосування компенсації за збитки виробничим потужностям або втрачені доходи може стати дієвим інструментом підтримання функціонування агропромислового ринку.

6. Інституційна підтримка стійкого розвитку децентралізованих агропродовольчих систем, що є життєво необхідною умовою забезпечення не лише продовольчої, але й екологічної безпеки. Довоєнна орієнтація агропромислового ринку на великомасштабне монокультурне виробництво, надмірна централізація логістичних шляхів та переробних потужностей стали під час війни прицільною мішенню для окупаційних військ, що стало одним із визначальних чинників розбалансування ринку і втрати усталених ланцюгів постачання. Отож, інвестиційні плани післявоєнної відбудови мають включати пріоритет розвитку більш адаптивних децентралізованих систем.

7. Інституційне стимулювання диверсифікації малих і середніх агропромислових підприємств і фермерських господарств, яке забезпечить підрунтя для самозайнятості сільських територій щойно звільнених від окупації регіонів, стане джерелом створення нових робочих місць, а відтак

стимулюватимуть розвиток не тільки агропромислового ринку, а й інших сегментів внутрішнього ринку.

Пропонуємо надати пріоритетності питанням розроблення і впровадження в практичну діяльність фермерських господарств агроекологічних методів, зокрема органічного землеробства, мультикультурного підходу біологічного різноманіття у рослинництві, гуманізації стандартів утримання тварин, технологічного забезпечення зменшення викидів парникових газів, принципів циркулярності при поводженні з відходами виробництва.

Надзвичайно важливих трансформацій потребує сформована в довоєнний час практика концентрації та монополізації сільськогосподарської землі окремими суб'єктами господарювання. 13 найбільших агрохолдингів України сьогодні володіють понад 100 тис. га земель, контролюючи понад 15 % земельного банку, тоді як на фермерські господарства припадає лише 2 %, на приватні селянські господарства – 12 %. Отож, існує потреба у включенні до інвестиційної стратегії питання стимулювання розвитку дрібних землевласників, що забезпечить їм рівні з іншими операторами ринку умови використання землі сільськогосподарського призначення.

8. Інституційна підтримка збереження екосистеми України, зокрема щодо відновлення водних ресурсів і природного різноманіття територій, постраждалих внаслідок бойових дій. Практична реалізація пропозиції має включати моніторинг стану екосистем та планування відповідного реагування для кожного регіону для попередження загроз продовольчій безпеці та безперебійному постачанню населенню прісної води.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, в умовах війни належне функціонування агропромислового ринку порушується через втрати доходів його суб'єктів, збої в ланцюгах постачання, зростання рівня цін на продовольчі товари, що становить ризики для забезпечення продовольчої безпеки й узаляжнює від продовольчої допомоги населення, особливо у зонах активних бойових дій та на щойно звільнених територіях. Проблеми загострюються на тлі знищення агресором цивільної інфраструктури та загального зростання витрат виробництва, ускладнюються взаємовідносини фермерів із банківською сферою. Відновлення повноцінного функціонування агропромислового ринку потребує застосування інституційного впливу за напрямками збереження сільськогосподарського виробництва фермерами – суб'єктами малого і середнього бізнесу, інвестування проектів відновлення ланцюгів постачання та зберігання сільськогосподарської продукції, відновлення агропромислової інфраструктури та матеріально-технічного потенціалу. Для виявлення наявних та потенційних загроз продовольчій безпеці в умовах війни запропоновано регулярний моніторинг коливань та функціональності внутрішнього агропромислового ринку. В плани післявоєнної відбудови рекомендовано

включити потреби в реабілітаційних інвестиціях, спрямованих на підтримання домогосподарств у сільській місцевості задля забезпечення продовольчої безпеки населення, підтримання ліквідності діяльності та доступності до фінансових ресурсів, розмінування територій. Подальші дослідження доцільно зосередити на проблемах створення можливостей для постачання найважливіших агропромислових ресурсів, диверсифікації агропромислових підприємств та збереження екосистеми України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бойко В., Бойко Л. Продовольча безпека та ризики для аграрного виробництва під час війни в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 41. С. 27-34.

2. Державна служба України з надзвичайних ситуацій. Фахівці ДСНС взяли участь у брифінгу, присвяченому питанням розмінування деокупованих територій України. URL: <https://dsns.gov.ua/uk/news/ostanni-novini>.

3. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України № 1379 в редакції від 21.10.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF#Text>.

4. Залізнюк В. П. Оцінка індикаторів продовольчої безпеки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 2. С. 128-133.

5. Заходим М. В. Продовольча безпека та її місце у структурі економічної безпеки держави. *Інноваційна економіка*. 2022. № 1. С. 31-37.

6. Кулаєць А. З. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності "продовольча безпека". *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. 2021. № 2, Т. 3. С. 99-109.

7. Міністерство закордонних справ України. Заява з нагоди Міжнародного дня просвіти з питань мінної небезпеки та допомоги в розмінуванні. URL: <https://mfa.gov.ua/news/zayava-mzs-ukrayini-z-nagodi-mizhnarodnogo-dnya-prosviti-z-pitan-minnoyi-nebezpeki-ta-dopomogi-v-rozminuvanni>.

8. НБУ. Інфляційний звіт, січень 2022 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2022-Q1.pdf?v=4.

9. Ніконенко О. А. Теоретичні засади формування продовольчої безпеки країни. *Економіка та держава*. 2022. № 5. С. 121-125.

10. Палапа Н. В., Дем'янюк О. С., Нагорнюк О. М. Продовольча безпека України: стан та актуальні питання сьогодення. *Агроекологічний журнал*. 2022. № 2. С. 34-45.

11. Піщуліна О., Маркевич К. Ринок праці в умовах війни: основні тенденції та напрями стабілізації: Аналітична записка. Київ : Центр Разумкова, 2022. 21 с. URL: <https://razumkov.org.ua/images/2022/07/18/2022-ANALIT-ZAPIS-PISHULINA-2.pdf>.

12. Попадинець Н. Регулювання розвитку внутрішнього ринку споживчих товарів: продовольча безпека в умовах війни. *Матеріали*

VIII Міжнар. наук.-практ. конф. "Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах". Тернопіль, 01-02 червня 2022. Тернопіль : Паляниця, 2022. 215 с. С. 37-40.

13. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення умов для забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану: Закон України № 2145-IX від 24.03.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-20#Text>.

14. Про протимінну діяльність в Україні: Закон України № 2642-VIII в редакції від 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2642-19#Text>.

15. Прунцева Г. О. Світовий досвід функціонування організаційно-економічного механізму продовольчої безпеки. *Інноваційна економіка*. 2021. № 5-6. С. 13-21.

16. Скриньковський Р., Горбонос Ф., Цюх С., Хмиз М. Я., Процевят О., Князь С. Тенденції і питання продовольчої безпеки України в умовах війни. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2022. № 8.

17. FAO. Ukraine: Note on the impact of the war on food security in Ukraine, 20 July 2022. Rome, 2022. 30 p.

18. KSE. Огляд збитків від війни в сільському господарстві: швидка оцінка збитків в Україні. Київ, 2022. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/Food-security-and-policy-in-Ukraine_issue-1_merged.pdf.

19. Mind Intelligence. Сутінки агрохолдингів: як війна змінить сільське господарство України. URL: <https://mind.ua/publications/20245288-sutinki-agroholdingiv-yak-vijna-zminit-silске-gospodarstvo-ukrayini>.

20. OCHA. Eastern Ukraine one of the areas most contaminated by landmines in the world. URL: <https://www.unocha.org/story/eastern-ukraine-one-areas-most-contaminated-landmines-world>.

21. The World Trade Organization. The Crisis in Ukraine. Implications of the war for global trade and development. 2022. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/imparctukraine422_e.pdf.A5.3.

22. WFP. Ukraine food security report (12 May 2022). Rome, 2022. URL: www.wfp.org/publications/ukraine-food-security-report-may-2022.

23. World Bank. Russian invasion to shrink Ukraine economy by 45 percent this year. Washington: The World Bank, 2022. URL: <https://tinyurl.com/42eynw7v>.

24. World Bank. Прес-реліз №: 2023/ECA/11 за 09.09.2022. URL: <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2022/09/09/ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-estimated-349-billion>.

REFERENCES

1. Bojko V. and Bojko L. (2022), Prodovol'cha bezpeka ta ryzuky dlia ahrarnoho vyrobnytstva pid

chas vijny v Ukraini, *Ekonomika ta suspil'stvo*, № 41, s. 27-34.

2. Derzhavna sluzhba Ukrainy z nadzvychajnykh sytuatsij. Fakhivtsi DSNS vzialy uchast' u bryfinhu, prysviachenomu pytanniam rozminuvannia deokupovanykh terytorij Ukrainy, available at: <https://dsns.gov.ua/uk/news/ostanni-novini>.

3. Deiaki pytannia prodovol'choi bezpeky: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy № 1379 v redaktsii vid 21.10.2011, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF#Text>.

4. Zalizniuk, V. P. (2019), Otsinka indyikatoriv prodovol'choi bezpeky Ukrainy, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, № 2, s. 128-133.

5. Zakhodym, M. V. (2022), Prodovol'cha bezpeka ta ii mistse u strukturі ekonomichnoi bezpeky derzhavy, *Innovatsijna ekonomika*, № 1, s. 31-37.

6. Kulaiets', A. Z. (2021), Teoretyko-metolohichni pidkhody do vyznachennia sutnosti "prodovol'cha bezpeka", *Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchaieva*, № 2, T. 3, s. 99-109.

7. Ministerstvo zakordonnykh sprav Ukrainy. Zaiava z nahody Mizhnarodnogo dnia prosvity z pytan' minnoi nebezpeky ta dopomohy v rozminuvanni, available at: <https://mfa.gov.ua/news/zayava-mzs-ukrayini-z-nagodi-mizhnarodnogo-dnya-prosviti-z-pitan-minnoyi-nebezpeki-ta-dopomogi-v-rozminuvanni>.

8. NBU. Inflatsijnyj zvit, sichen' 2022 roku, available at: https://bank.gov.ua/admin/uploads/article/IR_2022-Q1.pdf?v=4.

9. Nikonenko, O. A. (2022), Teoretychni zasady formuvannia prodovol'choi bezpeky krainy, *Ekonomika ta derzhava*, № 5, s. 121-125.

10. Palapa, N. V. Dem'ianiuk, O. S. and Nahorniuk, O. M. (2022), Prodovol'cha bezpeka Ukrainy: stan ta aktual'ni pytannia s'ohodennia, *Ahroekolohichnyj zhurnal*, № 2, s. 34-45.

11. Pischulina O. and Markevych K. (2022), Rynok pratsi v umovakh vijny: osnovni tendentsii ta napriamy stabilizatsii: Analitychna zapyska. Kyiv: Tsentrazumkova, 21 s., available at: <https://razumkov.org.ua/images/2022/07/18/2022-ANALIT-ZAPIS-PISHULINA-2.pdf>.

12. Popadynets' N. (2022), Rehuliuвання розвитку vnutrishn'oho rynku spozhyvchykh tovariv: prodovol'cha bezpeka v umovakh vijny, *Materialy VIII Mizhnar. nauk.-prakt. konf. "Formuvannia mekhanizmu zmitsnennia konkurentnykh pozytsij natsional'nykh ekonomichnykh system u hlobal'nomu, rehional'nomu ta lokal'nomu vymirakh"*, Ternopil', 01-02 chervnia 2022, Palianytsia, Ternopil', 215 s., s. 37-40.

13. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy schodo stvorennia umov dlia zabezpechennia prodovol'choi bezpeky v umovakh voiennoho stanu: Zakon Ukrainy № 2145-IX vid

24.03.2022, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-20#Text>.

14. Pro protyminnu diial'nist' v Ukraini: Zakon Ukrainy № 2642-VIII v redaktsii vid 01.01.2021, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2642-19#Text>.

15. Pruntseva, H. O. (2021), Svitovyj dosvid funkcionuvannia orhanizatsijno-ekonomichnogo mekhanizmu prodovol'choi bezpeky, *Innovatsijna ekonomika*, № 5-6, s. 13-21.

16. Skryn'kovs'kyj R., Horbonos F., Tsiukh S., Khmyz M. Ya., Protseviat O., Kniaz' S. (2022), Tendentsii i pytannia prodovol'choi bezpeky Ukrainy v umovakh vijny, *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal "Internauka"*, № 8.

17. FAO. Ukraine: Note on the impact of the war on food security in Ukraine, 20 July 2022. Rome, 2022. 30 r.

18. KSE. Ohliad zbytkiv vid vijny v sil's'komu hospodarstvi: shvydka otsinka zbytkiv v Ukraini. Kyiv, 2022, available at: https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/Food-security-and-policy-in-Ukraine_issue-1_merged.pdf.

19. Mind Intelligence. Sutinky ahrokhodyniv: iak vijna zminyt' sil's'ke hospodarstvo Ukrainy, available at: <https://mind.ua/publications/20245288-sutinki-agroholdingiv-yak-vijna-zminyt-sil'ske-gospodarstvo-ukrayini>.

20. OCHA. Eastern Ukraine one of the areas most contaminated by landmines in the world, available at: <https://www.unocha.org/story/eastern-ukraine-one-of-the-most-contaminated-landmines-world>.

21. The World Trade Organization. The Crisis in Ukraine. Implications of the war for global trade and development. 2022, available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/impactukraine422_e.pdf.A5.3.

22. WFP. Ukraine food security report (12 May 2022). Rome, 2022, available at: www.wfp.org/publications/ukraine-food-security-report-may-2022.

23. World Bank. Russian invasion to shrink Ukraine economy by 45 percent this year. Washington: The World Bank, 2022, available at: <https://tinyurl.com/42eynw7v>.

24. World Bank. Pres-reliz №: 2023/ECA/11 za 09.09.2022, available at: <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2022/09/09/ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-estimated-349-billion>.

Стаття надійшла до редакції 26 жовтня 2022 року

УДК 338.26 + 346.9

Сапожник Д. І.,

dimaly.ua@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1125-8571,

Researcher ID: G-1404-2019,

к.т.н., доц., доцент кафедри товарознавства, митної справи та управління якістю, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Шестопал Г. С.,

shestopal_galina@ukr.net ORCID ID: 0000-0003-1023-7805,

Researcher ID: F-68362019,

к.т.н., доц., завідувач кафедри товарознавства, митної справи та управління якістю, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ЯКІСТЬ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ СПОЖИВАЧІВ

Анотація. У статті розглянуто місце та роль якості в процесах формування глобальної системи забезпечення потреб споживчого суспільства та захисту споживачів. Проблема якості настільки багатогранна і складна, що її неможливо вирішити на рівні окремо взятого підприємства. Необхідне об'єднання зусиль, налагодження партнерських відносин між підприємствами та організаціями, поширення методів управління якістю на вищі рівні управління – муніципальний, регіональний, національний, міжнародний і глобальний. Але в межах держав якості продуктів або послуг визначається насамперед рівнем економічної свободи та системою стимулювання виробників. Показано, що в умовах командної економіки існував постійний дефіцит тих чи інших товарів, затребуваних споживачами, що одночасно негативно впливало на якість життя. Споживачі були повністю позбавлені вибору. Як наслідок, за відсутності споживчого вибору товари та послуги споживалися незалежно від їхньої якості. Цей структурний недолік командної економіки водночас є основною фундаментальною відмінністю від вільної ринкової економіки. Розглянуто систему КСУЯП, основною метою якої було забезпечення постійної відповідності якості розроблюваної і випущеної продукції потребам народного господарства, споживачів, експорту і систематичного підвищення на цій основі ефективності суспільного виробництва. Незважаючи на широкий розвиток системного підходу, не вдалося вирішити основну проблему – підвищення якості споживчих товарів. Цей парадокс можна пояснити тим, що системи управління якістю вирішували головним чином організаційні питання, сприяли поліпшенню управління підприємством. Системи не здійснювали технічного управління, не впливали на технічні показники якості продукції – безвідмовність, довговічність, ремонтпридатність, збереженість, ергономічність, естетичність, технологічність тощо. Впливати ж на ці показники (а отже, підвищувати якість продукції) в умовах адміністративно-командної системи можна було тільки в один спосіб - нормувати ці показники в державних стандартах, обов'язкових для виконання. Зроблено висновок: доцільним є об'єднання основних понять підприємництва як інструменту одержання певного результату діяльності (наприклад, виробничої) і соціально-психологічного аспекту, що виражається у впливі людського споживчого чинника на одержуваний результат. В такому вигляді управління якістю постає у вигляді сукупності функцій, які становлять зазвичай цикл управління, зокрема мотивації, контролю, організації робіт тощо.

Ключові слова: рівень життя, якість продукції, економіка якості, система управління якістю, захист прав споживача.

Sapozhnyk D. I.,

dimaly.ua@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1125-8571,

Researcher ID: G-1404-2019,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Commodity Research, Customs Affairs and Quality Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Shestopal G. S.,

shestopal_galina@ukr.net ORCID ID: 0000-0003-1023-7805,

Researcher ID: F-68362019,

Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Commodity Research, Customs Affairs and Quality Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

QUALITY IN THE SYSTEM OF FORMATION OF THE GLOBAL CONSUMER PROTECTION SYSTEM

Abstract. *The article considers the place and role of quality in the processes of forming a global system of meeting the needs of consumer society and consumer protection. The quality problem is so multifaceted and complex that it cannot be solved at the level of a single enterprise. It is necessary to unite efforts, establish partnerships between enterprises and organizations, spread quality management methods to higher levels of management – municipal, regional, national, international and global. But within countries the quality of products or services is determined primarily by the level of economic freedom and the system of incentives for producers. It is shown that under the command economy there was a constant shortage of certain goods demanded by consumers, which at the same time negatively affected the quality of life. Consumers were completely deprived of choice. As a result, in the absence of consumer choice, goods and services were consumed regardless of their quality. This structural drawback of the command economy is at the same time the main fundamental difference from the free market economy. The system of the CSUJP was considered, the main purpose of which was to ensure constant compliance of the quality of developed and manufactured products with the needs of the national economy, consumers, exports and systematic increase of the efficiency of social production on this basis. Despite the wide development of the systematic approach, it was not possible to solve the main problem - improving the quality of consumer goods. This paradox can be explained by the fact that quality management systems solved mainly organizational issues, contributed to the improvement of enterprise management. The systems did not carry out technical management, did not affect the technical indicators of product quality - reliability, durability, maintainability, safety, ergonomics, aesthetics, manufacturability, etc. It was possible to influence these indicators (and hence improve the quality of products) in the conditions of the administrative-command system only in one way - to normalize these indicators in the state standards that are mandatory for implementation. The conclusion is made that it is expedient to combine the basic concepts of entrepreneurship as a tool for obtaining a certain result of activity (for example, production) and the socio-psychological aspect, which is expressed in the influence of the human consumer factor on the result obtained. In this form, quality management appears as a set of functions that usually constitute the management cycle, in particular motivation, control, organization of work, etc.*

Key words: living standards, product quality, quality economics, quality management system, consumer protection.

JEL Classification: A12, B49, D12

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-15>

Постановка проблеми. Якість є найважливішим чинником конкурентоспроможності, що визначає успіх підприємництва в тому чи іншому суспільстві. Фірми можуть успішно існувати лише в тому разі, якщо вони здатні тривалий термін із відповідним прибутком продавати свою продукцію на місцевому або глобальному ринках у конкурентному середовищі.

Але слід підкреслити, що проблема якості настільки багатогранна і складна, що її неможливо вирішити на рівні окремо взятого підприємства. Необхідне об'єднання зусиль, налагодження партнерських відносин між підприємствами та організаціями, поширення методів управління якістю на вищі рівні управління – муніципальний, регіональний, національний, міжнародний і глобальний. Але в межах держав якість продуктів або послуг визначається насамперед рівнем економічної свободи та системою стимулювання виробників.

Категорія якості відображає ефективність самої соціально-економічної системи, оскільки відображає об'єктивну дійсність, її визначеність [7, 10]. Це об'єктивна, а не вигадана категорія, що реально існує як загальна визначеність, що виявляє себе в сукупності окремих властивостей. Якість, як правило, не зводиться до окремих властивостей будь-якого об'єкта або сервісу, а пов'язана з ним як із

цілим, охоплюючи його повністю, і невіддільна від нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якість життя (або рівень життя) визначається доступністю якісних товарів і послуг, що задовольняють різноманітні уподобання та потреби індивідуумів [6, 8]. Виробництво високоякісних товарів і послуг вимагає високого рівня кваліфікації населення. Якісні трудові ресурси – результат ефективної мотивації протягом усього виробничого процесу. Ефективна мотивація допомагає забезпечити уважне, ґрунтовне та професійне ставлення працівників до роботи. Фундаментальний елемент усіх командних економік – рівність заробітних плат, гонорарів та інших форм винагород незалежно від продуктивності того чи іншого працівника [3, 5, 9]. Така практика не розглядає ефективні засоби заохочення для ефективних працівників, упровадження інновацій чи лідерства та ще частіше чесності [2, 10]. Відсутність мотивувальних чинників у процесі виробництва в результаті проявляється в поганій якості роботи, низькій якості товарів і послуг, що надаються, і, як наслідок, у нижчій якості життя.

Постановка завдання. Метою та завданням дослідження був розгляд місця та ролі якості в процесах формування глобальної системи

забезпечення потреб споживчого суспільства та захисту споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Слід зазначити, що в умовах командної економіки існував постійний дефіцит тих чи інших товарів, затребуваних споживачами, що одночасно негативно впливало на якість життя. Споживачі були повністю позбавлені вибору. Як наслідок, за відсутності споживчого вибору товари та послуги споживалися незалежно від їхньої якості. Цей структурний недолік командної економіки водночас є основною фундаментальною відмінністю від вільної ринкової економіки.

Загалом демократичні зміни почали з'являтися через вплив однієї з найпотужніших глобальних тенденцій – демократизації. Конвергенція цієї тенденції з глобалізацією і глобальними революціями зробила практично неможливим для переважної більшості тоталітарних режимів опір демократичному пресингу. Важливо звернути увагу, що існують винятки з цього сценарію. Тоталітарні режими в надзвичайно багатих країнах, із зазвичай невеликим населенням, можуть утримувати владу довше, в основному через прибуток, отриманий від продажу природних ресурсів.

За рахунок кардинальних змін та поліпшень у сфері ІТ з'явився зовнішній чинник, майже не підконтрольний жодній із держав, який зробив існування командних режимів надзвичайно складним. Глобальні системи комунікацій надзвичайно ускладнили завдання утримувати споживача ізольованим і необізнаним у можливо вищому рівні життя, який існує в демократіях вільних ринків. У більшості країн політичне занепокоєння призвело до подальшої зміни командних режимів на виборних лідерів, демократичні уряди та економічну свободу. Це призвело до хвилі ринкоорієнтованих економічних перетворень, появи перших сучасних країн із ринком, що формується (*emerging market countries, EMCs*) та до нових економічних і політичних явищ, формування глобального ринку, що розвивається (*global emerging market*). За будь-якої демократії з ринком, що формується, для того, щоб політичний режим був життєздатним, основною стратегічною концепцією мають передбачатися преференції, що відображають базові потреби і вибори споживача.

У СРСР необхідність впливу на виробництво для отримання продукції високої якості призвела до спроб створення численних організаційно-управлінських систем. Так, у середині 1970-х рр. на підприємствах, у т. ч. і України, розробляли та стали широко застосовувати комплексні системи управління якістю продукції (КСУЯП), які охоплювали всі функції виробничої діяльності, а вимоги

систем мали статус стандартів підприємства, обов'язкових для виконання. До речі, Львівщина була серед перших в їх розробленні та впровадженні. Під час розроблення таких систем використовувалися поняття “життєвий цикл продукції”, “стадії життєвого циклу”, “рівень управління”, “спеціальні функції управління”. Управління стало впроваджуватися на всіх стадіях життєвого циклу продукції, на всіх рівнях управління - від робітника до директора. З'явилися спеціальні функції управління: вивчення потреб у даній продукції та необхідного рівня її якості, планування цього рівня під час випуску продукції, конструкторська і технологічна підготовка виробництва під час освоєння нової продукції, кадрові і правове забезпечення робіт тощо.

Основною метою КСУЯП було забезпечення постійної відповідності якості розроблюваної і випущеної продукції потребам народного господарства, споживачів, експорту і систематичного підвищення на цій основі ефективності суспільного виробництва. Проте, незважаючи на широкий розвиток системного підходу, не вдавалося вирішити основну проблему – підвищення якості споживчих товарів. Цей парадокс можна пояснити тим, що системи управління якістю вирішували головним чином організаційні питання, сприяли поліпшенню управління підприємством. Системи не здійснювали технічного управління, не впливали на технічні показники якості продукції – безвідмовність, довговічність, ремонтпридатність, збереженість, ергономічність, естетичність, технологічність тощо. Впливати ж на ці показники (а отже, підвищувати якість продукції) в умовах адміністративно-командної системи можна було тільки в один спосіб – нормувати ці показники в державних стандартах, обов'язкових для виконання. Еволюція методів і форм роботи, що застосовувалися в країні, представлена на рис. 1.

Однак метод підвищення якості продукції через нормування в обов'язкових стандартах мав дві суттєві проблеми:

1) для забезпечення максимально високої якості продукції необхідно було встановлювати високі нормативи в стандартах. Однак у такому разі вони ставали недосяжними для переважної більшості підприємств. Тому значення показників розраховувалися, виходячи не з потреб споживачів, а з технологічних можливостей підприємств. Це призводило до того, що в стандартах фіксувалися не бажані для споживання значення, а осереднені по галузі виробництва;

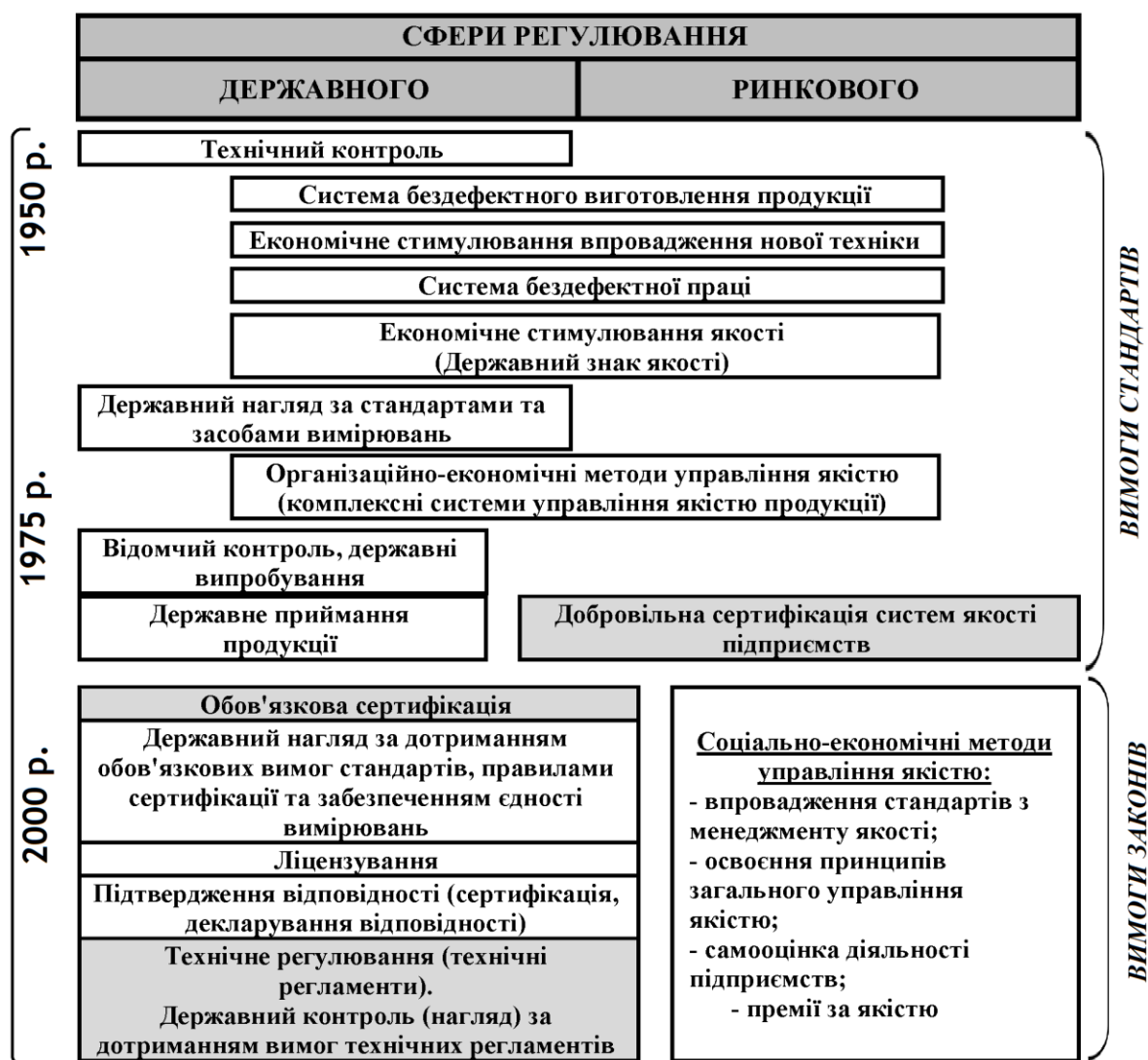


Рис. 1. Методи впливу на якість продукції у СРСР та Україні

(Джерело: складено авторами)

2) вимоги стандартів виконувалися загалом лише на 60% через низьку виробничу дисципліну – технологічну, інженерну дисципліну самих робітників [3, 5, 9]. Було відсутнє стимулювання підвищення якості продукції, оскільки всі зусилля в цій царині жодним чином не відображалися на результатах економічної діяльності підприємства, а відповідно, на розмірах заробітної плати працівників.

При цьому застосовували два види оцінки якості: *внутрішню* – усередині країни і *зовнішню* – для міжнародного ринку. Зовнішня оцінка проводилася за допомогою розрахунку коефіцієнта ефективності експорту як співвідношення виручки від продажу товару за кордоном до витрат на його виробництво в країні (цікаво, що потрібне співвідношення реєструвалося під час експорту тільки двох товарів – ікри та хутра).

При вивченні якості яскраво проявляється взаємопроникнення наук. Що вище, складніше явище, якість якого необхідно досліджувати, то

більше галузей знань доводиться застосовувати (рис. 2).

Загальне визнання демократичних цінностей, технологічних досягнень (особливо у сфері комунікацій) та міжнародна економічна інтеграція створили безпрецедентний рівень глобального визнання прав людини, у т. ч. і як “споживача”, культурної та релігійної терпимості, охорони довкілля та інших складових “якості життя”. Це одночасно є причиною і наслідком нової хвилі посилення політичного співробітництва, економічної інтеграції, а також поширення технологічних досягнень, створення ефективного циклу, що призводить до подальшого поліпшення якості життя більшості населення планети, незважаючи на сумний факт, що більшість людей у світі все ще живуть у бідності. Вперше абсолютна більшість країн прагне до досягнення процвітання свого народу і до встановлення глобального співробітництва.

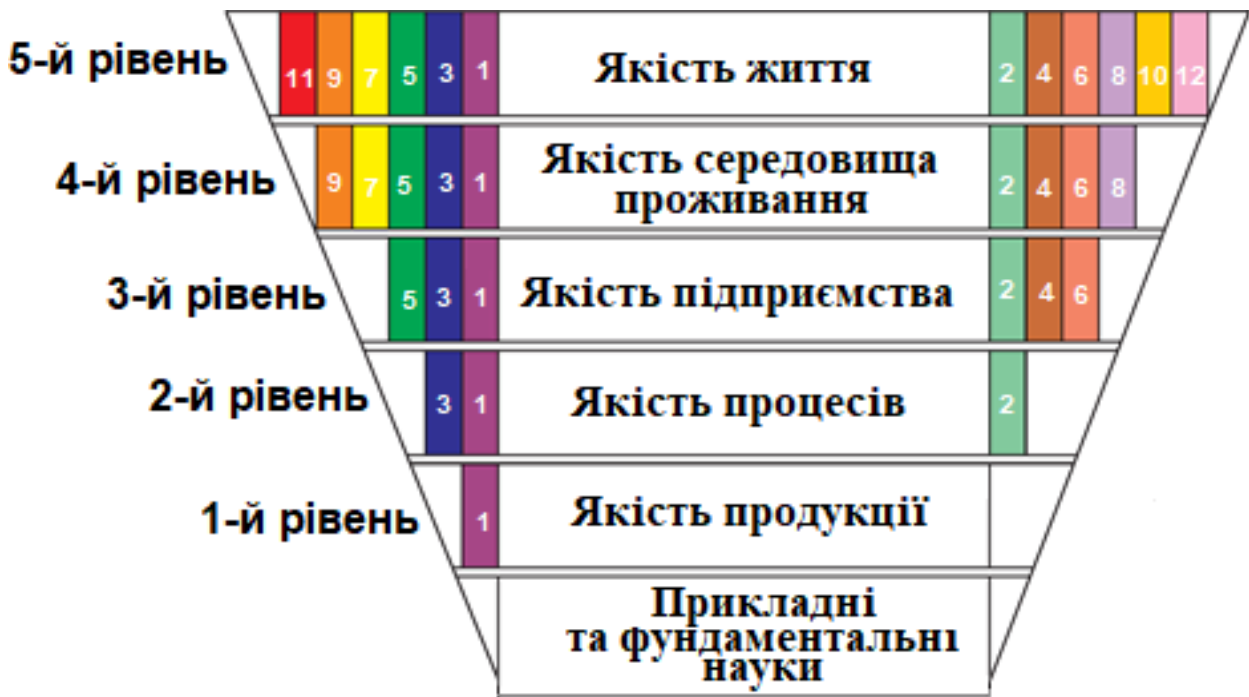


Рис. 2. Застосування різних галузей знань для дослідження якості

1 – економіка, філософія, фізико-математичні та технічні науки (фізика, хімія, математика, метрологія тощо);
 2 – математична статистика; 3 – теорія ймовірності; 4-6 – право, психологія, теорія управління (кібернетика);
 7-9 – екологія, суспільствознавство, конфліктологія; 10-12 – соціологія, медицина, культура

(Джерело: узагальнено за [7, 10])

Ці процеси призводять до формування не тільки глобального ринкового простору (*global marketplace*), а й дуже важливої підсистеми - глобального виробничого майданчика, на якому компанії співпрацюють у розробці та виробництві споживчих товарів і послуг. Поліпшення рівня життя значною мірою буде результатом таких інтеграційних процесів. Усе це є великим досягненням людства, яке неможливо переоцінити. Звісно, світ далекий від досконалості, а значні верстви споживачів світу не мають доступу до таких досягнень. Спроби вирішити ці проблеми й ведуть до створення нового світового порядку.

Якість не може бути забезпечена лише контролем, перевіркою, якість має бути створена, вироблена [6, 8]. Потрібно прагнути до запобігання помилкам замість їх виправлення. Сьогодні потребу в системі управління якістю відчувають усі галузі економіки, і більше того, можна з упевненістю спрогнозувати, що в міру зростання глобалізації торгівлі, фінансів, політичних відносин така потреба посилюється і у соціально-економічних систем. Бо так само як висока якість продукції забезпечує її стабільну роботу, так і висока якість життя громадян забезпечує соціальну стабільність, підвищення конкурентоспроможності країни. Вирішення цього завдання є головною метою пропонованої багаторівневої системи управління якістю.

Багаторівнева система управління якістю є сукупністю організаційної структури, методів роботи, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення впливу на якість за допомогою заходів оперативного характеру.

Функціонування багаторівневої системи управління якістю (рис. 3) розпочинається з формування цільових показників за різними напрямками діяльності, що впливають на результати соціально-економічного розвитку країни та якість життя населення. Особливістю цієї системи є те, що вона долає кордони, які існують, як між різними галузями промисловості, так і між сферою виробництва та послуг і органами виконавчої влади. Вона об'єднує під своїм методичним та організаційним керівництвом усі наявні органи контролю над якістю. Вона не зосереджується всередині підприємств і організацій, а виходить за їхні межі і включає аналіз соціально-економічної обстановки, потреб та запитів населення. Це дає можливість одержувати інформацію з усіх етапів виготовлення і споживання продукції та послуг, що дозволяє постійно вдосконалювати й поліпшувати як якість, так і саму систему.



Рис. 3. Операційний механізм функціонування багаторівневої системи управління якістю

(Джерело: узагальнено за [1, 7, 10])

Як уже було сказано, головною метою багаторівневої системи є підвищення якості життя та обслуговування споживачів (рис. 4). Система також сприятиме: досягненню високих темпів соціально-економічного розвитку, створенню гідних умов життєдіяльності, забезпеченню споживачів товарами, послугами, роботами високої якості, плануванню заходів у сфері управління якістю та підтримці підприємств і організацій у їх виконанні. При цьому система функціонує на чотирьох рівнях: мікро- (підприємство); мезо- (муніципальне утворення, суб'єкт); макро- (регіональне утворення); мега- (міждержавні союзи та міжнародні організації).

Стратегія будь-якої країни у поточному столітті повинна мати чітку соціальну спрямованість. Суттєве поліпшення умов життя і підвищення якості забезпечення споживачів мають виступати не

тільки як мета, але і основний критерій при виробленні заходів економічної політики.

Вирішення цього завдання вбачається у створенні національної системи управління якістю як організаційної частини інноваційної системи країни. Національна система управління якістю може стати організаційною частиною інноваційної системи країни і застосовуватися для управління найважливішими секторами економіки. До їх числа входять такі: промисловість, природокористування, паливно-енергетичний, транспортний і агропромисловий комплекси, житлово-комунальне господарство, інформатизація та зв'язок, наука та інноваційна діяльність, туристична індустрія. Наявність такого інструменту могла б багато в чому нівелювати згубні наслідки можливої світової кризи.



Рис. 4. Цілі багаторівневої системи управління якістю

(Джерело: узагальнено за [2, 4])

Підбиваючи підсумки всього вищенаведеного, можна дійти висновку, що роль якості товарної продукції та споживача в подальшому розвитку нашої країни зростатиме, що пов'язано з кількома причинами:

1) по-перше, розвиток науково-технічного прогресу призвів до значного ускладнення продукції та технології її виробництва;

2) по-друге, глобалізація ринку з жорсткою конкурентною боротьбою численних виробників змушує шукати нові, додаткові переваги на ринку;

3) по-третє, значне розширення і зростання потреб споживчого суспільства.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Напрошується висновок, що доцільним є об'єднання основних понять підприємництва як інструменту одержання певного результату діяльності (наприклад, виробничої) і соціально-психологічного аспекту, що виражається у впливі людського споживчого чинника на одержуваний результат. Тому управління якістю постає у вигляді сукупності функцій, що становлять зазвичай цикл управління, зокрема мотивації, контролю, організації робіт тощо.

Крім того, слід відзначити актуалізацію на сучасному етапі наступних напрямків розвитку наукових досліджень якості, безпосередньо пов'язаних із формуванням системи захисту прав споживачів:

— проведення фундаментальних досліджень із проблем якості, включно з проведенням моніторингу та діагностики з питань економіки, стандартизації, метрології;

— розроблення заходів щодо реалізації національної політики в галузі поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг на всіх рівнях управління;

— визначення взаємозв'язку діяльності з якості з промисловою та соціальною політикою країни;

— удосконалення законодавства в галузі якості та безпеки продукції, робіт, послуг;

— гармонізація національних стандартів із міжнародними, впровадження сучасних міжнародних стандартів менеджменту якості;

— подальше вдосконалення методології оцінки та самооцінки діяльності підприємств, широкое впровадження сучасних методів управління якістю;

— розроблення теоретичних засад ризику небезпечної для споживача продукції та проведення робіт із пошуку оптимальних рішень у сфері якості продукції, процесів, робіт і послуг;

— розроблення та впровадження комплексу стандартів, спрямованих на підвищення якості життя людини-споживача;

— розвиток системи безперервної освіти в галузі якості та захисту прав споживачів, науково-методичне забезпечення підготовки фахівців усіх рівнів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білоус Т. М. Соціальна експертиза: сфера застосування та особливості відбору експертів. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2015. №3 (28). С. 94-101.

2. Квинт В. Л., Окрепилов В. В. Роль качества в зарождении и развитии глобального формирующегося рынка. *Экономика и управление*. 2011. № 5 (67). С. 3-21.

3. Костишина Т. А. Удосконалення оплати праці як складова формування конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. (Серія "Економіка"). 2013. Вип. 1(61). С. 106-113.

4. Саєнко Ю. І. Соціальна експертиза в Україні: методологія, методика, досвід впровадження. К.: Ін-т соціології НАНУ, 2000. 194 с.

5. Семенов Г. А., Складанна К. І. Впровадження безтарифної системи оплати праці. *Держава та регіони*. (Серія: Економіка та підприємництво). 2013. № 2 (71). С. 174-181.

6. Best M., Neuhauser D. W Edwards Deming: father of quality management, patient and composer. 14(4):310-2. DOI: 10.1136/qshc.2005.015289.

7. Bonaccorsi A., Blasi B., Nappi C. A., Romagnosi S. Quality of research as source and signal: revisiting the valorization process beyond substitution vs complementarity. *The Journal of Technology Transfer*. 2022. 47:407-434 <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09860-7>.

8. Fundin A, Lija J, Lagrosen Yv & Bergquist B (2020) Quality 2030: quality management for the future, *Total Quality Management & Business Excellence*, DOI: 10.1080/14783363.2020.1863778. URL: <https://www.tandfonline.com/action/showCitFormats>.

9. Mura L., Gontkovicova B., Spisakova E. D., Hajduova Z. Position of Employee Benefits in Remuneration Structure. *Transformations in business & economics*. 2019. 18(2 (47)):156-173 P. 156-173.

10. Zahringer K., Kolympiris Ch., Kalaitzandonakes N. Academic knowledge quality differentials and the quality of firm innovation. *Industrial and Corporate Change*. 2017. Vol. 26. No. 5. P. 821-844. DOI: 10.1093/icc/dtw050.

REFERENCES

1. Bilous, T. M. (2015), *Sotsialna ekspertyza: sfera zastosuvannya ta osoblyvosti vidboru ekspertiv, Aktualni problemy sotsiologii, psikhologii, pedagogiky*, №3 (28), s. 94-101.

2. Kvynt, V. L. and Okrepylov, V. V. (2011), *Rol' kachestva v zarozhdeny y razvytyy hlobal'noho formyruishehosia rynku, Ekonomyka y upravlenye*, № 5 (67), s. 3-21.

3. Kostyshyna, T. A. (2013), *Udoskonalennia opłaty pratsi yak skladova formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv v suchasnykh umovakh, Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia*. (Seriiia "Ekononika"), vyp. 1(61), s. 106-113.

4. Saienko, Yu. I. (2000), *Sotsialna ekspertyza v Ukraini: metodolohiia, metodyka, dosvid vprovadzhennia*, In-t sotsiologii NANU, K., 194 c.

5. Semenov, H. A. and Skladanna, K. I. (2013), *Vprovadzhennia beztaryfnoi systemy oplaty pratsi, Derzhava ta rehiony*. (Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo), № 2 (71), c. 174-181.

6. Best M., Neuhauser D. W (2005), *Edwards Deming: father of quality management, patient and composer*. 14(4):310-2. DOI: 10.1136/qshc.2005.015289.

7. Bonaccorsi A., Blasi B., Nappi C. A., Romagnosi S. (2022), *Quality of research as source and signal: revisiting the valorization process beyond substitution vs complementarity*. *The Journal of Technology Transfer*. 47:407–434 <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09860-7>.

8. Fundin A, Lija J, Lagrosen Yv & Bergquist B. (2020), *Quality 2030: quality management for the future*, *Total Quality Management & Business Excellence*, DOI: 10.1080/14783363.2020.1863778. URL: <https://www.tandfonline.com/action/showCitFormats>.

9. Mura L., Gontkovicova B., Spisakova E. D., Hajduova Z. (2019), *Position of Employee Benefits in Remuneration Structure*. *Transformations in business & economics*. 18(2 (47)):156-173 P. 156-173.

10. Zahringer K., Kolympiris Ch., Kalaitzandonakes N. (2017), *Academic knowledge quality differentials and the quality of firm innovation*. *Industrial and Corporate Change*. Vol. 26, No. 5, p. 821-844. DOI: 10.1093/icc/dtw050.

Стаття надійшла до редакції 09 жовтня 2022 року

УДК 339.1:330.4(519.7)

Олексин І. І.,

irina-oleksin@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-9118-8173,

Researcher ID: F-7306-2019,

к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики Львівського торговельно-економічного університету, м. Львів

Демчук С. В.,

demchuk.serhii.v@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9646-5790

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Качур С. М.,

solia_kachur@icloud.com, ORCID ID: 0000-0002-1196-7968

Researcher ID: GRJ-4188-2022,

к.е.н., старший викладач кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету, м. Львів

СУЧАСНІ ПІДХОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ТА ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто теоретичні та прикладні підходи до впровадження інновацій та високих технологій в торгівлі України. Метою статті було дослідження сучасних підходів та рішень для побудови інноваційної моделі сталого розвитку торговельних мереж, а також пошук інструментарію впровадження інновацій та високих технологій в торгівлі України у період повоєнної відбудови національної економіки. Доведено, що торгівля є найкращою сферою для впровадження інновацій та високих технологій, виявлено низку характерних особливостей даного процесу. Уточнено дефініцію “інновації у торгівлі” як фундамент діяльності, необхідний для підвищення ефективності та конкурентоспроможності в умовах кардинальних трансформацій торгової галузі. Аргументовано існування категорії “інноваційний потенціал” та уточнено його сутність як сукупність ресурсів та дій, що застосовуються для досягнення наміченої мети інноваційної діяльності у торгівлі. Обґрунтовано передумови переходу торгівлі на інноваційний напрям розвитку з метою досягнення заданих темпів зростання, отримання необхідної норми прибутку; завоювання ринкового сегмента. На основі дослідження циклів переходу торгівлі на інноваційний напрям розвитку виявлено роль організаційного та економічного забезпечення як передумови для виконання всіх видів діяльності, спрямованих на підвищення ефективності інноваційної діяльності та конкурентоспроможності торговельного підприємства. Запропоновано схему побудови інноваційної моделі сталого розвитку торговельних мереж як процесу формування та пошуку інноваційних рішень на основі поетапного виконання послідовних завдань. Запропоновано окремі заходи з побудови моделі та вибору інструментарію впровадження інновацій та високих технологій у торгівлі України. Зроблено висновок, що торговельне підприємство у процесі своєї інноваційної діяльності змушене реалізовувати інноваційні рішення, аналізуючи відповідні інформаційні потоки. Зазначена залежність зазвичай обумовлена важливістю досягнення короткострокових і довгострокових цілей, визначених для торговельного підприємства.

Ключові слова: високі технології, інновації, інноваційна діяльність, інноваційна модель, інноваційний потенціал, інструментарій, ринок інновацій, торговельне підприємство, торгівля.

Oleksyn I. I.,

irina-oleksin@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-9118-8173,

Researcher ID: F-7306-2019,

Ph.D., Associate Professor, Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics, Lviv University of Trade and Economic, Lviv

Demchuk S. V.,

demchuk.serhii.v@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9646-5790

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kachur S. M.,

solia_kachur@icloud.com, ORCID ID: 0000-0002-1196-7968

Researcher ID: GRJ-4188-2022,

Ph.D., Senior Lecturer of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economic, Lviv

MODERN APPROACHES, MODELS AND TOOLS FOR THE INTRODUCTION OF INNOVATIONS AND HIGH TECHNOLOGIES IN THE TRADE OF UKRAINE

Abstract. *The article examines theoretical and applied approaches to the introduction of innovations and high technologies in the trade of Ukraine. The purpose of the article was the study of modern approaches and solutions for building an innovative model of sustainable development of trade networks, as well as the search for tools for the introduction of innovations and high technologies in the trade of Ukraine during the period of post-war reconstruction of the national economy. It has been proven that trade is the best area for the introduction of innovations and high technologies, and a number of characteristic features of this process have been revealed. The definition of "innovation in trade" has been clarified as the foundation of activity necessary to increase efficiency and competitiveness in the conditions of radical transformations of the trade industry. The existence of the category "innovative potential" is argued and its essence is clarified, as a set of resources and actions used to achieve the intended goal of innovative activity in trade. It is substantiated by the prerequisites for the transition of trade to an innovative direction of development in order to achieve the specified growth rates and obtain the necessary rate of profit; conquest of the market segment. On the basis of the study of the cycles of the transition of trade to the innovative direction of development, the role of organizational and economic support was revealed as a prerequisite for the performance of all types of activities aimed at increasing the efficiency of innovative activities and the competitiveness of a trade enterprise. A scheme for building an innovative model of sustainable development of trade networks is proposed as a process of formation and search for innovative solutions based on the step-by-step implementation of successive tasks. Separate measures for building a model and choosing tools for the introduction of innovations and high technologies in the trade of Ukraine are proposed. It was concluded that the trading company in the process of its innovative activity is forced to implement innovative solutions by analyzing the relevant information flows. This dependence is usually due to the importance of achieving short-term and long-term goals defined for the trading company.*

Key words: high technologies, innovation, innovative activity, innovative model, innovative potential, tools, innovatios market, trade enterprise, trade.

JEL Classification: O31, F17, M20

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-16>

Постановка проблеми. Одним із системотворчих елементів української економіки є торгівля. Вона являє собою економічну систему, що перерозподіляє ресурси, продукти, технології та послуги між сферою виробництва та сферою споживання. Для ефективного вирішення завдання перерозподілу необхідні розробка та впровадження інноваційної моделі розвитку всіх галузей національного господарства, яка базується на методології раціонального ресурсного обміну та орієнтована на прискорення економічного зростання. Для торгівлі найбільш актуальним є формування інноваційної моделі повоєнного розвитку торгових мереж, які мають широкий спектр інноваційних можливостей та найбільший інноваційний потенціал.

Реалії сьогодення свідчать, що повноцінне функціонування торгівлі в умовах військового стану в Україні неможливе без активного впровадження інновацій та високих технологій на всіх стадіях економічного циклу [1]. Роль інновацій та високих технологій для підтримки та відновлення комерційного підприємництва (в умовах військових дій) проявляється в: диверсифікації форм обміну

товарами та послугами; підвищенні рівня інтеграції торговельних підприємств на національних і міжнародних ринках; спрощенні документообігу; збільшенні присутності у віртуальному просторі; використанні сучасних інтерактивних, мережових каналів позиціонування на ринку, а також інструментів digital-маркетингу.

Перехід торгівлі на інноваційний шлях розвитку пов'язаний із прийняттям рішень і реалізацією адаптивно-організованих дій, спрямованих на інтенсифікацію економічних процесів шляхом створення і раціонального використання нематеріальних активів, ліцензій, патентів та інших об'єктів інтелектуальної власності [2]. Це дозволяє торговельним підприємствам здійснювати економічну діяльність на більш ефективному та конкурентоспроможному рівні порівняно з іншими підприємницькими структурами. Значною мірою конкурентні позиції торговельних підприємств зумовлюються їх спрямованістю на застосування ефективних інновацій та високих технологій, що відповідає внутрішній логічній спрямованості галузі до змін як відповіді на розвиток уподобань споживачів та

одночасно як продовження організаційного та технічного удосконалення торгово-технологічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми розвитку інноваційної діяльності в національній економіці країни є предметом дослідження багатьох українських та зарубіжних учених. Серед них слід виділити таких, як Ю. М. Бажал, А. В. Ворона [3], Ю. Г. Горященко [4], О. І. Гуторов [5], В. А. Гросул, Л. В. Дейнеко, В. В. Костецький [6], І. М. Манаєнко [7], І. В. Одолюк, К. О. Січкаренко, Н. І. Чухрай та ін. У роботах цих авторів зроблено істотний теоретичний внесок у дослідженні проблем інноваційної політики та розвитку високих технологій, зокрема сутності та значення даної категорії, концептуального та типологічного аналізу інноваційної діяльності. Українські науковці також плідно працюють над проблемами інтеграції України в єдиний науковий та інноваційний простір із країнами ЄС. Основні аспекти створення, освоєння і поширення інновацій у сфері обігу товарів та послуг дослідили у своїх працях такі провідні вчені, як: Т. Г. Васильців, А. А. Мазаракі, І. П. Міщук, Р. Л. Лупак, Н. М. Носач, Л. І. Федулова, Л. В. Фролова та ін. Проте, незважаючи на вагомий кількість наукових праць та значущість здійснених досліджень, у предметній області залишається низка питань, які є об'єктом науково-прикладних дискусій та досі не знайшли свого практичного вирішення в повоєнному періоді, що свідчить про необхідність подальшого дослідження даної тематики.

Постановка завдання. Основною метою статті є з'ясування сучасних підходів та рішень для побудови інноваційної моделі сталого розвитку торговельних мереж, а також пошук інструментарію впровадження інновацій та високих технологій в торгівлі України у період повоєнної відбудови національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес створення, освоєння і поширення інновацій визначається як інноваційна діяльність, яка полягає у розробці і реалізації результатів науково-технічних досліджень у вигляді нового продукту (послуги), нового технологічного, організаційного чи управлінського процесу [1]. Даний процес являє собою послідовність дій із ініціації інновації, з розроблення нових продуктів і операцій задля їх реалізації на ринку і подальшого поширення результатів. Ключовими компонентами сутності інновацій є: креативність, стратегія, реалізація, прибутковість [2].

Торгівля є найкращою сферою для впровадження інновацій. Інновації та високі технології в торгівлі мають низку характерних особливостей: - вони більшою мірою пов'язані з появою нової послуги або зміною властивостей вже існуючої послуги; - особливе значення для реалізації інноваційного розвитку торговельного підприємства

набувають маркетингові інновації; - на підприємствах торгівлі основна частина нововведень пов'язана з впровадженням інноваційних елементів торговельно-технологічного процесу, устаткування або маркетингу; - в сфері торговельної галузі створюються і впроваджуються інновації, створені як у самій галузі, так і в інших галузях; - значна частина інновацій у торгівлі є результатом запозичень зарубіжного досвіду, технологій і торговельно-технологічного обладнання [7].

Інноваційна діяльність активується в періоди військового стану та економічних спадів, адже саме в цих умовах посилюється обмеженість суб'єктів торговельної діяльності щодо ресурсів і часу, колишні механізми функціонування частіше дають збій і необхідність утримання конкурентного статусу вимагає впровадження принципово нових продуктів, послуг, методів і високих технологій; при цьому в зарубіжному розумінні інновації для найбільших торговельних компаній є не стільки засобом виживання, скільки філософією корпоративної етики, невід'ємною частиною життєдіяльності організацій [8].

На наш погляд, інновації у торгівлі слід розглядати як фундамент діяльності, необхідний для підвищення ефективності та конкурентоспроможності в умовах кардинальних трансформацій торговельної галузі. До основних тенденцій розвитку вітчизняної торгівлі у поствоєнний період слід віднести: 1) зміну бізнес-моделей, стандартів та технологій обслуговування; 2) поєднання онлайн- і офлайн-торгівлі, тобто цифрових і традиційних форматів; 3) омніканальність; 4) клієнтоорієнтованість та формування унікального досвіду покупців, що зумовлюється високими технологіями цифрової економіки, активним впровадженням мережевими структурами інноваційних розробок [9].

Вибір характеру інноваційної поведінки належить більше до тактичної сторони управління інноваціями в торгівлі, оскільки ключовим тут є створення достатнього високого рівня товарного потенціалу, а також підтримання необхідного рівня платоспроможності попиту на торговельний асортимент. Інноваційний потенціал повоєнної торгівлі покликаний забезпечити можливість побудови комплексу високоефективних ресурсних потоків. Зазначена теза підтверджується змістом розглянутого поняття "інноваційний потенціал", який у класичному варіанті передбачає певну сукупність ресурсів та дій, що застосовуються для досягнення наміченої мети інноваційної діяльності. Розширимо межі зазначеного визначення шляхом акцентування уваги на змістовних моментах даної дефініції. Для цього позначимо інноваційний потенціал як сукупність ресурсів інноваційної діяльності у торгівлі, які потребують регламентації для ряду аспектів, наведених у рис. 1.



Рис. 1. Змістове наповнення інноваційного потенціалу торговельного підприємства

Джерело: побудовано на основі [9]

Таблиця 1

Обґрунтування вибору напрямку переходу торгівлі на інноваційний напрям розвитку [10]

Цілі	Спеціалізація торговельних підприємств, % пріоритетності цілей	Диверсифікація діяльності торговельних підприємств, % пріоритетності цілей
Динаміка зростання	79	62
Рівень прибутку	35	54
Питома вага на цільовому ринку	87	55

Таким чином, вибір виду інноваційної поведінки торговельного підприємства відноситься до тактичної сторони діяльності, оскільки змістовний розгляд зазначених термінів дає змогу встановити процесуальну спільність, а також єдині об'єкти для вивчення. Сюди доцільно включити такі об'єкти, як: взаємодія торговельного підприємства з контрагентами, оцінка їхнього поточного становища, визначення орієнтирів управління інноваційною діяльністю торгівлі тощо.

Процес переходу торгівлі на інноваційний шлях розвитку виокремлює напрями функціонального розвитку торговельних підприємств (табл. 1).

Пріоритетними передумовами переходу торгівлі на інноваційний напрям розвитку слід розглядати можливості: 1) досягнення заданих темпів зростання; 2) отримання необхідної норми прибутку; 3) завоювання ринкового сегмента. Якщо розглядати сучасні підприємства торгівлі, то максимальне поширення набуває передумова, пов'язана з досягненням кількісного рівня стосовно продажу товарів. Це відображає ступінь збігу інноваційних заходів підприємства торгівлі з потребами та уподобаннями ринку [3]. Також даний показник

може відображати проблеми ресурсного обмеження сталого розвитку торгівлі. В результаті цього торговельне підприємство стає більш обережним у питаннях стратегічного зростання, адже ризик розробки та впровадження інновацій пов'язаний із втратами внаслідок нестабільної економіки та військового стану.

Таким чином, в якості обґрунтування вибору напрямів переходу торгівлі на інноваційний шлях розвитку можуть слугувати дії торговця в чітко визначеній константі перспективного розвитку, що відображає рівень інноваційного потенціалу торговельного підприємства та його цільовий ринок. Відношення зростання й обсягів продажів визначає рівень конкурентоспроможного потенціалу торговельного підприємства та свідчить про гнучкість і адаптивність його керуючої системи.

Іншим способом обґрунтування вибору напрямів переходу торгівлі на інноваційний напрям розвитку може бути політика торговельного підприємства щодо формалізації циклів модулювання сталого розвитку (рис. 2).

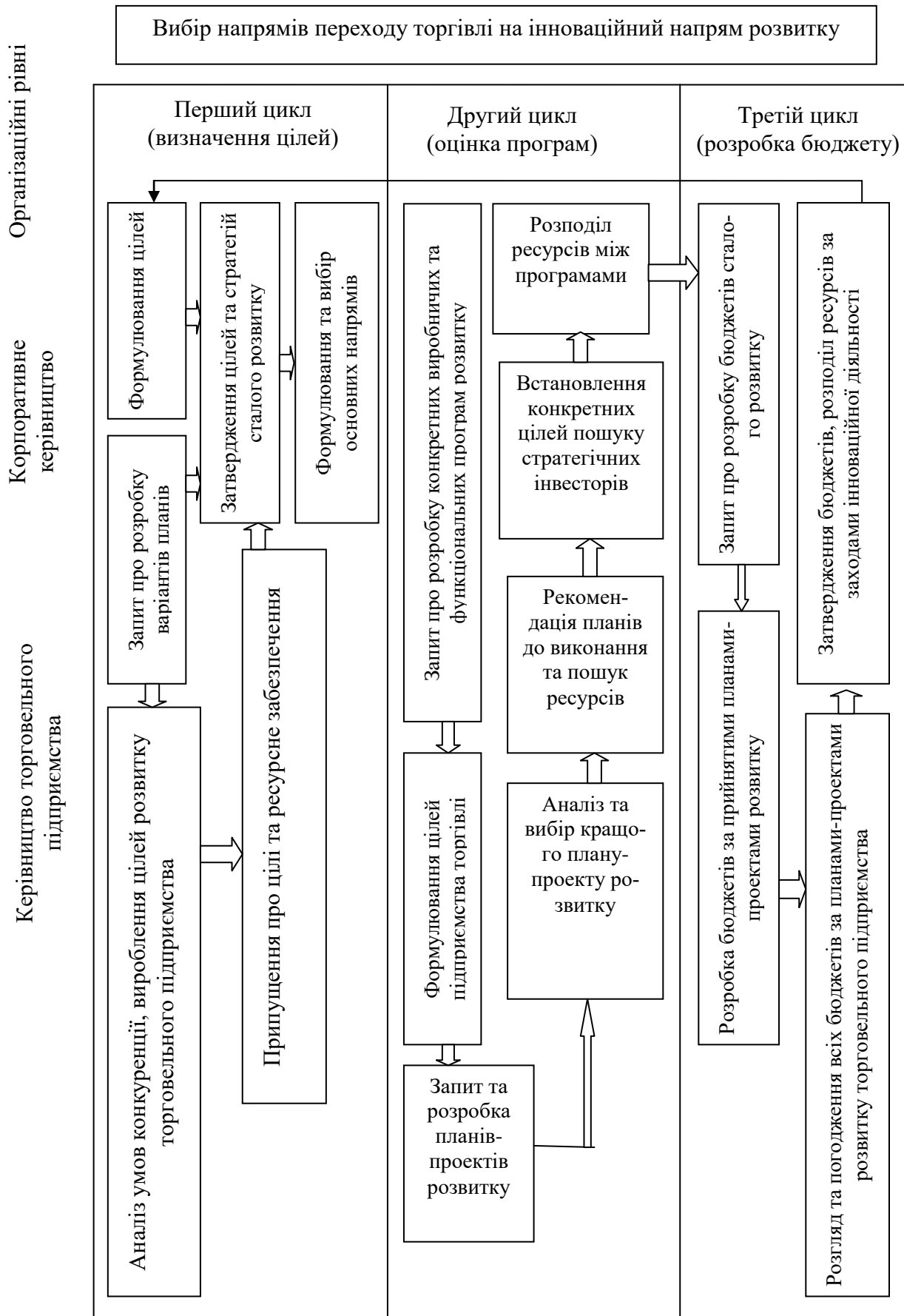


Рис. 2. Цикли переходу торгівлі на інноваційний напрям розвитку

Джерело: побудовано на основі [1]

При вирішенні зазначених проблем організаційне та економічне забезпечення вибору напрямів переходу торгівлі на інноваційний шлях розвитку відіграє подвійну роль:

1. Виступає важливою ланкою між зовнішнім середовищем і торговельним підприємством, що забезпечує відповідність підприємницької діяльності та його результатів умовам ефективного функціонування.

2. Забезпечує інтеграцію, скоординоване виконання всіх видів діяльності, спрямованих на формування, досягнення цілей підвищення ефективності інноваційної діяльності та конкурентоспроможності підприємства торгівлі.

На наш погляд, вибір напрямів переходу торговельного підприємства на інноваційний шлях розвитку формує методологічну базу для розподілу інноваційного потенціалу за цілями та стратегіями диверсифікації торгово-технологічних процесів. Таким чином, ще однією важливою передумовою переходу торгівлі на інноваційний напрям розвитку виступає об'єднання інноваційних рішень із деталізацією, "перетворенням" [11] цілей, а також стратегій сталого розвитку в систему планів-бюджетів.

Важливе значення при виборі напрямів переходу торгівлі на інноваційний шлях розвитку займає облік сучасних умов організації інноваційної діяльності за допомогою створення інформаційної бази даних та досягнення ефективної торговельної діяльності, що дозволяє усунути ефект відсталості управлінських структур та підвищити якість прийнятих інноваційних рішень.

У результаті внутрішньої реструктуризації торговельного підприємства, яка необхідна для відповідності процесам руху ресурсних потоків між учасниками інноваційної діяльності, не призводить до виникнення серйозних проблем. Крім того, формується концепція програмно-орієнтованого бюджету інноваційної діяльності, що дозволяє розподілити сукупність ресурсів за перспективними напрямками розробки та впровадження інновацій, а також визначити інструментарій для здійснення довгострокового та сталого розвитку.

Для побудови інноваційної моделі сталого розвитку торгових мереж (надалі – ТМ) потрібна концепція, яка базується на засадах і методах теорії галузевих економічних систем, комунікативного менеджменту та повоєнного економічного зростання і дозволяє використовувати раціональний ресурсообмін для побудови ефективної системи забезпечення інноваційного розвитку [12]. Схему побудови інноваційної моделі стійкого розвитку ТМ представлено на рис. 3.

Побудова інноваційної моделі в межах розробленої концепції пов'язана з формуванням та пошуком інноваційних рішень. Найбільш зручною для формування та пошуку інноваційних рішень у торгівлі виступає модель діяльності, що розглядає

процеси сталого розвитку як ділову активність. За допомогою адаптивно-організованих та рекреативних дій ділова активність сприяє адаптації керуючої системи торговельного підприємства до зовнішнього середовища [14]. Використання цих дій забезпечує соціальну орієнтованість, інноваційний розвиток та раціональний ресурсообмін між учасниками ТМ.

У найпростішому вигляді досліджувана модель являє собою процес формування та пошуку інноваційних рішень у торгівлі та включає взаємопов'язані етапи:

1) використовуючи наявний досвід та дані про торговельну діяльність, виявлення проблем стосовно управління інноваційною діяльністю в ТМ, а також формулювання завдань по їх усуненню;

2) прийняття різних інноваційних рішень та їх реалізація;

3) оцінка результатів здійснення інноваційних рішень за критерієм встановлення способів їх модифікації, додавання зазначених результатів до поточного досвіду, що використовується для подальшого прийняття ефективних рішень у галузі управління інноваційною діяльністю [15].

Іншими словами, процес формування та пошуку інноваційних рішень у торгівлі повинен включати виконання певних дій, а також навчання існуючої керуючої системи ТМ за допомогою застосування досвіду, способам ефективної інноваційної діяльності в майбутньому.

Подібним чином на рівні ТМ управління слід розглядати як адаптивний механізм, за допомогою якого торговельні підприємства постійно перебудовуються для відшукування ефективних зв'язків із учасниками зовнішнього середовища [16]. Це в результаті призводить до певних логічних гіпотез щодо формування та прийняття інноваційних рішень як важливої практичної та наукової складових побудови інноваційної моделі сталого розвитку ТМ.

Процес формування, пошуку та прийняття інноваційних рішень у ТМ слід розглядати з позицій того, що він складається з однакових етапів, незалежно від того, виступають вони інтуїтивними чи чітко сформульованими. Бачиться за доцільне в окремих ситуаціях прийняття інноваційних рішень робити більш ефективним за рахунок наближення даних рішень до чітко обґрунтованих та свідомих процесів формування ключових функцій, принципів та законів управління інноваційною діяльністю в ТМ.

Метою прийняття інноваційних рішень має бути знаходження шляхів оптимізації та вдосконалення процесів, пов'язаних із адаптацією керуючої системи торговельного підприємства до зовнішніх та внутрішніх змін у характері інноваційного процесу.

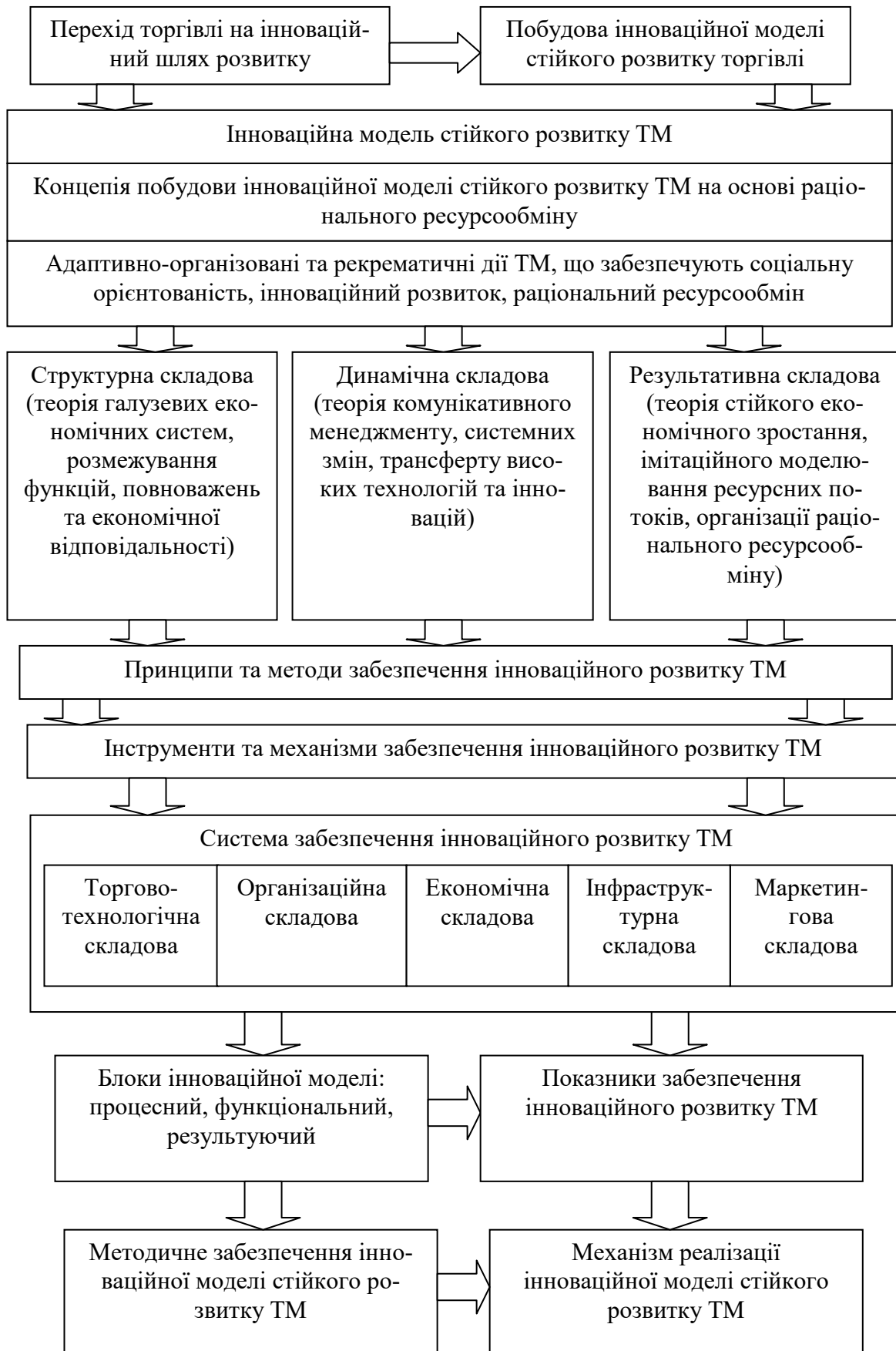


Рис. 3. Схема побудови інноваційної моделі стійкого розвитку торговельних мереж

Джерело: побудовано на основі [13]

Формування, пошук та прийняття інноваційних рішень у торгівлі доцільно розглядати як факти, пов'язані зі співпадінням інтересів ТМ та її партнерів у процесі реалізації ними цілей перспективної інноваційної діяльності. При цьому припустимо, що цілі стосуються виключно їх підприємницьких мотивів, відповідають місії ТМ, партнерів, кон'юнктурі ринку. Виходячи з цього, інноваційне рішення слід трактувати як комплекс взаємозалежних дій, скерованих на задоволення потреб у певних ресурсах.

Відповідно, формування, пошук та прийняття інноваційного рішення можливі лише тоді, коли розроблено механізм, який порівнює обмінювані ресурси, або їх ціни. Він повинен влаштовувати та відповідати можливостям більшості учасників інноваційних заходів. Нарешті, процеси планування послідовності під час реалізації потреб пов'язані з встановленням комунікативних зв'язків у межах поточної організаційної структури учасників інноваційних заходів. Отже, ТМ у межах продажу товарів та послуг опосередковано включено у реалізацію інноваційних рішень, пов'язаних із узгодженням послідовності дій щодо пошуку, розподілу та перерозподілу ресурсів між більшістю учасників інноваційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Проведені дослідження дають підставу для твердження, що під інноваційною моделлю сталого розвитку галузевої економічної системи слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів та механізм їх взаємодії, що забезпечують виявлення та активне використання інноваційної складової у всіх видах торговельної діяльності, а також сприяють збереженню та підвищенню економічного потенціалу учасників даної системи та їх інфраструктурного забезпечення.

На погляд авторів, облік сучасних умов організації інноваційної діяльності – механізм, що забезпечує створення ринкової моделі торгівлі. Внаслідок цього формуються передумови, пов'язані з оперативним обліком потреб покупців, включаючи механізм, який забезпечує підвищення гнучкості при реалізації цілей, пов'язаних із розробкою та впровадженням інновацій та високих технологій у торгівлі України.

На думку дослідників, торговельне підприємство у процесі своєї інноваційної діяльності змушене реалізовувати інноваційні рішення, аналізуючи відповідні інформаційні потоки. Зазначена залежність зазвичай обумовлена важливістю досягнення короткострокових і довгострокових цілей, визначених для торговельного підприємства. Дослідники відзначають, що вихід на цільові ринки з новими товарами передбачає вивчення інформації, яка стосується майбутніх дій конкурентів, має як негативний, так і позитивний характер стосовно можливостей розробки та впровадження інновацій та високих технологій.

У зв'язку з цим подальших досліджень потребують питання оцінювання результативності керівництва інноваційною діяльністю, а також впливу

зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність впровадження інновацій та високих технологій у торгівлі України. Подальші дослідження повинні бути скеровані на обґрунтування і реалізацію низки стратегічних завдань, пов'язаних із формуванням інструментарію впровадження сучасних технологій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p>.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.
3. Ворона А. В. Інноваційна активність підприємств як перспектива розвитку національної економіки України. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/157.pdf.
4. Горященко Ю. Г., Байов Б. С. Ринок інновацій в Україні та характеристика інноваційних стратегій промислових підприємств. *Economics bulletin*. 2017. № 1. С. 132-139.
5. Гуроров О. І., Ярута М. Ю., Сисоєва С. І. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посіб. Харків : Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, 2019. 227 с.
6. Костецький В. В., Примаченко І. О. Сучасні аспекти пошуку стимулів до інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. *Світ фінансів*. 2020. № 2. С. 134-144.
7. Манаєнко І. М., Кравець А. І. Фінансування інноваційної діяльності підприємств: українські реалії та досвід ЄС. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 5. С. 109-115.
8. Bezus A. M., Shafranov K. V. Development of innovative activity of Ukrainian enterprises. *Research: tendencies and prospects: Collection of scientific articles*. – Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico, 2018. P. 18-22.
9. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:HkKn9YvdHOIJ>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Soltan L. Digital Divide: The Technology Gap between the Rich and Poor. *Digital responsibility*. 2020. URL: <http://www.digitalresponsibility.org/digital-divide-the-technology-gap-between-rich-and-poor>.
12. Oracle Blockchain Platform Cloud Service. URL: <https://www.oracle.com/ru/blockchain/cloud-platform/>.
13. Interactive Media in Retail Group (IMRG). URL: https://www.hsssearch.co.uk/page_646895.asp.
14. Kuznetsova M. V. Innovation management as part of economic security. *Journals National Interests: Priorities and Security*. 2019. Vol. 15 (1). P. 53-63.
15. Sazonova A. S., Filippova L. B., Filippov R. A. Assessment of innovative potential of the region. *Vest-*

nik VGUIT [Proceedings of VSUET]. 2017. Vol. 79. № 2. P. 273-279.

16. Oltra V., Kemp R., Frans. De Vries F. Patents as a Measure for Eco-Innovation. Working Papers of gretha. URL: <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2009-05.html>.

REFERENCES

1. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku sfery innovatsijnoi diial'nosti na period do 2030 roku, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-r>.

2. Pro innovatsijnu diial'nist': Zakon Ukrainy, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.

3. Vorona, A. V. (2020), Innovatsijna aktyvnist' pidpriemstv iak perspektyva rozvytku natsional'noi ekonomiky Ukrainy, *Efektivna ekonomika*, № 3, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/157.pdf.

4. Horiaschenko, Yu. H. and Bajov, B. S. (2017), Rynok innovatsij v Ukraini ta kharakterystyka innovatsijnykh stratehij promyslovykh pidpriemstv, *Economics bulletin*, № 1, s. 132-139.

5. Hutorov, O. I. Yaruta, M. Yu. and Sysoieva, S. I. (2019), Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsijnoi diial'nosti : navch. posib, Kharkivs'kyj natsional'nyj ahrarnyj universytet im. V. V. Dokuchaieva, Kharkiv, 227 s.

6. Kostets'kyj, V. V. and Prymachenko, I. O. (2020), Suchasni aspekty poshuku stymuliv do innovatsijnoi diial'nosti sub'iektiv hospodariuvannia, *Svit finansiv*, № 2, c. 134-144.

7. Manaienko, I. M. and Kravets', A. I. (2018), Finansuvannia innovatsijnoi diial'nosti pidpriemstv: ukrains'ki realii ta dosvid YeS, *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*, № 5, s. 109-115.

8. Bezus, A. M. and Shafranova, K. V. (2018), Development of innovative activity of Ukrainian enterprises, *Research: tendencies and prospects*: Collection of scientific articles. – Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico, r. 18-22.

9. Ukraina 2030E – kraina z rozvynutoiu tsyfrovou ekonomikou, available at: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:HkKn9YvdHOIJ>.

10. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Soltan L. Digital Divide: The Technology Gap between the Rich and Poor. *Digital responsibility*, 2020, available at: <http://www.digitalresponsibility.org/digital-divide-the-technology-gap-between-rich-and-poor>.

12. Oracle Blockchain Platform Cloud Service, available at: <https://www.oracle.com/ru/blockchain/cloud-platform/>.

13. Interactive Media in Retail Group (IMRG), available at: https://www.hsssearch.co.uk/page_646895.asp.

14. Kuznetsova, M. V. (2019), Innovation management as part of economic security, *Journals National Interests: Priorities and Security*, vol. 15 (1), p. 53-63.

15. Sazonova, A. S. Filippova, L. B. and Filipov, R. A. (2017), Assessment of innovative potential of the region, *Vestnik VGUIT* [Proceedings of VSUET], vol. 79, № 2, p. 273-279.

16. Oltra V., Kemp R., Frans. De Vries F. Patents as a Measure for Eco-Innovation, Working Papers of gretha, available at: <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2009-05.html>.

Стаття надійшла до редакції 11 жовтня 2022 року

УДК 658:005.5

Savras I. Z.,

i_savras@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-3593-305X,

Researcher ID: HGD-6495-2022,

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Томаневич Л. М.,

tomanevychl@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5771-3659,

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АНТИКРИЗОВИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ВІЙНИ

***Анотація.** У статті досліджуються актуальні проблеми, пов'язані з управлінням вітчизняними підприємствами в умовах війни. Метою написання статті є аналіз основних ризиків діяльності підприємств в умовах війни, визначення перспектив та особливостей застосування антикризових методів управління. У ході дослідження встановлено, що особливостями менеджменту в умовах війни є застосування ситуаційного підходу до прийняття управлінських рішень із урахуванням кардинальних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, території розташування та специфіки діяльності підприємств. Управління в умовах війни вимагає від менеджерів високого рівня професіоналізму, креативності та гнучкості для прийняття управлінських рішень із урахуванням воєнної специфіки. Виявлено, що активне використання менеджерами інструментів антикризового управління в період пандемії COVID-19 дало їм неоціненний досвід роботи та практику вирішення проблем у кризових умовах. Менеджери таких підприємств здатні швидше, нестандартно та виважено реагувати на виклики війни, майстерніше провадити процес управління. Доведено, що першочерговим завданням антикризового управління в умовах війни є збереження професійних кадрів, їх фізичних та психологічних якостей. Для запобігання втрати бізнесу через руйнування та знищення на територіях, де відбуваються активні бойові дії, правильним рішенням є релокація підприємств у більш безпечні регіони країни. Виявлено зростання під час війни корупційних ризиків підприємств, ризиків мародерства та розкрадання майна, особливо на підприємствах, що знаходяться на тимчасово окупованих територіях. З'ясовано, що одним із інструментів для вирішення вищевказаних проблем є комплаєнс-контроль, який допомагає підприємствам дотримуватися норм законодавства, ділової етики, прозорості та відкритості бізнесу. Для відновлення бізнесу, подолання проблем та шкоди, завданих війною, підприємствам необхідна підтримка Уряду, що реалізується у вигляді різних урядових програм. Зроблено висновок, що в умовах війни доцільним є застосування ситуаційного підходу при прийнятті управлінських рішень, що дає можливість креативно та індивідуально підійти до вирішення кожної кризової ситуації зокрема, опираючись на знання, досвід та професійну інтуїцію менеджерів. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на аналіз та оцінку ефективності застосування окремих антикризових інструментів управління підприємством у повоєнний період.*

Ключові слова: антикризові методи управління, воєнні ризики, кадровий ризик, ризик втрати майна, корупційний ризик, комплаєнс-контроль, воєнне страхування.

Savras I. Z.,

i_savras@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-3593-305X,

Researcher ID: HGD-6495-2022,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Tomanevych L.M.,

tomanevychl@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5771-3659

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

PROBLEMS AND FEATURES OF APPLICATION OF ANTI-CRISIS METHODS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES DURING THE WAR

Abstract. *The article investigates topical issues related to the management of domestic enterprises during the war. The purpose of the article is to analyze the main risks of enterprises in war conditions, to determine the prospects and features of the application of anti-crisis management methods. In the course of the study, it was determined that the features of management in war conditions are the application of a situational approach to managerial decision-making, taking into account drastic changes in the external and internal environment, the territory of location and the specifics of the enterprises' activities. Management in wartime requires a high level of professionalism, creativity and flexibility from managers to make managerial decisions taking into account military specifics. It was found that the active use of crisis management tools by managers during the pandemic COVID-19 gave them invaluable work experience and practice in solving problems in crisis conditions. Managers of such enterprises are able to respond to the challenges of war more quickly, unconventionally and prudently as well as to conduct the management process more skillfully. It is proved that the primary task of anti-crisis management in the conditions of war is the preservation of professional personnel, their physical and psychological qualities. To prevent the loss of business due to demolition and destruction in the territories where active hostilities are taking place, the correct solution is the relocation of enterprises to safer regions of the country. The growth of corruption risks of enterprises, risks of looting and theft of property, especially at enterprises located in the temporarily occupied territories, has been revealed during the war. It was found that one of the tools to solve the above problems is compliance control, which helps enterprises to comply with the law, business ethics, transparency and openness of business. To restore business, overcome the problems and damage caused by the war, enterprises need the support of the Government, which is implemented in the form of various government programs. It is concluded that in the conditions of war it is expedient to apply a situational approach in managerial decisions making, which makes it possible to creatively and individually approach the solution of each crisis situation in particular, based on the knowledge, experience and professional intuition of managers. Further research could be directed at analyzing and evaluating the effectiveness of the use of individual anti-crisis management tools in the post-war period.*

Keywords: anti-crisis management methods, military risks, personnel risk, risk of property loss, corruption risk, compliance control, military insurance.

JEL Classification: D21, M 11, M19, M29

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-69-17>

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність залежить передусім від якості прийнятих управлінських рішень. Процес прийняття та реалізації більшості з них здійснюється в умовах невизначеності та мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище завжди створює для підприємства як можливості, так і загрози, проте в умовах війни співвідношення між можливостями та загрозами різко зростає в сторону останніх. Щоб пристосуватися до роботи в таких умовах, зберегти бізнес і професійні кадри, попит на які в повоєнний період буде лише зростати, менеджери повинні вміло використовувати антикризові інструменти управління, свої знання та досвід, професійну інтуїцію. Наявність актуальної, достовірної та своєчасної інформації про наявні небезпеки та загрози дає можливість глибшого усвідомлення ризику, прийняття ефективних управлінських рішень та здійснення комплексних заходів щодо управління цими ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики управління підприємствами в умовах кризи присвячені праці багатьох науковців, зокрема Ларіонової І. К. (теоретичні та

практичні засади антикризового управління) [6]; Пилецької С. Т. та Коритько Т. (особливості адаптивного управління підприємством в умовах мінливого зовнішнього середовища) [10, с. 435-440]; Купчак М. Я., Сковрон І. А. та Садової О. В. (ефективна модель антикризового управління) [5]; Онісіфорової В. Ю. та Сідельнікова В. К. (актуальні аспекти антикризового управління підприємством) [9, с. 137-145]; групи науковців Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України (проблеми та особливості функціонування й розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах війни) [13] та інших вчених. Проте проблема антикризового управління підприємствами залишається відкритою для подальшого аналізу, оскільки кожна кризова ситуація є особливою і потребує індивідуального підходу до її вивчення та аналізу.

Постановка завдання. Метою написання статті є аналіз основних ризиків діяльності підприємств в умовах війни, визначення перспектив та особливостей застосування антикризових методів управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повномасштабна війна стала для вітчизняного

бізнесу другим серйозним випробовуванням після пандемії COVID-19. Особливо руйнівних наслідків зазнав бізнес у зоні бойових дій, що потребуватиме нових підходів, методів та інструментів управління для його відновлення.

Відсутність досвіду управління бізнесом в умовах війни вимагає від менеджерів високого рівня професіоналізму, креативності та гнучкості для прийняття управлінських рішень із урахуванням воєнної специфіки.

Підприємства, для яких у довоєнний час ризик-менеджмент був невід'ємним елементом системи управління, менеджери яких активно використовували інструменти антикризового управління для подолання проблем у період пандемії, отримали неоціненний досвід роботи та практику вирішення проблем у кризових умовах. Тому в нинішніх умовах такі менеджери здатні швидше, нестандартно та виважено реагувати на виклики війни, майстерніше провадити процес управління та перевести його на системний рівень, а працівники таких підприємств отримали знання та досвід роботи в дистанційному режимі, що дало можливість підприємствам продовжувати свою роботу у вже відомому режимі.

Для подолання кризових ситуацій необхідні перш за все злагоджена робота команди, ефективно організований комунікаційний процес, дотримання узгодженого сценарію, чітке бачення майбутнього підприємства. Так, на сьогодні однією з ІТ-платформ для управління інформацією та мінімізації ризиків, яка допомагає менеджерам отримати слушні пропозиції та підказки при прийнятті антикризових рішень, є LIGA 360, де можна отримати інформацію щодо змін у законодавстві, на ринку праці, перевірки контрагентів на предмет ризиків, моніторингу медіа-згадок та ін. [16].

Кожна загроза чи ризик в умовах війни є особливими, що вимагає застосування антикризовим менеджером індивідуального і досить часто нестандартного підходу до тієї чи іншої кризової ситуації. Особливістю менеджменту є застосування ситуаційного підходу до прийняття управлінських рішень із урахуванням кардинальних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, території розташування та специфіки діяльності підприємств. Так, найменш стійкими в умовах війни є підприємства, діяльність яких прив'язана до конкретної території, найбільш стійкою виявилася ІТ-галузь, учасники якої, опираючись на досвід ковідної кризи, мали чіткий сценарій дій на випадок форс-мажорних обставин [1].

Розглянемо деякі ризики воєнного часу, які супроводжують діяльність вітчизняних підприємств, та можливості їх мінімізації.

З початком війни підприємства почали втрачати свій головний ресурс – персонал, оскільки частина працівників була мобілізована на військову службу, частина мігрувала за кордон чи у відносно безпечні регіони України. Так, за деякими оцінками, 20-25% українських працездатних мігрантів не планують повертатися додому після закінчення війни [11].

Крім того, психоемоційний стан працівників, хто продовжує працювати, погіршився, і в будь-який момент кожен із них може не вийти на роботу з тих чи інших причин. Тому умови сьогодення диктують збільшення потреби в універсальних працівниках, які повинні знати обов'язки своїх колег та при потребі їх замінити. І в таких ситуаціях пригодилося б практика японської системи професійного навчання на підприємствах, основою якої є концепція “гнучкого працівника”, а результатом – універсальні працівники, які до тонкощів знають роботу своїх колег і при необхідності можуть їх замінити.

У цілому якісні характеристики людського капіталу мають тенденцію до погіршення, оскільки система освіти не має можливості надавати свої послуги на належному рівні: багата закладів освіти знищено, велика кількість зазнала значних руйнувань, частина закладів евакуйована із зони бойових дій тощо.

З огляду на такі обставини першочерговим завданням антикризового управління в умовах війни є збереження професійних кадрів, їх фізичних та психологічних якостей. Саме такі екстремальні умови, як війна, підвищують вимоги до менеджера, оскільки спокій, впевненість лідера у своїх можливостях та майбутньому підприємства передається підлеглим, що допомагає їм відновити психологічно-емоційний баланс, встановити високий рівень довіри між ними, сформувати у компанії культуру відкритості та прозорості.

Обов'язком керівника під час воєнного стану є брати на себе відповідальність за загальний напрям діяльності компанії, розробку планів та стратегії, розподіл наявних ресурсів для досягнення цілей компанії та вирішення поточних проблем. Враховуючи всі нюанси воєнного часу, доцільно проводити зустрічі для співробітників, де працівники можуть поділитися своїми знаннями, висловити власне бачення та подати нові ідеї щодо вирішення нагальних проблем.

Тому менеджер як лідер повинен якнайшвидше віднайти власну рівновагу, приймати послідовні та виважені рішення, проявляючи свій професіоналізм та мистецтво управління.

Під час війни існує велика ймовірність ризику втрати бізнесу через руйнування та знищення, особливо на територіях, де відбуваються активні бойові дії. Тому, якщо бізнес не є прив'язаним до території, то правильним рішенням є переміщення підприємства у більш безпечні регіони країни. Так, за деякими оцінками, 11% вітчизняних підприємств релокувалися за кордон, 17% частково перевезли бізнес у західні та центральні регіони України [15].

Рішення щодо переведення бізнесу в інші регіони країни чи за кордон необхідно приймати виважено та обдуманно, зважаючи на специфіку діяльності підприємства, переваги та недоліки кожного з варіантів релокації. Так, при внутрішньому переміщенні варто звертати увагу на програми місцевої влади щодо допомоги переміщеним підприємствам, наявність необхідної інфраструктури для ведення бізнесу, оцінити можливі ризики.

Рішення щодо переміщення бізнесу за кордон повинно прийматися лише після детального аналізу всіх можливостей та загроз, нюансів законодавства вибраної для переїзду країни, рівня конкуренції на даному сегменті ринку та прихильності місцевого бізнесу до конкурентів, оцінки та прорахунку фінансових витрат на переїзд та ін. Як правило, позитивні рішення щодо релокації за кордон приймаються підприємствами галузей, які не потребують переміщення великих потужностей та працюють у сфері послуг. Вони, як правило, вибирають країни з помірними витратами на переїзд та сприятливими умовами для бізнесу – Польщу, Німеччину, Болгарію, Естонію, Туреччину тощо.

З початком війни Міністерство економіки України реалізує програму з релокації підприємств, які перебувають на території бойових дій, у відносно безпечні райони. Тому підприємства, які прийняли рішення щодо переміщення свого бізнесу, можуть це зробити або власним коштом, або скористатися даною програмою.

Загалом програмою релокації скористалися 772 підприємства, зберігши при цьому понад 35 тисяч робочих місць. Найбільше підприємств перемістилося до Львівської (28,6%), Закарпатської (17,9%), Чернівецької (12,2%), Івано-Франківської (8,3%), Тернопільської (7,5%) та Хмельницької (7,5%) областей [3], що, у свою чергу, спричинило структурні зміни на ринку праці, збільшивши пропозицію робочих місць у цих регіонах. Тому працюючі підприємства під час війни є не лише важливим джерелом доходів державного бюджету, а й джерелом створення додаткових робочих місць.

Релоковані підприємства працюють у різних сферах діяльності. Найбільша частка з них є підприємствами оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (40,7%), найменшу частку займають підприємства, що працюють у сфері будівництва (4,4%) [12].

Серйозною проблемою вітчизняного бізнесу, яка в період війни лише загострилася, є корупція. За дев'ять місяців війни значна частина вітчизняного бізнесу закрилася. З огляду на воєнні реалії процес ліквідації ускладнюється та затягується, оскільки процедура ліквідації підприємства під час війни не є спрощеною. Разом з тим, спостерігається зростання корупційного ризику, адже в процесі аналізу фінансових результатів діяльності підприємств очевидними стають випадки фінансового шахрайства дотичних до бізнесу осіб.

Також збільшуються ризики мародерства та розкрадання майна підприємств, що знаходяться на тимчасово окупованих територіях. Щоб запобігти цьому, 3 березня 2022 р. було прийнято Закон України “Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо посилення відповідальності за злочини проти основ національної безпеки України в умовах дії режиму воєнного стану”, яким призначено відповідальність за викрадення чи привласнення майна під час дії воєнного стану та передбачено покарання у вигляді позбавлення волі терміном на 5-8 років [4].

Поширеним видом корупції у вітчизняному підприємстві є надання переваг одному контрагенту перед іншими за неправомірну вигоду. Тому важливим завданням власника підприємства є створити належну систему контролю та обліку, яка дасть можливість виявляти різні види шахрайства на ранніх етапах та унеможливить його розвиток. І це є актуальним для підприємств не лише у мирний час, але й під час війни, коли зростають невизначеність середовища та різного роду ризику, пов'язані з діловою етикою, роботою з контрагентами, оподаткуванням, заборгованістю, законодавством, репутацією та ін.

Одним із інструментів, що є помічником у вирішенні таких проблем, є комплаєнс-контроль, який допомагає підприємствам дотримуватися норм законодавства, ділової етики та доброчесності, прозорості та відкритості бізнесу, в будь-яких спірних чи кризових ситуаціях довести свою правоту тощо. Для інвесторів у пріоритеті будуть проекти, які контролюються на всіх етапах його здійснення, знижуючи ризик їх втрат.

Будь-яка підприємницька діяльність супроводжується ризиками, ймовірність настання яких зростає у разі тих чи інших кризових ситуацій, однією з яких є війна. У світовій практиці популярним є страхування воєнних ризиків, яке активно почали пропонувати в Україні після 2014 р., проте попитом серед вітчизняних підприємств такий вид страхування не користувався.

Активізація попиту на воєнне страхування почалася у 2021 р., проте його вартість до кінця грудня зросла в кілька разів, а з початком війни застрахувати такого роду ризику було вже неможливо. Проте у разі настання страхового випадку отримати реальні страхові виплати є проблемно, оскільки в умовах активних бойових дій досить часто просто неможливо виконати всі вимоги, передбачені умовами договору [7].

Останнім часом Уряд активно веде переговори з агентством із гарантування інвестицій (MIGA) та американською фінансовою корпорацією DFC (Development Finance Corporation) щодо страхування ризиків, пов'язаних із війною, для інвестиційних проектів в Україні [14]. Проте про успішні результати цих перемовин говорити ще зарано. А загалом для вітчизняних підприємств, яким вдалося вижити та адаптуватися до умов війни, надзвичайно важливою є підтримка Уряду для відновлення їх діяльності та подолання низки проблем, яких на сьогоднішній день є чимало.

З огляду на обставини, що відбуваються в країні останнім часом через російську агресію, песимістичні настрої серед керівників вітчизняних підприємств посилюються. За результатами останнього щомісячного опитування керівників 432 підприємств, яке відбувалося з 3 по 23 листопада 2022 р., простежується наявність у них невтішних прогнозів щодо своїх економічних та ділових перспектив. Вони очікують скорочення чисельності працівників та продовжують зазнавати втрат через руйнування критичної інфраструктури, логістичних

ланцюгів, зниження купівельної спроможності населення тощо [2].

Уряд намагається всіляко підтримати вітчизняний бізнес, приймаючи відповідні рішення та запроваджуючи низку програм. Так, 14 жовтня 2022 р. Урядом затверджена Постанова про допомогу підприємствам, які постраждали від війни, згідно з якою підприємства зможуть отримати до 60 млн. грн пільгового кредиту на відновлення виробничих потужностей під 9% терміном до 5 років. Також ухвалено рішення про виділення 67,6 млн грн для надання мікрогрантів особам, що як переможці державної програми “Власна справа” хочуть започаткувати або розширити власний бізнес [8].

Загалом програм урядової підтримки вітчизняного бізнесу є чимало, тому керівники підприємств, менеджери повинні завжди бути в курсі всіх подій та по максимуму використовувати можливості, які надає держава для підтримки їх діяльності та розвитку в таких надскладних умовах.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, в умовах війни доцільним є застосування ситуаційного підходу при прийнятті управлінських рішень, що забезпечує індивідуальний підхід до вирішення кожної кризової ситуації зокрема, опираючись на знання, досвід та професійну інтуїцію менеджерів у роботі при форс-мажорних обставинах. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на дослідження ефективності застосування окремих антикризових інструментів управління підприємством у повоєнний період.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/>.

2. Бізнес погіршив оцінки ділової активності через втрати від повномасштабної війни – дані опитування підприємств у листопаді. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/biznes-pogirshiv-otsinki-dilovoyi-aktivnosti-cherez-vtrati-vid-povnomasshtabnoyi-viyni--dani-opituvannya-pidpriyemstv-u-listopadi>.

3. Завдяки урядовій програмі релокації збережено понад 35 тисяч робочих місць. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a54c8281-02fa-4ced-8b14-3a7ca772a826&title=Zavdiaki>.

4. Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо посилення відповідальності за злочини проти основ національної безпеки України в умовах дії режиму воєнного стану: Закон України від 03.03.2022 р. №2112-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2113-20#Text>.

5. Купчак М. Я., Сковрон І. А., Садова О. В. Ефективна модель антикризового управління. 2021. URL: <https://cutt.ly/JVpwgfn>.

6. Ларіонова І. К. Антикризове управління. К.: Наука, 2020. 362 с.

7. Непробивний поліс: що відбувається з воєнним страхуванням в Україні. URL: <https://mind.ua/publications/20245020-neprobivnij-polis-shcho-vidbuvaetsya-z-voennim-strahuvannyam-v-ukrayini>.

8. Нова програма Уряду дозволить відновити роботу частини бізнесів. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/denys-shmyhal-nova-prohrama-uriadu-dozvolyt-vidnovyty-robotu-chastyny-biznesiv>.

9. Онісіфорова В. Ю., Сідельнікова В. К. Актуальні аспекти антикризового управління підприємством. *Збірник наукових праць “Проблеми і перспективи розвитку підприємства”*. 2020. Вип. 2 (25). С. 137-145.

10. Пилецька С. Т., Коритько Т. Ю. Система адаптивного управління підприємством в умовах мінливого зовнішнього середовища. *БІЗНЕСІН-ФОРМ*. 2018. № 12. С. 435-440.

11. Резнікова Н., Панченко В. Яке майбутнє очікує на українських біженців? URL: <http://tyzhden.ua/Economics/254562>.

12. Скільки підприємств з початку війни скористалися релокацією: нові цифри від Мінекономіки. URL: <https://news.dtki.ua/society/economics/80140-skilki-pidpriyemstv-z-pocatku-viini-skoristalisya-relokacijeyu-novi-cifri-vid-minekonomiki>.

13. Соціально-гуманітарні виклики війни та інструментарій їх подолання (Карпатський регіон України): електронне науково-аналітичне видання / наук. ред. Т. Г. Васильців ; ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України”. Львів, 2022. 47 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20220032.pdf>.

14. Уряд придумав, як страхувати військові ризики бізнесу. URL: <https://borgexpert.com/news/uriadu-rydumav-iak-strakhuvaty-vijskovi-ryzky-biznesu>.

15. Business Rrelocation – Академія консалтингового бізнесу. URL: <https://www.bca.education/business-relocation/>.

16. LIGA 360. URL: https://liga360.ligazakon.net/?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_campaign=LIGA360Corporate5&utm_content=bizpress01&_ga=2.29125436.1048007300.1655706775-316834474.1616917956.

REFERENCES

1. Biznes v umovakh vijny: khto zaznav najbil'shykh vtrat ta iak vidnovliuut'sia pidpriyemstva, available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/>.

2. Biznes pohirshyv otsinky dilovoi aktyvnosti cherez vtraty vid povnomasshtabnoi vijny – dani opytuvannia pidpriyemstv u lystopadi, available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/biznes-pogirshiv-otsinki-dilovoyi-aktivnosti-cherez-vtrati-vid-povnomasshtabnoyi-viyni--dani-opituvannya-pidpriyemstv-u-listopadi>.

3. Zavdiaki uriadovij prohrami relokatsii zberezheno ponad 35 tysiach robochkykh mist', available at:

<https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a54c8281-02fa-4ced-8b14-3a7ca772a826&title=Zavdiaki>.

4. Pro vnesennia zmin do Kryminal'noho kodeksu Ukrainy schodo posylennia vidpovidal'nosti za zlochyny proty osnov natsional'noi bezpeky Ukrainy v umovakh dii rezhymu voiennoho stanu: Zakon Ukrainy vid 03.03.2022 r. №2112-IKh, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2113-20#Text>.

5. Kupchak, M. Ya. Skovron, I. A. and Sadova, O. V. (2021), *Efektivna model' antykryzovoho upravlinnia*. available at: <https://cutt.ly/JVpwgfN>.

6. Larionova, I. K. (2020), *Antykryzove upravlinnia*, Nauka, K., 362 s.

7. Neprobivnyj polis: scho vidbuvaet'sia z voiennym strakhuvanniam v Ukraini, available at: <https://mind.ua/publications/20245020-neprobivnij-polis-shcho-vidbuvaetsya-z-voennim-strahuvannyam-v-ukrayini>.

8. Nova prohrama Uriadu dozvolyt' vidnovyty robotu chastyny biznesiv, available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/denys-shmyhal-nova-prohrama-uriadu-dozvolyt-vidnovyty-robotu-chastyny-biznesiv>.

9. Onisiforova, V. Yu. and Sidel'nikova, V. K. (2020), Aktual'ni aspekty antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom, *Zbirnyk naukovykh prats' "Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemstva"*, vyp. 2 (25), s. 137-145.

10. Pilets'ka, S. T. and Koryt'ko, T. Yu. (2018), Systema adaptynoho upravlinnia pidpriemstvom v umovakh minlyvoho zovnishn'oho seredovyscha, *BIZNESINFORM*, № 12, s. 435-440.

11. Reznikova N. and Panchenko V. Yake majbutnie ochikuie na ukrains'kykh bizhentsiv?, available at: <http://tyzhden.ua/Economics/254562>.

12. Skil'ky pidpriemstv z pochatku vijny skorystalsia relokatsiieiu: novi tsyfry vid Minekonomiky, available at: <https://news.dtkk.ua/society/economics/80140-skilki-pidpriemstv-z-pochatku-viini-skorystalysia-relokacijeyu-novi-cifri-vid-minekonomiki>.

13. Sotsial'no-humanitarni vyklyky vijny ta instrumentarij ikh podolannia (Karpats'kyj rehion Ukrainy): elektronne naukovo-analitychne vydannia / nauk. red. T. H. Vasyl'tsiv (2022), DU "Instytut rehional'nykh doslidzhen' imeni M.I. Dolishn'oho NAN Ukrainy", L'viv, 47 s., available at: <http://ird.gov.ua/irdp/p20220032.pdf>.

14. Uriad pryduvav, iak strakhuvaty vijs'kovi ryzyky biznesu, available at: <https://borgexpert.com/news/uriad-pryduvav-iak-strakhuvaty-vijskovi-ryzyky-biznesu>.

15. Business Rrelocation – Akademiia konsal'tynhovoho biznesu, available at: <https://www.bca.education/business-relocation/>.

16. LIGA 360, available at: https://liga360.ligazakon.net/?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_campaign=LIGA360 Corporate5&utm_content=bizpress01&_ga=2.29125436.1048007300.1655706775-316834474.1616917956.

Стаття надійшла до редакції 03 жовтня 2022 року

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

Збірник наукових праць

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 69

Літературний редактор – Муравицька Н. О.
Коректор – Мох О. П.

Комп'ютерний макет видавництва
Львівського торговельно-економічного університету

Електронна версія : <http://www.lute.lviv.ua/education/nauk-vydan/visnyk-ekon/>

Підписано до друку 22.11.2022 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.
17,25 др. арк. 16,2 ум. др. арк. 13,4 облік. видавн. арк.
Тираж 300 прим. Зам. 1297.

Віддруковано в друк. видавництва Львівського торговельно-економічного університету
79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10. Тел. 244-40-19. e-mail drook@ukr.net
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 5149 від 15.07.2016 р.