

ISSN 0134–6393 (Print)
ISSN 2415–8240 (Online)

**ЗБІРНИК
НАУКОВИХ ПРАЦЬ
УМАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
САДІВНИЦТВА**

засновано в 1926 р.

Частина 2
Економічні науки

**ВИПУСК
99**

Умань – 2021

Згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 1301 від 15 жовтня 2019 р. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва включено до категорії Б Переліку наукових фахових видань України з економічних (051, 072, 073, 075, 076, 241, 281) та сільськогосподарських і технічних (101, 181, 201, 202, 203, 206) спеціальностей.

Збірник наукових праць Уманського НУС індексується: Index Copernicus, Google scholar, ulrichweb.serialssolutions, crossref.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор – Непочатенко Олена Олександрівна, доктор економічних наук, професор, ректор Уманського національного університету садівництва, Україна

Заступник головного редактора – Мальований Михайло Іванович, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Уманського національного університету садівництва, Україна

Члени редколегії:

Джелонек Дорота – доктор філософії, доцент кафедри менеджменту Ченстоховського політехнічного університету, Польща

Котулік Ростислав – доктор філософії, професор кафедри економіки Пряшівського університету в Пряшеві, Словаччина

Мудрак Руслан Петрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Уманського національного університету садівництва, Україна

Матусікова Даніела – доцент кафедри туризму і готельного управління Пряшівського університету в Пряшеві, Словаччина

Штефко Роберт – доктор філософії, професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі управління Пряшівського університету в Пряшеві, Словаччина

Нестрерчук Юлія Олександрівна – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і підприємництва Уманського національного університету садівництва, Україна

Новак Інна Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Уманського національного університету садівництва, Україна

Прокопчук Олена Тодорівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи і страхування Уманського національного університету садівництва, Україна

Транченко Людмила Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Уманського національного університету садівництва, Україна

Харенко Андрій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Уманського національного університету садівництва, Україна

Костецька Катерина Василівна – кандидат с.-г. наук, доцент кафедри технології зберігання і переробки зерна Уманського національного університету садівництва, Україна (**відповідальний секретар**)

Діордієва Ірина Павлівна – кандидат с.-г. наук, доцент кафедри генетики, селекції рослин та біотехнології Уманського національного університету садівництва, Україна (**технічний секретар**)

Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2021. Вип. 99. Ч. 2 : Економічні науки. 374 с.

Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва
висвітлює результати наукових досліджень, проведених працівниками Уманського національного університету садівництва та інших навчальних закладів Міністерства освіти і науки України і науково-дослідних установ НААН України.

Рекомендовано до друку Вченою радою Уманського НУС,
протокол № 4 від 22 грудня 2021 р.

Відповідальність за достовірність цифрового матеріалу, фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

© Уманський національний університет садівництва, 2021

ЗМІСТ

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>О. О. Непочатенко, П. К. Бечко, С. А. Пташник, В. І. Нагорний</i>	РОЗВИТОК СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ.....	7
<i>А. П. Бурляй, О. Л. Бурляй, А. О. Ревуцька, О. О. Іваненко</i>	МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВЕРИФІКАЦІЇ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНЦІЯ»: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	18
<i>А. О. Ревуцька</i>	РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	28
<i>О. О. Драган, І. О. Герасименко, Н. О. Вернюк</i>	АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	40
<i>А. М. Ткаченко, Н. Г. Буслаєва</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	49
<i>А. О. Ревуцька, Ю. А. Цимбалюк</i>	СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ БІЗНЕСУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	59
<i>Л. А. Пархоменко, О. В. Загороднюк, Л. В. Длугоборська</i>	МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	69
<i>А. О. Ревуцька, А. П. Бурляй, Л. В. Смолій</i>	СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	81
<i>К. С. Холявіцька</i>	РОЗВИТОК ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КРАЇНАХ ЄС В УМОВАХ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	94
<i>Р. П. Мудрак, А. О. Ревуцька, А. А. Осіпова, Л. А. Пархоменко</i>	МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ – БЕЗРОБІТТЯ.....	103
<i>А. Г. Благополучна</i>	ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ТУРИЗМУ.....	115

<i>Н. О. Бленда, М. А. Коротєєв, Д. М. Соковніна, С. Ю. Соколюк, О. В. Жарун</i>	СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА – ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАПРЯМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	124
<i>О. О. Nepochatenko, Р. К. Bechko, S. A. Vlasjuk, О. V. Ponomarenko, J. I. Nagorna</i>	DEVELOPMENT PROSPECTS OF INCENTIVE TAXATION MECHANISMS OF BUSINESS ENTITIES IN AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY.....	132
<i>Т. В. Черничко, В. І. Рибчак, С. Ф. Черничко</i>	ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	143
<i>О. В. Пономаренко, К. М. Мельник</i>	ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ СВІТОВИХ ОСВІТНІХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	151
<i>В. С. Уланчук, С. Ю. Соколюк О. В. Жарун, М. А. Коротєєв, О. А. Непочатенко</i>	ЕКОНОМЕТРИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	163
<i>П. К. Бечко, Н. В. Бондаренко, Н. В. Лиса, Б. С. Гузар, Т. В. Шумило</i>	ПРОТИДІЯ ЗЛОВЖИВАННЮ У ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИНАХ ЯК ЗАХИСНИЙ МЕХАНІЗМ СПРАВЕДЛИВОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	172
<i>О. Т. Прокопчук, М. І. Мальований, Ю. А. Цимбалюк</i>	ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	182
<i>М. В. Сочінська</i>	ОСОБЛИВОСТІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ: АНАЛІЗ ДОСВІДУ НІМЕЧЧИНИ.....	195
<i>С. Ю. Соколюк, О. В. Жарун, О. С. Тупчій</i>	ПРИНЦИПИ ВИКОЇАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА КОНТРАКТІВ.....	204
<i>О. Т. Прокопчук</i>	КОМУНІКАЦІЇ У СТРАХОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ.....	211
<i>В. С. Костюк, Л. В. Смолій</i>	МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК.....	223
<i>Ю. О. Нестерчук Н. О. Бленда, І. І. Чернега</i>	ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	232

<i>І. М. Новак, К. В. Сухецька</i>	МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	240
<i>П. К. Бечко, Н. В. Бондаренко, В. П. Бечко, С. А. Власюк, О. В. Пономаренко</i>	СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	247
<i>О. В. Ролінський, Б. С. Гузар, С. А. Пташник</i>	ФІНАНСОВА САМОДОСТАТНОСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	259
<i>О. М. Варченко, І. М. Паска, І. В. Артїмонова, О. О. Драган</i>	ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	275
<i>Н. Я. Пітель, І. М. Новак</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНИМ ВИРОБНИЦТВОМ.....	291
<i>Н. О. Бленда, І. І. Чернега</i>	АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	302
<i>Л. В. Барабаши, О. В. Ролінський</i>	ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ.....	309
<i>А. А. Осіпова</i>	ОСНОВИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ....	319
<i>С. Ю Соколюк, М. А. Коротєєв, О. В. Жарун, О. С. Тупчий, Н. О. Бленда</i>	ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	326
<i>О. М. Варченко, І. В. Артїмонова, К. В. Ткаченко, О. О. Варченко</i>	МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ІНВЕСТИТОРІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	337
<i>А. П. Бурляй, О. Л. Бурляй, О. О. Іваненко</i>	МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	353
<i>С. Ю. Соколюк, О. С. Тупчий, О. В. Жарун</i>	АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МИТНІ РЕЖИМИ».....	361

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

РОЗВИТОК СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

О. О. НЕПОЧАТЕНКО, доктор економічних наук

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

С. А. ПТАШНИК, кандидат економічних наук

В. І. НАГОРНИЙ аспірант

Уманський національний університет садівництва

Аграрне виробництво є стратегічно важливою галуззю національної економіки, від розвитку якої залежить рівень продовольчої, національної безпеки країни. Розвиток сучасної аграрної галузі як найважливішої складової національної економіки значною мірою залежить від зовнішніх джерел фінансування основним з яких є банківське кредитування. Державна підтримка кредитування аграріїв є об'єктивно необхідністю. В той же час, обмежений доступ аграріїв до кредитних ресурсів банків унеможливорює підвищення ефективності виробництва. Підвищення доступності аграріїв до кредитних ресурсів є одним з пріоритетних напрямів забезпечення динамічного розвитку сільського господарства, функціонування їх на самофінансуванні і самоокупності. Важливу роль в кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників відіграє чітко налагоджена система кредитування.

Ключові слова: *система кредитування, кредит, кредитоспроможність, принципи кредитування, операційна і інвестиційна діяльність, аграрії, позичальники, банки – кредитори.*

Постановка проблеми. Чинником забезпечення відтворення у сільському господарстві є розвиток системи банківського кредитування. Нині потреба у кредитних ресурсах у сільському господарстві потребує подальшого розвитку спеціалізованої системи, яка би відповідала вимогам та умовам сучасної ринкової економіки. Питання формування та розвитку системи кредитування у сільському господарстві розглядаються як вітчизняною економічною теорією та практикою так і країн з розвинутими ринковими відносинами в основі яких превалює розвиток інфраструктури сучасних кредитних відносин, форм та методів кредитування. Сфера сільськогосподарського кредитування перебуває у стадії становлення з причин недосконалого законодавчого забезпечення, нерозвиненості ринку кредитних продуктів, відсутності переважної більшості суб'єктів ринкової інфраструктури. Вирішення цих проблем сприятиме розширенню доступності сільськогосподарських товаровиробників до кредитних ресурсів, а також забезпеченню стабілізації та розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку системи банківського кредитування аграрної сфери та її перспектив дослідженні в

наукових працях низки вітчизняних та зарубіжних вчених. Теоретико-методологічні засади розвитку системи банківського кредитування аграріїв широко відображені у наукових працях вітчизняних дослідників, зокрема: В. Борисової, О. Гудзь [4], О. Непочатенко [5], Ю. Лупенка [5], М. Маліка [5], П. Бечка [7], С. Осадця [5], С. Колотухи [5] та інших.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів розвитку системи банківського присвячені роботи видатних зарубіжних дослідників, які зробили суттєвий внесок у становленні сучасної теорії і методології цієї проблеми. Серед класиків, слід виокремити дослідження М. Бунге, А. Ганн, І. Кауфман, Дж. Кейнс, Дж. Міль, Д. Рікардо, А. Смітт, А. Тюрбо, М. Фрідман, І. Шумпетер

В той же час, незважаючи на суттєві наукові напрацювання щодо означеної тематики є доцільність подальших наукових досліджень, у відповідності заданим векторам у зв'язку з розвитком вітчизняної системи банківського кредитування аграрної сфери в умовах ринкової трансформації, що вносить суттєві корективи щодо означеного процесу.

Метою статті є відображення концептуальних підходів розвитку вітчизняної системи банківського кредитування аграрної сфери

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна практика та закордонний досвід свідчать, що фінанси суб'єктів господарювання аграрної галузі свідчать про їх специфічність внаслідок чого виникає потреба в постійному залученню позичкового капіталу в цілому і зокрема банківських кредитів. Тривалість виробничого циклу, сезонність виробництва, характер формування витрат та запасів аграріїв всіх організаційно – правових форм призводить до сезонної нестачі власних джерел для безперервного функціонування виробничого процесу. Розрив у надходженні виручки від реалізації продукції і накопичення запасів та здійснення витрат суттєво впливають на безперервний процес виробництва. З огляду на це, використання залученого капіталу дає можливість суттєво нарощувати обсяги виробництва аграрної продукції, забезпечити ефективне використання власних фінансових ресурсів, прискорити оновлення основних засобів. Залучення та використання позичкових фінансових ресурсів і вагомим аспектом фінансової діяльності господарюючих суб'єктів аграрної галузі, спрямованої на досягнення фінансових результатів господарювання. Розвиток системи банківського кредитування за сучасних умов стримується через високу ціну кредиту, відсутність гарантій щодо його повернення, невідпрацьовану практику страхування. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів банківського кредитування присвячені роботи видатних вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Насамперед слід зазначити, що підходи вчених до трактування категорії “система банківського кредитування” різноманітні та неоднозначні і досі серед дослідників ще не напрацьована єдина точка зору з цієї проблеми. Теоретичне обґрунтування сутності розвитку банківської системи міститься в концепціях вчених, які представляють різні напрями та школи економічної думки.

Відповідно до дослідження Й. Шумпетера банківська система уособлює

важливе зовнішнє фінансове забезпечення, впливаючи на стан розвитку позичальників Й. Шумпетер наголошував, що багато економістів XVII і XVIII століть мали чіткі, хоча іноді й гіпертрофовані уявлення щодо ролі кредиту і банківської системи [1].

Розвиток банківської системи Дж. М. Кейнс прирівнював з кровоносною системою організму в якій капітал є кров'ю, яка живить різні частини організму, а держава регулюючи за підтримки банків рух грошової маси впливає на національну економіку, надаючи допомогу тим галузям, які відстають від загального розвитку [2]. Відповідно до результатів дослідження сучасних теоретиків системи банківського кредитування, зокрема, М. Белоглазової системою банківського кредитування є «сукупність взаємопов'язаних елементів, що визначають організацію кредитного процесу та його регулювання відповідно до принципів кредитування та теорії кредитного ризику» [3, с. 116].

Слід відзначити, що в даному визначенні складовими вказані елементи, які беззаперечно є функцією кредитування та частиною кредитного процесу. В цьому визначенні не відображено основні елементи – правові аспекти банківського кредитування. Невід'ємними елементами системи банківського кредитування є суб'єкти та об'єкти кредитування, що сукупно визначають форму руху позичкового капіталу: продуктивну чи споживчу; методи кредитування та способи регулювання позичкової заборгованості.

Для аграріїв розвиток системи банківського кредитування представлено моделлю, яка відповідає характеру ринкових відносин, переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик і банківський контроль в процесі кредитування [4].

Система банківського кредитування для аграрного сектору економіки за даними дослідження С. Ануреева характеризується сукупністю складових її елементів, що включають принципи кредитування, механізм надання та повернення кредиту, контроль на різних стадіях кредитного процесу – при цьому принципи кредитування утворюють її головний елемент [5, с. 27]. Виокремлення автором названих елементів системи кредитування як основних не повною мірою відповідають функціонуванню кредитних процесів за ринкових умов господарювання, оскільки всі елементи за своїм призначенням взаємопов'язані та мають однакове значення для ефективного функціонування системи кредитування, крім того, цей склад елементів не розкриває сутності системи кредитування.

Більший інтерес представляє визначення цієї категорії з огляду повноти складу елементів дане О. І. Лаврушиним, який узагальнив і сконцентрував основні методологічні підходи, напрацьовані наукою в сфері методології дослідження системи банківського кредитування і кредитних відносин. За результатами його дослідження «... системою банківського кредитування є сукупність елементів, що забезпечують раціональне використання позичкових ресурсів, яка охоплює принципи, об'єкти, методи кредитування, планування кредитних відносин, механізм надання та повернення позик, а також

банківський контроль у процесі кредитування, тобто. включає в себе елементи, які мають зв'язок з діяльністю з надання позичкових ресурсів із боку кредитора» [6, с. 202]. Дане визначення найбільш більш повно характеризує систему системи банківського кредитування, однак як важливий елемент не названі суб'єкти кредитування.

За сучасних умов для сільськогосподарських товаровиробників обмежено доступ до банківських кредитів у комерційних банках. Банківські установи надають перевагу позичальникам з нетривалим процесом виробництва, здатних за короткий проміжок часу повернути банківські запозичення під високий відсоток. Ринок кредитних ресурсів за сучасних умов є монопольним. Кредитні установи за таких умов пред'являють свої вимоги щодо кредитування аграріїв, обмежуючи їх доступ до кредитних ресурсів.

Розвиток системи банківського кредитування тісно взаємопов'язаний безпосередньо з функціями кредиту, основними з яких є:

- функція опосередкування емісії грошей та створення позикового капіталу держави. Ця функція проявляється у різних сегментах економіки. Вагомим принципом сучасного підприємництва є принцип самофінансування, тобто надходження джерел фінансування для безперервного функціонування господарюючого суб'єкта;
- функція авансування процесу відтворення і формування запасу платіжних коштів. Внаслідок кредитної емісії грошей в національній економіці формується необхідна маса платіжних коштів, здатних забезпечити колообіг суспільного капіталу, зростання валового продукту та національного доходу;
- функція акумуляції та перерозподілу тимчасово вільних коштів суспільства. На підставі законів про банківську діяльність, прийнятих у багатьох країнах світу, діяльність комерційних банків базується на залученні вільних коштів, які включають депозити господарських структур, населення та інших форм, які є важливим ресурсом кредитування;
- функція заміщення готівки безготівковими кредитними коштами передбачає побудову платіжного обігу комплексу національної економіки на основі декількох каналів грошових коштів: власного капіталу підприємств, асигнувань з державного бюджету, банківських кредитів, кожен з яких формується за допомогою безготівкових кредитних грошей.

На підставі проведеного дослідження системи банківського кредитування аграрної сфери розкрита роль розвитку системи банківського кредитування (табл. 1), яка на макрорівні реалізується через державу і НБУ щодо грошово-кредитної політики, а на мікрорівні – через кредитування суб'єктів господарювання реального сектора економіки кредитними установами.

До основних фундаментальних напрямів, що характеризують роль кредиту, належать наступні:

1. Кредит, як економічна категорія сприяє створенню банків та розвитку банківської системи. Зростаюча потреба у кредитуванні національної економіки призвела до появи спеціалізованих фінансово-кредитних установ – банків, що призначена для виконання різного роду грошово – кредитних операцій.

Табл. 1. Роль розвитку банківської системи і кредиту на макро- та мікрорівнях

Роль банківської системи і кредиту	Макрорівень	Мікрорівень
	Впливає на обсяг грошової маси та інфляційні процеси шляхом проведення грошово-кредитної політики	Джерело збільшення власних коштів господарюючих суб'єктів реального сектора економіки
Економічна роль	Створення умов, які забезпечують безперервність процесу відтворення	Забезпечує створення основного та оборотного капіталу
		Підвищує результативність процесу виробництва, забезпечуючи його розвиток
		Забезпечує фінансову стійкість
Соціальна роль	Реалізація соціальних програм та проектів суспільства	Організація нових робочих місць
		Зростання доходів активної частини населення
		Забезпечення соціальних гарантій
		Покращення житлових умов

Джерело: складено авторами

Розвиток банківської системи за сучасних умов свідчить, що вітчизняна аграрна галузь є неперспективним об'єктом для банків щодо їх кредитування внаслідок ризиків неповернення позикових коштів. Пільгове кредитування аграріїв утруднено внаслідок браку бюджетних коштів. За роки ринкових реформ у країні створено поки що слабку систему організованого банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників. Замість цього діє безліч фрагментарних напівдержавних – отримуваних дорогих і низько ефективних програм на державному та регіональному рівнях, а також неформалізований сегмент системи сільськогосподарського кредитування. З огляду на це, система банківського кредитування повинна базуватись на створенні сприятливих умов для кредитування аграрного сектору економіки як комерційними, так і державними банківськими установами.

В останні роки економічні відносини в аграрній галузі складаються таким чином, що за позитивної динаміки зростання валової продукції сільського господарства відбувається погіршення фінансово-економічних показників сільськогосподарських підприємств. Це свідчить про те, що в аграрній сфері скорочуються власні джерела фінансування як операційної, так і інвестиційної діяльності. В Україні аграрна сфера традиційно відставала технічно та технологічно від промисловості, а за роки реформ це відставання ще більше посилилось.

Створення адекватної системи та механізму банківського кредитування сільського господарства можливе за умов ефективного механізму фінансування галузі та, насамперед, державної підтримки. У своєму нинішньому вигляді державна фінансова підтримка аграріїв неефективна, оскільки залежить від суб'єктивних рішень. Державна фінансова підтримка має фрагментарний

характер з вкрай неритмічними, невчасними та не в повному обсязі встановленими порядками, які систематично порушуються.

Фінансування державних операцій на ринку продовольства здійснюється без чіткого поділу відповідальності між покупцем і продавцем, із серйозним порушенням основних законів ринку. Держава не повною мірою підтримує знову створені ринкові інституції інфраструктури, що призначені обслуговувати аграрну галузь.

Володіючи високою капіталомісткістю аграрна галузь функціонує в умовах недостатнього матеріально-технічного забезпечення, що загострює проблему пошуку напрямів активізації інвестиційних процесів і забезпечення економічного зростання галузі. Особливості колообігу виробництва в сільському господарстві, не повною мірою забезпечують безперебійне виробництво та нормальний відтворювальний процес за рахунок внутрішніх джерел фінансування. З огляду на це зростає потреба в зовнішніх джерелах фінансування як операційної, так і інвестиційної діяльності основним з яких за сучасних економічних умов господарювання суб'єктів господарювання аграрної галузі є банківський кредит.

За рахунок кредитів банків забезпечується своєчасне поповнення оборотних активів, оновлення і модернізація основних засобів, розвиток первинної переробки сільськогосподарської продукції. Сільське господарство займає вагомую частку в загальному кредитуванні національної економіки відповідно до пріоритетності аграрної галузі в національній економіці. Зміни, що відбулися в напрямі державної підтримки аграрної галузі пов'язані із застосуванням нових схем субсидування кредитування аграрної сфери економіки.

У зв'язку з цим доцільним є виявлення сутності змін, що відбулися у функціонуванні системи кредитування галузі за сучасних умов. Підтримка кредитування аграрного сектора завжди була складовим елементом державної аграрної політики в країні, і за кордоном, що проявляється в зміні результативності діяльності галузі. Аграрна галузь за досліджуваний період демонструє нерівномірне виробництво сільськогосподарської продукції зі значними підйомами та спадами її виробництва (табл. 2).

За період, що досліджувався найбільше зростання обсягів валової продукції по сільськогосподарських підприємствах мало місце в 2011 та 2013 рр., відповідно 128,3 і 120,5 %. Зокрема, в рослинницькій галузі в 2011 та 2013 рр. зростання становило 134,9 і 123,6 %. В той же час, спад виробництва продукції рослинництва мав місце за п'ять досліджених періодів і найбільший в 88,0 % в 2020 р. Аналогічна картина зі спадом обсягів виробництва рослинницької і тваринницької продукції в 2020 р. в постійних цінах 2016 р., у % до попереднього року відповідно 85,8 і 99,3 %.

Вітчизняна практика та зарубіжний досвід свідчать, що фінанси сільськогосподарських підприємств відрізняються певною специфікою і потребують постійного притоку позикового капіталу.

Табл. 2. Індеси сільськогосподарської продукції по Україні, в постійних цінах 2016 р., % до попереднього року [7]

Роки	Господарства усіх категорій			Сільськогосподарські підприємства		
	продукція сільського господарства	з неї		продукція сільського господарства	з неї	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2010	98,6	96,4	104,3	97,5	94,6	109,8
2011	120,2	128,7	99,8	128,3	134,9	104,5
2012	96,1	93,3	104,9	94,1	91,0	108,1
2013	113,6	117,1	103,9	120,5	123,6	108,6
2014	102,2	103,1	99,5	103,8	103,9	103,4
2015	95,2	94,8	96,4	94,8	94,5	96,5
2016	106,3	109,1	97,3	109,7	112,4	97,5
2017	97,8	97,1	100,2	97,0	96,2	101,0
2018	108,2	110,2	101,2	112,0	113,6	104,5
2019	101,4	101,8	100,2	102,7	102,5	103,8
2020	89,9	87,9	97,5	88,0	85,8	99,3

Через тривалість виробничого циклу, сезонності виробництва і пов'язаного з цим характеру формування витрат і запасів в сільськогосподарських підприємствах відсутні джерела для безперервного фінансування.

Використання позичкового капіталу сприяє істотному розширенню обсягів господарської діяльності суб'єктів господарювання аграрної галузі, забезпеченню більш ефективного використання власних фінансових ресурсів, прискоренню оновлення основних засобів тощо. В зв'язку з цим вдосконалення системи банківського кредитування аграріїв призване забезпечити залучення і використання позикових фінансових ресурсів як найважливішого аспекту фінансової діяльності господарюючих суб'єктів, спрямованих на досягнення високих кінцевих результатів господарювання.

Важливою передумовою залучення банківських кредитів є те, що кредит повинен поповнювати сезонну нестачу у власних фінансових джерелах. Надмірне залучення кредитів призводить до закредитованості та суттєво знижує ефективність виробництва. Ринок кредитних ресурсів в аграрному секторі має монопольний характер з боку окремих кредитних установ, а сільські товаровиробники проявляють при цьому низьку активність. Про стан банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників свідчать дані (табл. 3).

Проведений аналіз свідчить про низький рівень забезпечення сільськогосподарських підприємств короткостроковими кредитами. Їх рівень складає від 45,6 % в 2015 р. до 43,4 % в 2019 р. від загального рівня кредитування. Найменшу частку в кредитних запозиченнях аграріями замають довгострокові кредити розмір яких в 2019 р становив всього 5,9 % від загальних банківських запозичень.

Табл. 3. Стан кредитування сільськогосподарських підприємств України за роками

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяги залучених кредитів: всього, млрд. грн	48425	55374	59706	67675	61600
- короткострокові	22059	24486	18008	24570	26689
у відсотках до загального обсягу кредитування	45,6	44,2	30,2	36,3	43,4
середньострокові	20357	19781	22972	30242	31247
у відсотках до загального обсягу кредитування	42,0	35,7	38,4	44,7	50,7
довгострокові	6008	11107	18726	12863	3664
у відсотках до загального обсягу кредитування	12,4	20,1	31,4	19,0	5,9
Відсоткова ставка за залученими кредитами, %:	20,2	18,4	16,3	17,7	16,4
у т.ч.: у національній валюті	23,0	20,4	17,7	20,5	19,7
в іноземній валюті	10,7	10,7	7,3	6,9	6,5

В той же час, за звітний період має місце досить висока відсоткова ставка за кредит як в національній, так і іноземній валюті розмір якої здебільшого вищий за сукупну рентабельність окремих сільськогосподарських товаровиробників – позичальників (табл. 4).

Табл. 4. Рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах, % [9]

Роки	Зерно	Насіння соняшнику	Цукрові буряки	М'ясо ВРХ	М'ясо свиней	М'ясо птиці	Молоко	Яйця
2010	13,9	64,7	16,7	-35,9	-7,8	-4,4	17,9	18,6
2011	26,1	57,0	36,5	-24,8	-3,7	-16,8	18,5	38,8
2012	15,2	45,8	15,7	-29,5	2,0	-7,2	2,3	52,6
2013	1,5	28,5	2,7	-43,3	0,2	-10,0	13,6	47,6
2014	25,8	36,5	17,9	-35,9	5,6	-15,4	11,0	58,8
2015	43,1	80,5	28,2	-17,9	12,7	-6,1	12,6	60,9
2016	37,8	63,0	24,3	-24,8	-4,5	5,0	18,2	0,5
2017	25,0	41,3	12,4	3,4	3,5	7,0	26,9	-9,0
2018	24,7	32,5	-11,4	-17,7	6,9	5,7	16,1	5,4
2019	11,8	23,5	-15,4	-27,1	4,7	-3,7	20,6	-23,5
2020	20,0	39,4	-13,5	-24,2	2,6	-0,2	20,1	-19,2

Результати дослідження наведені в таблиці 4 свідчать, що рівень рентабельності особливо тваринницької продукції за досліджуваний період є збитковим, що не дає можливості залучати банківські кредити за діючими відсотковими ставками

Висновки. Проведені дослідження щодо розвитку системи банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників свідчить про відсутність напрацьованої законодавчої бази щодо забезпечення аграріїв банківськими кредитами як в операційну, так і інвестиційну діяльність. Пільговий режим кредитування запроваджений в практику кредитування аграріїв за сучасних умов не функціонує внаслідок відсутності бюджетних коштів.

Література

1. Шумпетер Й. История экономического анализа. *Деньги, кредит и циклы*. 2019. С. 45–68.
2. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей. К.: Асоціація українських банків, 1999. 189 с.
3. Белоглазова Г. М. Банківська справа: організація діяльності комерційного банку. С-П.: Юрайт-Издат, 2011. 116 с.
4. Банківське кредитування: основи, система, принципи та форми забезпечення. URL: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/bank/20123/>.
5. Ануреев С. В. Политика банков по формированию кредитных ресурсов. *Бизнес и банки*. 2001. № 16. С. 26–31.
6. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело: современная система кредитования. М.: КНОРУС, 2007. С. 202–213.
7. Статистичний збірник. України за 2020 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/tvar_u.html.
8. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1/> (дата звернення 05.07.2020).
9. Економічна статистика. Економічна діяльність. Сільське, лісове та рибне господарство. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення 25.08.2021).

References

1. Shumpeter, Y. (2019). History of Economic Analysis. *Money, credit and cycles*. Pp. 45–68.
2. Keins, Dzh. M. (1999). *Treatise on monetary reform. General theory of employment, interest and money*. K.: Association of Ukrainian Banks, 1999. 189 p.
3. Bielohlazova, H. M. (2011). *Banking: organization of commercial bank*. SP.: Jurayt-Izdat. 116 p.
4. Bank lending: basics, system, principles and forms of collateral. (2019), available at: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/bank/20123/>. (Accessed 4 January 2021).
5. Anureev, S. V. (2001). Banks' policy on the formation of credit resources. *Business and banks*, no. 16, pp. 26–31.
6. Lavrushyn, O. Y., Afanaseva, O. N., Korniyenko, S. L. (2007). *Banking: a modern credit system*. M.: KNORUS. Pp. 202–213
7. Statistical collection. Of Ukraine for 2020. (2020), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/tvar_u.html. (26.08.

2021).

8. Official site of the National Bank of Ukraine. (2021), available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1/> (05.07.2020).

9. Economic statistics. Economic activity. Agriculture, forestry and fisheries. (2021), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (25.08.2021).

Анотация

Непочащенко Е. А., Бечко П. К., Пташнык С. А., Нагорный В. И. Развитие системы банковского кредитования аграрного бизнеса

Фактором обеспечения воспроизводства в сельском хозяйстве есть развитие системы банковского кредитования. В настоящее время потребность в кредитных ресурсах в сельском хозяйстве нуждается в дальнейшем развитии специализированной системы, отвечающей требованиям и условиям современной рыночной экономики. Вопросы формирования и развития системы кредитования в сельском хозяйстве рассматриваются как отечественной экономической теорией и практикой, так и стран с развитыми рыночными отношениями, в основе которых превалирует развитие инфраструктуры современных кредитных отношений, форм и методов кредитования. Сфера сельскохозяйственного кредитования находится на стадии становления по причинам несовершенного законодательного обеспечения, неразвитости рынка кредитных продуктов, отсутствия подавляющего большинства субъектов рыночной инфраструктуры. Решение этих проблем будет способствовать расширению доступности сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам, а также обеспечению стабилизации и развития отрасли.

Аграрное производство является стратегически важной отраслью национальной экономики, от развития которой зависит уровень продовольственной национальной безопасности страны. Развитие современной аграрной отрасли как важнейшей составляющей национальной экономики в значительной степени зависит от внешних источников финансирования, основным из которых является банковское кредитование. Государственная поддержка кредитования аграриев является объективной необходимостью. В то же время, ограниченный доступ аграриев к кредитным ресурсам банков делает невозможным повышение эффективности производства. Повышение доступности аграриев к кредитным ресурсам является одним из приоритетных направлений обеспечения динамичного развития сельского хозяйства, функционирования их на самофинансировании и самоокупаемости. Важную роль в кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей играет четко отлаженная система кредитования.

Проведенные исследования развития системы банковского кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей свидетельствуют об отсутствии наработанной законодательной базы по обеспечению аграриев банковскими кредитами как в операционную, так и инвестиционную

деятельность. Льготный режим кредитования введен в практику кредитования аграриев в современных условиях не функционирует вследствие отсутствия бюджетных средств.

Ключевые слова: система кредитования, кредит, кредитоспособность, принципы кредитования, операционная и инвестиционная деятельность, аграрии, заемщики, банки – кредиторы.

Annotation

Nepochatenko O.O., Bechko P.K., Ptashnyk S. O., Nagorny V. I.
Development of the bank lending system of agricultural business

A factor in ensuring reproduction in agriculture is the development of a bank lending system. Currently, the need for credit resources in agriculture requires further development of a specialized system that would meet the requirements and conditions of a modern market economy. Issues of formation and development of the credit system in agriculture are considered both by domestic economic theory and practice and by countries with developed market relations, which are based on the development of the infrastructure of modern credit relations, forms and methods of lending. The sphere of agricultural lending is in the process of formation due to imperfect legislative provision, underdevelopment of the credit products market, and the absence of the vast majority of market infrastructure entities.

Solving these problems will help expand the availability of agricultural producers to credit resources, as well as ensure the stabilization and development of the industry. Agricultural production is a strategically important sector of the national economy, the development of which depends on the level of food and national security of the country. The development of the modern agricultural sector as the most important component of the national economy largely depends on external sources of financing, the main of which is bank lending. State support for lending to farmers is an objective necessity. At the same time, limited access of farmers to credit resources of banks makes it impossible to increase production efficiency. Increasing the availability of farmers to credit resources is one of the priority areas for ensuring the dynamic development of agriculture, their functioning on self-financing and self-sufficiency. A well-established lending system plays an important role in lending to agricultural producers.

Studies on the development of the bank lending system for agricultural producers indicate the lack of a developed legal framework for providing farmers with bank loans for both operating and investment activities. Preferential lending regime introduced in the practice of lending to farmers in modern conditions does not work due to lack of budget funds.

Key words: credit system, credit, creditworthiness, lending principles, operating and investment activities, farmers, borrowers, banks - lenders.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВЕРИФІКАЦІЇ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНЦІЯ»: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

А. П. БУРЛЯЙ, доктор економічних наук

О. Л. БУРЛЯЙ, кандидат економічних наук

А. О. РЕВУЦЬКА, кандидат економічних наук

О. О. ІВАНЕНКО, аспірант

Уманський національний університет садівництва

В статті узагальнено та систематизовано основні теоретико-методичні аспекти поняття конкуренції. Досліджено еволюцію поглядів на конкуренцію з точки зору різних економічних шкіл та течій. Визначено основні переваги та недоліки цінової та нецінової конкуренції на мікроекономічному рівні.

Ключові слова: конкуренція, мікроекономічний аналіз, цінова конкуренція, нецінова конкуренція, ринок.

Кожен з нас змалку опиняється у складних умовах конкуренції в різних сферах життя. Конкуренцію в економіці однозначно можна назвати одним із найскладніших видів боротьби.

З точки зору мікроекономіки, будь яке підприємство зазнає різних впливів з боку інших суб'єктів, що діють поблизу. Ці взаємодії можуть служити досягненню цілей та сприянню успіху, але вони також можуть перешкоджати його функціонуванню. Джерелом останніх є підприємства, які пропонують подібні товари чи послуги, призначені для тієї ж групи клієнтів, тобто конкурентів. Таким чином конкуренти загрожують виживанню підприємства. Конкуренція змушує нас шукати шляхи, які покращують запропоновані властивості продуктів чи послуг, спрямовані на задоволення потреб клієнтів за все меншою та нижчою ціною. В умовах посилення конкуренції, це призводить до поліпшення функціонування підприємства у напрямку зниження експлуатаційних витрат. Існують також якісні зміни, які впливають на шлях розвитку підприємства.

У підприємстві існує два види конкуренції – цінова конкуренція та нецінова конкуренція. Найчастіше, насправді, перемагає низька ціна. Однак конкуренція нецінових продуктів допомагає досягти більших успіхів. Тому, метою статті стало вивчення конкуренції в розрізі її видів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкуренції та конкурентоспроможності на сучасному етапі є надзвичайно актуальними, а тому їх вирішенню присвячені дослідження багатьох провідних вчених. Серед них доцільно виділити праці Герасименко А., Єлець О. П., Келічавого А. В., Резнікова О. С., Рябухи М. С. та ін. Але питання цінової та нецінової

конкуренції на підприємствах розроблені недостатньо та потребують більш детального дослідження, що і стало метою статті.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, провідних спеціалістів у сфері економічного аналізу, екологізації та екологічної оцінки аграрного виробництва.

Результати досліджень. Термін «конкуренція» походить від латинського слова *concurrentia*, що означає це «бігти разом» у сенсі конкуренції. Це поняття нерозривно пов'язане з економікою як наукою. Так, за дослідженнями М. Гогунія, «Ідея конкуренції, тобто змагання між багатьма людьми або групами за те, щоб досягти тієї самої мети, займала чільне місце в економічній літературі з самого початку» [1]. Проте в різні періоди розвитку суспільства ставлення до конкуренції та її сприйняття відображалось в погляді провідних мислителів та окремих шкіл.

Перші теорії конкуренції були сформульовані на рубежі 17–18 століть і з тих пір постійно зазнавали різних модифікацій. Еволюція поглядів на конкуренцію можна представити стосовно окремих шкіл та економічних теорій.

1. Класична школа:

- Адам Сміт (аналіз функціонування конкурентних ринків, «Невидима рука ринку») [2];

- Девід Рікардо (припущення про досконалу конкуренцію, теорія витрат, порівняльні переваги) [3];

- Томас Мальтус (теорія народонаселення – боротьба за існування) [4];

- Джон Стюарт Мілл (Соціальна справедливість) [5].

2. Теорія Карла Маркса – модель економіки Маркса; згідно якої конкуренція є частиною «класової боротьби» за виживання [6].

3. Неокласичні концепції конкуренції:

теорії досконалої конкуренції (Антуан Августин Курно) [7];

- теорія оптимальності Парето;

- Альфред Маршалл (основи теорії монополістичної конкуренції) [8];

теорії недосконалої конкуренції:

- Джоан Робінсон (просторова монополія та монопсонія);

- Едвард Чемберлін (монополістична конкуренція) [9];

- Джон Маріс Кларк – конкурентна дія, перевага, диференційований результат інновацій як ефективна конкуренція та оборонна конкуренція;

теорія ринкової поведінки:

- теорія спірних ринків;

- монополія (чиста, абсолютна, умовна)

- олігополія (дуополія, картелі).

4. Теорія ігор – Джон фон Нейман та Оскар Моргенштерн, використання в аналізі взаємної поведінки конкурентів.

5. Кейнсіанство та посткейнсіанство:

- конкуренція за участю держави, конкуренція за участю фіскальної політики;

- монополістична конкуренція;

6. Австрійська школа – конкуренція як процес, ідея суб'єктивізму, вміле використання оптимального складу ресурсів у змаганнях.

7. Еволюційна економіка:

- Шумпетеріанська концепція, заснована на підприємництві та інноваціях [10];

- інституційна течія – конкуренція як механізм вибору ринку;

- Австрійські суб'єктивісти (Фрідріх фон Хайєк) – конкуренція як процес, що сприяє поширенню знань; компетенцій або здібностей [11].

8. Економіка управління:

- концепції стратегічної поведінки: галузева економіка та потік ресурсів:

- модель: структура – поведінка – результат Джо Бейн як основа конкурентної стратегії М. Портера: лідерство у витратах, диференціація та концентрація на обраному сегменті ринку;

- модель конкуренції М. Портера – п'ять конкурентних сил [12];

- нова теорія конкуренції – на основі ресурсних переваг;

- конкуренція як процес відхилення від рівноваги та ін.

Конкуренція також визначається як суперництво між конкурентами, що полягає у прагненні завоювати найкращі позиції на ринку, використовуючи з цією метою цінову конкуренцію, рекламні війни, запровадження нових видів продукції, збільшення обсягу обслуговування споживачів, гарантій тощо.

На думку сучасних економістів, конкуренція – це процес, за допомогою якого учасники ринку, прагнучи відстоювати свої інтереси, намагаються надавати більш вигідні пропозиції, ніж інші, з точки зору ціни, якості чи інших характеристик, що впливають на рішення про укладення угоди. Конкуренція відбувається як між покупцями, так і між продавцями. Усі можливі форми конкуренції можна розділити на дві основні категорії: цінова та нецінова конкуренція [13].

З огляду на еволюцію поняття «конкуренція», його можна визначити як комплекс заходів, які проводяться учасниками ринку для досягнення своїх цілей та полягають в інтеграції різних інструментів конкуренції – надання додаткових послуг завдяки приєднанню до пропозиції супутніх послуг; формування привабливих цін шляхом диференціації форм та умов оплати; вдосконалення форм та каналів реалізації продукції, обслуговування клієнтів, поліпшення комунікації шляхом надання швидкої та достовірної інформації.

Розвиток теорії конкуренції виявив два основні підходи до аналізу проблем:

1) вплив конкуренції на всю економіку – аспект макроекономічної рівноваги;

2) вплив конкуренції на галузь та окрему компанію – аспект мезоекономічної та мікроекономічної рівноваги.

Для того, щоб ми могли говорити про конкуренцію з точки зору поведінки підприємств у певній галузі повинні існувати відповідні умови та залежності між учасниками ринку:

1) на даному ринку або в його сегменті повинно працювати не менше двох продавців;

2) між продавцями має бути конфлікт інтересів; цілі можуть бути досягнуті окремими продавцями, якщо вони залежать один від одного, тобто поведінка кожного продавця залежить від поведінки інших продавців;

3) продавці можуть вільно конкурувати між собою за допомогою різних інструментів;

4) продавці «змушені» конкурувати через протиріччя інтересів та можливість досягнення наміченої мети у вигляді приваблення якомога більшої кількості покупців або реалізації якомога більшої кількості продукції.

Аналізуючи використання інструментів конкуренції, необхідно пам'ятати, що їх ефективність залежить від значної кількості незалежних від підприємства зовнішніх факторів: характеристики ринків збуту, структури підприємства, критеріїв закупівлі, типу пропозиції, бар'єрів споживання, фази життєвого циклу продукту (впровадження, зростання, зрілість, спад) та внутрішніх факторів, від яких залежать: тип конкурентної поведінки підприємства, стан та рівень конкурентного потенціалу тощо.

Проте, враховуючи важливість окремих інструментів конкуренції, необхідно підкреслити необхідність їх поділу на цінову та нецінову конкуренцію.

Цінова конкуренція. Це своєрідна боротьба з конкурентами шляхом зниження ціни товару. Найчастіше цей метод використовується там, де попит більший, ніж пропозиція. Інший варіант – достатньо сильна конкуренція між клієнтами. Цей варіант також використовується, коли є ознаки чистої конкуренції (багато виробників пропонують товари одного типу). Такий спосіб змагання з конкурентами не можна назвати найефективнішим. Адже конкуренти можуть за мить встановити ті самі або навіть нижчі ціни. У цьому випадку і суб'єкт господарювання, і його конкуренти втрачають прибуток. Незважаючи на всі недоліки, цей варіант широко використовується, особливо у тих випадках, коли продукцію потрібно вивести на новий ринок. Такі заходи слід вживати дуже обережно, адже необхідно точно знати, що зниження ціни дійсно призведе до збільшення прибутку, а не до збитків.

Нецінова конкуренція пропонує більш прогресивні та сучасні методи. Серед них – ізоляція їхньої продукції від подібної продукції конкурентів, впровадження спеціальних функцій, розширення асортименту продукції, поліпшення якості, збільшення витрат на рекламу та гарантійне обслуговування. Застосування методів нецінової конкуренції створює умовну грошову стабільність. Важливою перевагою також є той факт, що гравці (конкуренти) часто не відповідають одразу, надаючи супернику перевагу. Якщо інновація вдалася, усі витрати на конкурентні нецінові варіанти не тільки окуповуються, але й служать джерелом доходу.

Для ефективного використання методів нецінової конкуренції компанії та організації повинні бути в курсі останніх змін на своєму ринку та постійно розвиватися, що веде економіку країни на шлях прогресу.

Нецінова конкуренція – це форма конкурентної тактики. Тут використовуються різні методи, за винятком зниження вартості товарів і послуг. Нецінова конкуренція ґрунтується на використанні більш просунутих методів конкуренції за покупця, таких як креативна реклама або поліпшення якості товару. Поліпшення якості відбувається двома шляхами: шляхом опрацювання технічних параметрів товару або збільшення його гнучкості відповідно до побажань клієнтів.

Нецінова конкуренція дозволяє зосередитися на прогресі та стимулювати продажі без коливань цін. Нецінова конкуренція свідчить про більш високий рівень якості взаємодій на ринку.

Існує кілька ситуацій, коли діє нецінова конкуренція:

- ціна не може бути зменшена через обмеження, встановлені контролером ринку;
- підписано штрафний договір, який не допускає зниження цін. Метою такого документа є стабілізація певного рівня рентабельності;
- компанія інвестувала стільки грошей у виробництво товарів для нового ринку, що знецінюватись не має економічного сенсу;
- витрати на розподіл високі;
- на ринку попит перевищує пропозицію, а це означає, що покупець буде купувати продукцію за будь-яку ціну;
- компанія зосереджена на покращенні характеристик якості виготовленої продукції – шляхом поліпшення технічних властивостей продукції (так звана конкуренція продукції).

Нецінова конкуренція характерна для тих галузей промисловості, де ключове значення мають якість продукції, її унікальність, упаковка, зовнішній вигляд, стиль бренду, додаткові послуги та неринкові способи впливу на покупця. Усі ці моменти не мають прямого відношення до ціни товару. Головними інструментами нецінової конкуренції є:

- зменшення споживання енергії та низьке споживання металу;
- мінімальна шкода для навколишнього середовища (або ніякої шкоди для нього);
- можливість випуску товару як стартової плати за новий;
- реклама;
- високий рівень гарантійного обслуговування (включаючи післягарантійне обслуговування).

Основні переваги та недоліки нецінової конкуренції представлені на рис. 1.

Розглянемо найпоширеніші форми нецінової конкуренції.

1. Диференціація продукції.

Мета диференціації продукції – запропонувати покупцеві товари різних типів, стилів та брендів. Це, звичайно, дає покупцеві серйозні бонуси, розширюючи вибір.

Нецінова конкуренція

переваги:

- цінові війни негативно впливають на всіх учасників ринку
- бонуси надаються тільки покупцю
- цінова конкуренція може призвести до монополії та економічного колапсу
- чим сильніша компанія, тим довше вона може продавати товари за меншою ціною
- малі та середні компанії програють у конкуренції з провідними брендами
- розумна диференціація є більш продуктивним способом конкуренції, ніж демпінг
- покупець сплатить ціну, встановлену компанією за запитуваний товар
- при правильній поведінці нецінова конкуренція коштує дешевше, ніж цінова конкуренція
- навіть мінімальна зміна властивостей продукту (дизайну) може привернути увагу покупців
- завдяки неціновій конкуренції у компанії є багато можливостей для дій: з кожною успішною знахідкою можна отримати перевагу

недоліки:

- компанія втрачає групу покупців, для яких витрати на першому місці
- залежність від професіоналізму керівників та рядових співробітників, оскільки їм доводиться розробляти компетентну тактику конкуренції та систематично контролювати відповідність фактів планам
- багато компаній використовують незаконні методи нецінової конкуренції (приманення персоналу, виробництво підробленої продукції, промисловий шпигунство)
- потрібні грошові вливання, часто постійні
- високі витрати на торговий маркетинг, рекламу та PR.
- потрібна конкретність у позиціонуванні, продумані дії, правильні тактичні рухи.

Рис. 1. Переваги та недоліки нецінової конкуренції

Однак песимісти попереджають, що диференціація продуктів не є абсолютною користю. Різке збільшення кількості товару часто призводить до того, що покупець не може зробити правильний вибір і процес покупки займає багато часу.

Диференціація товарів є своєрідною винагородою за ці негативні явища, властиві монополістичній конкуренції.

Види диференціації:

- диференціація продукції – виробництво товарів з більш високою якістю та привабливим зовнішнім виглядом, ніж у конкурентів. Що стосується типових продуктів (нафтопродуктів, металу), то практично неможливо відрізнити продукти. У разі досить різноманітних товарів (електроніки, транспортних засобів) така тактика очевидна;

- диференціація послуг – це надання послуг, які є вищими, ніж у конкурентів. Це може бути післяпродажне встановлення та обслуговування, швидкість доставки та безпека, навчання та консультації для покупців;

- диверсифікація персоналу – прагнення співробітників компанії виконувати свою роботу ефективніше, ніж у конкурентів. Члени команди повинні мати такі якості, як доброта, професіоналізм та цілеспрямованість;

- диференціація – це робота над іміджем, стилем компанії та/або її продуктами, щоб показати їх найкращі сторони проти конкуренції та/або їх пропозицій.

2. Покращення пропонованих продуктів та послуг.

Іншим методом нецінової конкуренції є вдосконалення продуктів та послуг, які пропонують конкуренти. Поліпшення якості або продуктивності продукції призводить до збільшення продажів. Конкуренти, які не дбають про вдосконалення свого продукту, залишаються в стороні. Такий спосіб конкуренції призводить до сприятливих наслідків, головним з яких є задоволеність клієнтів. Крім того, інші компанії також починають вживати заходів для протидії тимчасовому успіху суперника, який сприяє науково - технічному прогресу.

Конкурентні компанії шукають кошти для вдосконалення продукту або створення нової позиції. Усі ці види діяльності дають можливість зміцнити виробництво та збільшити прибуток.

Деякі компанії, замість досить конкуруючих, здійснюють імітаційну діяльність. Найчастіше вони зупиняються на незначних оновленнях продукту. Мова йде про зовнішній ефект. Такі компанії сприймають видимі зміни у продукті як реальні, а також роблять удосконалений продукт застарілим. Такий підхід може викликати величезне розчарування у клієнтів.

3. Реклама

На думку зарубіжних дослідників, товари йдуть від виробника до покупця шляхом, який можна проілюструвати формулою:

товари + розповсюдження + наукова діяльність + продавці + транспорт + реклама = продаж

Тому реклама є важливим елементом процесу продажу та одним із ключових факторів на ринку нецінової конкуренції. Реклама надає клієнту інформацію про товар; збільшує попит на продукцію і змушує їх збільшувати темпи свого виробництва; посилює конкуренцію; дозволяє засобам масової інформації бути незалежними, приносячи їм певний прибуток; сприяє більш швидкій ротации товарів; відрізняє товари від подібних тощо.

4. Інші методи нецінової конкуренції

До групи нецінових методів належать: надання широкого спектра послуг (включаючи навчання співробітників), безкоштовне обслуговування, здача вживаного товару як початковий платіж за новий та доставка обладнання на умовах "готового продукту" в руці". Зменшення споживання металу, відсутність негативного впливу на навколишнє середовище, зменшення споживання енергії та інші подібні параметри сьогодні стали головними у

списку переваг товарів чи послуг. На даний момент багато компаній проводять маркетингові дослідження. Вони дають змогу з'ясувати побажання покупця, його думки щодо різних товарів. Ці знання допомагають виробнику спроектувати ринкове середовище та зменшити ймовірність промаху.

Практика конкурентної боротьби є свідченням безперервного переходу від цінової конкуренції до нецінової конкуренції і назад. Це діалектика процесу змагання. Діючи як несумісні та протилежні її частини, її цінова та нецінова форми доповнюють одна одну, забезпечуючи тим самим гнучкість механізму конкуренції та безперервність конкурентного процесу. Але конкуренція – це не круговий рух. Будь-яка нецінова форма, що виникає на основі цінової конкуренції, знову перетворюючись на форму ціни, не уособлює повернення до попереднього стану, а перехід до якісно нового стану, який, втілюючи попередні принципи, буде відрізнятися з точки зору її існування та способів реалізації. Залишаючись по суті незмінною, кожна форма відтворюється з кожним новим переходом на новій матеріальній основі, що означає зміну умов попиту та пропозиції. Водночас перехід до нецінової форми конкуренції – це стрибок, що відображає якісні зміни у конкурентному процесі. Цінова конкуренція розвивається на основі стрибка, який відбувся, і його слід розглядати як період підготовки до наступного стрибка. Такі періоди скорочуються, а важливість конкурентного ціноутворення поступово зменшується. Однак ситуація може кардинально змінитися, якщо ідеологію споживання замінити ідеологією "відповідального" споживання, що є результатом усвідомлення реальних споживчих цінностей та необхідності обмежити споживання.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що конкуренція є невід'ємною складовою ринку. Поняття конкуренції змінювалось із розвитком суспільства, різні економічні течії та школи вносили свій вклад у дане поняття.

З точки зору мікроекономіки, важливим є поділ конкуренції на цінову і нецінову, використання яких сприяє підвищенню ефективності підприємницької діяльності.

Література

1. Gorynia M., *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002. P. 26
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
3. Рикардо Д. Сочинения Давида Рикардо. М.: Изд. Социально-экономической литературы, 1958. 223 с.
4. Malthus T. R., Winch D., James P. *Malthus: 'An Essay on the Principle of Population'*. Cambridge university press, 1992.
5. Mill J. S. *The philosophy of John Stuart Mill: Ethical, political, and religious*. 1961.
6. Marks K. *Kapital*. Vol 3. Moskow: Politizdat, 1954-1981.
7. Cournot A. *Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. New York, 1929. 90 p.

8. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. 416 с.
9. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости). Пер. с англ./под ред. Ю. Я. Ольсевича. М.: Экономика, 1996. 351 с.
10. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 321 с.
11. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия. *Мировая экономика и международные отношения*. 1989. № 12. С. 6–14.
12. Портер М. Конкуренция. СПб.: Изд. дом "Вильямс", 2000. 495 с.
13. Андрющенко А. М., Бурляй А. П., Костюк В. С. та ін. Економічна теорія: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 520 с.

References

1. Gorynia, M., Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002. 26 p.
2. Smit, A. (1962). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Moscow.:Sotsekgiz, 1962. 684 p.
3. Rikardo, D. (1935). Volume II. Principles of Political Economy and Taxation taxpaying. Moscow: Ogiz-Sotsekgiz, 1935. 223 p.
4. Malthus, T. R., Winch, D., James, P. (1992). *Malthus: 'An Essay on the Principle of Population'*. Cambridge university press, 1992.
5. Mill, J. S. (1961). The philosophy of John Stuart Mill: Ethical, political, and religious, 1961.
6. Marks, K. (1954-1981). Kapital. Vol 3. Moscow: Politizdat, 1954–1981.
7. Cournot, A. Mathematical Principles of the Theory of Wealth. New York, 1929. 90 p.
8. Marshall, A. (1993). The principles of economics. Moscow: Progress, 1993. 416 p.
9. Chamberlin, E. (1996). The theory of monopolistic competition (Reorienting theory of value). Moscow: Ekonomika, 1996. 351 p.
10. Schumpeter, J. A. Theory of economic development. M.: Progress, 1982. 321 p.
11. Hayek, F. (1989). Competition as an opening procedure. *The world economy and international relations*, 1989, no. 12, pp. 6–14.
12. Porter, M. E. (2000). Competition. Moscow: Vil'yame, 2000. 495 p.
13. Andryushchenko, A. M. (2009). Economic theory: textbook. K.: Center for Educational Literature, 2009. 520 p.

Аннотация

Бурляй А. П., Бурляй А. Л., Ревуцкая А. А., Иваненко А. А.

Методические основы верификации понятия «конкуренция»: микроэкономические аспекты

Вопросы конкуренции и конкурентоспособности на современном этапе является чрезвычайно актуальными. Однако роль ценовой и неценовой конкуренции на предприятиях исследованы недостаточно и требуют более детального изучения, что и стало целью статьи.

Установлено, что первые теории конкуренции были сформулированы на рубеже 17–18 веков и с тех пор постоянно подвергались различным модификациям. Учитывая эволюцию понятия «конкуренция», его можно определить как комплекс мероприятий, проводимых участниками рынка для достижения своих целей и заключаются в интеграции различных инструментов конкуренции - предоставление дополнительных услуг благодаря присоединению к предложению сопутствующих услуг; формирование привлекательных цен путем дифференциации форм и условий оплаты; совершенствование форм и каналов реализации продукции, обслуживания клиентов, улучшение коммуникации путем скорой и достоверной информации.

Доказана важность разделения конкуренции на ценовую и неценовую. Ценовая конкуренция. Это своеобразная борьба с конкурентами путем снижения цены товара. Неценовая конкуренция предлагает более прогрессивные и современные методы. Среди них – изоляция их продукции от подобной продукции конкурентов, внедрение специальных функций, расширение ассортимента продукции, улучшение качества, увеличение расходов на рекламу и гарантийное обслуживание. Неценовая конкуренция позволяет сосредоточиться на прогрессе и стимулировать продажи без колебаний цен. Неценовая конкуренция свидетельствует о более высоком уровне качества взаимодействий на рынке.

Определены основные преимущества и недостатки неценовой конкуренции.

Таким образом, можно сделать вывод, что конкуренция является неотъемлемой составляющей рынка. Понятие конкуренции менялось с развитием общества, различные экономические течения и школы вносили свой вклад в данное понятие. С точки зрения микроэкономики, важно разделение конкуренции на ценовую и неценовую, использование которых способствует повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: конкуренция, микроэкономический анализ, ценовая конкуренция, неценовая конкуренция, рынок.

Annotation

Burliai A., Burliai O., Revutska A., Ivanenko O.

Methodological principles of verification of the concept of "competition": microeconomic aspect

Competition and competitiveness issues are extremely topical at the present stage. However, the role of price and non-price competition in enterprises has not been sufficiently studied and requires a more detailed study, which was the purpose of the article.

It has been established that the first theories of competition were formulated at the turn of the 17th and 18th centuries and since then have been constantly undergoing various modifications. Given the evolution of the concept of "competition", it can be defined as a set of activities carried out by market participants to achieve their goals and consist in the integration of various instruments of competition – the provision of additional services by joining the offer of related services; formation of attractive prices by differentiating the forms and terms of payment; improving the forms and channels of product sales, customer service, improving communication through prompt and reliable information.

The importance of dividing competition into price and non-price competition has been proven. Price competition. This is a kind of struggle with competitors by reducing the price of goods. Non-price competition offers more progressive and modern methods. These include isolating their products from similar competitors' products, introducing special features, expanding the range of products, improving quality, increasing advertising and warranty costs. Non-price competition allows you to focus on progress and drive sales without price fluctuations. Non-price competition indicates a higher level of quality of interactions in the market.

The main advantages and disadvantages of non-price competition are determined. Thus, we can conclude that competition is an integral part of the market. The concept of competition has changed with the development of society, various economic trends and schools have contributed to this concept. From the point of view of microeconomics, it is important to divide competition into price and non-price, the use of which contributes to the increase in the efficiency of entrepreneurial activity.

Key words: competition, microeconomic analysis, price competition, non-price competition, market.

УДК 658.6

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-28-39

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

А. О. РЕВУЦЬКА, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В даній статті розглядається сутність, значення та основи стратегічного управління, що необхідно для ефективної діяльності підприємства. Також розглянуто основні проблеми управління підприємством, та важливість стратегічного управління як основи функціонування підприємницьких структур в нестабільних умовах господарювання. Визначені особливості стратегічного управління та основні його завдання. Наведено та охарактеризовано дві концепції стратегічного управління та їх важливість в процесі здійснення діяльності підприємств.

Ключові слова: стратегія, бізнес, управління, розвиток, стратегічне управління бізнесом, стратегія підприємства, стратегічна проблематика, концепція стратегічного управління, стратегія, філософська концепція стратегічного управління, організаційно-управлінська концепція стратегічного управління.

Постановка проблеми. Одним з найбільш актуальних завдань сучасного розвитку економіки України є створення умов ефективного і динамічного переходу до ринкових відносин. При цьому дуже важливою є реорганізація надмірної концентрації і монополізації виробництва, удосконалюванням організаційних і структурних відносин, перегляд застарілих командних

економічних зав'язків і методів керування. У цих умовах особливої гостроти набуває необхідність розвитку підприємницької активності, діяльність підприємств і організацій, спрямованих на споживача, і кінцевий результат — прибуток.

Практичне розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення нормальної роботи підприємства, не тільки сьогодні, але й у перспективі, залежить від ступеня освоєння методології і методів стратегічного керування. Поняття «стратегія» в галузі управління підприємством як соціально-економічною системою має на увазі довгостроковий комплексний план дій з керівництва відповідним колективом, спрямований на досягнення місії організації [2]. Цей план переслідує чітко визначені цілі і будується на реальних можливостях організації, з огляду на умови, у яких вона функціонує.

Стратегічне управління здійснюється в контексті місії організації, і його фундаментальна задача полягає в тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії з основними цілями організації в умовах змінного економічного середовища. Стратегічне управління стосується й цілей, і засобів. У площині цілей воно вимальовує загальні контури майбутнього організації; в якості засобів — показує, як ця ціль повинна досягатися. Отже, стратегічне управління — це прогнозне управління, пов'язане з розробкою і концептуалізацією уявлень про те, куди прямує організація. Стратегічне управління повинно поєднуватися з практикою поточного управління. Завжди необхідно пам'ятати, що стратегія це засіб для створення додаткової вартості. Під впливом процесів реформування економіки в Україні поступово складається нова система господарювання, яка включає в себе різноманітні відносини, що пов'язані з утворенням нових підприємств і організацій, нових видів і сфер діяльності, нових можливостей та переваг для суб'єктів підприємництва. Враховуючи, що за нинішніх умов підприємницькі структури розширили межі свого впливу і діяльності, усе більш актуальним стає завдання розробки методів і прийомів ефективного використання елементів стратегічного управління, інвестування коштів в прибуткові проекти, що забезпечують доходи за допустимого ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили вчені: Д. Аакер, І. Ансофф, Х. Віссема, У. Кінг, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, А. Дж. Стрікленд, О. С. Віханський, В. А. Винокуров, А. П. Градов, П. В. Забелін, Г. Б. Клейнер, М. І. Круглов, В. Д. Маркова, В. С. Єфремов, В. А. Білошапка, В. Г. Герасимчук, А. П. Наливайко, В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід, М. В. Туленков, З. Є. Шершньова, В. І. Щелкунов.

А саме процес стратегічного управління підприємством досліджувало багато вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема: І. Ансофф, О. М. Скібіцький, В. О. Василенко, З. Є. Шершньова, В. Д. Немцов, Л. Д. Забродська, А. П. Міщенко, Б. М. Мізюк, В. С. Пономаренко, та ін.

Проте в зазначених працях, на мій погляд, недостатньо розкрита проблема стратегічного аналізу середовища функціонування підприємства, виявлення його сильних і слабких сторін, погроз і можливостей, які необхідно

враховувати при виборі стратегії підприємства, тому дослідження цього питання є актуальним.

Метою статті є висвітлення актуальних теоретичних і практичних питань стратегічного управління підприємством.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених щодо стратегічного управління. У процесі дослідження використовувалися такі методи: дедуктивний, індуктивний – при дослідженні теоретичних аспектів категорії стратегії управління, спостереження, узагальнення – в процесі розробки остаточних висновків на основі одержаних результатів.

Результати досліджень. Термін «стратегічне управління» введено у вжиток на межі 60–70 рр. ХХ ст. для підкреслення різниці між поточним управлінням на рівні виробництва (торговельно-технологічного процесу) і керівництвом, що здійснюється на вищому рівні управління фірмою. У травні 1971 року у Пітсбурзі (США) було проведено розширену конференцію з питань стратегічного управління, де було підбито підсумки розвитку стратегічного підходу в управлінні компаніями, а також визначено основні напрямки розвитку стратегічного управління. З цього часу відбувся розподіл між поточним та стратегічним управлінням, почали закладатися основи розвитку останнього. 1973-й рік вважається початком регулярного теоретичного дослідження та практичного впровадження стратегічного управління. Відтоді цей напрямок у теорії та практиці управління бурхливо розвивається, дослідження в цій галузі проводяться в усьому світі, більшість процвітаючих організацій досягли своїх результатів саме завдяки впровадженню системи стратегічного управління.

Найбільший внесок у розробку теорії стратегічного управління зроблений І. Ансоффом (1965 р). У той час стратегія розглядалася як повністю систематизований процес, що вказує чітку послідовність кроків і активно використовує аналітичні інструменти і методи, що розглядають як «найкращий спосіб» розробки стратегій, використання якого гарантує успіх компанії. І. Ансофф виділяє два види управління: стратегічний і оперативний. Діяльність зі стратегічного управління пов'язана з постановкою цілей і завдань організації і з підтримкою продуктивних взаємин між організацією та її бізнес-середовищем, що дозволяють їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх викликів [6, с. 101–104].

А. Томпсон і Д. Стрікланд розглядають п'ять взаємозалежних завдань, що становлять основу створення і реалізації стратегії підприємства: визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії для досягнення цілей і результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану або методів його реалізації.

М. Мескон та ін. вважають, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії підприємства; формулювання цілей підприємства; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії.

О. Віханський пропонує розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання.

С. Попов запропонував відносно просту модель, що певною мірою синтезує раніше запропоновані моделі. Основами стратегічного управління, на думку автора, є: аналіз зовнішнього середовища організації; внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; визначення місії і цілей організації; розробка, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розробка і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; реалізація стратегії; оцінка результатів і зворотній зв'язок.

Василенко В.А., Ткаченко Т.І. запропонував відносно просту модель, яка певною мірою синтезує раніше запропоновані моделі. Основами стратегічного управління, на думку автора, є: аналіз зовнішнього середовища організації; внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; визначення місії і цілей організації; розробка, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розробка і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; реалізація стратегії; оцінка результатів і зворотний зв'язок [3].

Вітчизняні автори З. Шершньова і С. Оборська зробили значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій при формуванні системи стратегічного менеджменту. Запропонована ними концептуальна схема стратегічного управління підприємством відрізняється від раніше запропонованих моделей розширеним, коректним і чітким описом складових кожного етапу. Серед останніх виділяються такі: концепція (підприємства, управління); аналіз (ретроспективний, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, конкурентоспроможності підприємства); діагноз (сильних і слабких сторін підприємства); прогноз (змін внутрішнього і зовнішнього середовища); формування цілей підприємства; вибір стратегії (загальної, ділових, функціональних); розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; формування забезпечуючих підсистем (організаційного, фінансового, інформаційного, соціально-психологічного забезпечення); стратегічний контроль.

На думку В. Немцова і Л. Довгань, етапами процесу стратегічного управління є: вибір місії фірми; формулювання цілей організації; оцінка та аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних та слабких сторін; аналіз стратегічних альтернатив; вибір та реалізація стратегії; її оцінка.

Отже, на нашу думку стратегічне управління – це концепція вибору в певних умовах. Він дає більш чи менш конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація в майбутньому: в якому оточенні їй необхідно буде працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, які зміни слід здійснити в організації. Також він спрямований на створення конкурентних переваг підприємства і утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечать майбутню життєздатність організації в мінливих умовах.

На сьогодні, основні засади і підходи стратегічного управління (як управлінського процесу створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями організації, її потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі) до українських підприємств запозичені переважно з розробок зарубіжних учених і практики американських, японських і європейських корпорацій з огляду на те, що досвід України у цій сфері невеликий. Безперечними лідерами у цій галузі є США і Японія.

Стратегічна проблематика підприємств в Україні повинна бути пов'язана не стільки з прискоренням віддачі інвестицій, з підвищенням вартості акцій чи з завоюванням нових ринків, скільки з загальною економічною кризою, критичним станом виробництва тощо. Тому йдеться, у першу чергу, про антикризове управління в умовах відсутності раціональної структури і нестабільності економіки. Тільки успішне оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного управління з урахуванням ризику появи кризових ситуацій і його успішне впровадження дозволить підприємствам функціонувати стабільно та забезпечить їм позитивні перспективи щодо зростання. А творчий підхід до вивчення іноземного досвіду і перенесення його на ґрунті українських підприємств, з урахуванням специфіки господарювання в українській перехідній економіці, посприє вітчизняному бізнесу в становленні конкурентоспроможного виробництва і зростанню його ефективності.

Стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг підприємства і утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечать майбутню життєздатність організації в мінливих умовах.

Призначення оперативного управління – використовувати вже існуючу стратегічну позицію організації для досягнення конкретних тактичних цілей. На підприємстві менеджери, які займаються стратегією, забезпечують постійний потенціал прибутковості організації, а менеджери, які займаються поточними операціями, відповідають за перетворення потенціалу в реальний прибуток. Кінцевим результатом діяльності системи оперативного менеджменту є постачання товарів (послуг) споживачам за конкретні ціни.

Відомо, що будь-який тип управління базується на відповідній концепції. Концепція управління – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер взаємовідносин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства.

Вихідною ідеєю, що відображає сутність концепції стратегічного управління, є ідея необхідності врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства. Стратегії в цьому випадку виступають як інструменти досягнення цілей, а для реалізації стратегій необхідно, щоб усе підприємство функціонувало у стратегічному режимі. Виходячи із сказаного, можна дати наступне визначення стратегічного управління, де б найбільш яскраво була розкрита сутність концепції стратегічного управління.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій.

Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираз у певних характерних рисах її застосування:

1. Базується на певному поєднанні теорій: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система. Використання тільки однієї із зазначених засад не дає змоги досягти потрібних результатів – розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

2. Орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство. Це дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятися одна від одної залежно від особливостей підприємства та характеристик зовнішнього середовища.

3. Концентрує увагу на необхідності збору та застосуванні баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації.

4. Дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу.

5. Передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, «дерева цілей», стратегій, «стратегічного набору», стратегічних планів, проектів і програм, стратегічного планування та контролю тощо) [5, с. 52–56].

Стратегічне управління – це процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші) зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись [7].

Мета стратегічного управління – це визначення місії, цілей та стратегій, розробка і забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів із удосконалення підприємства та його окремих

підсистем, що є основою для забезпечення його конкурентоспроможного існування в довгостроковій перспективі.

Стратегічне управління – це не тільки сукупність концепцій, підходів і методів, це динамічний процес аналізу, вибору стратегій планування, забезпечення і реалізації розроблених планів організацією, що полягає в повторюваному циклі розв’язання п’яти основних завдань (етапів):

1. Визначення майбутнього бізнесу компанії, формування стратегічного бачення напрямку розвитку організації.

2. Перетворення стратегічного бачення і місії у вимірі цілей і завдань виконання.

3. Розробка стратегії для досягнення бажаних цільових результатів.

4. Реалізація і виконання обраної стратегії кваліфіковано і ефективно.

5. Оцінка рівня досягнень поставлених цілей, розгляд нових напрямків розвитку і пропозицій з коректуванням довгострокових напрямків, цілей, стратегії чи її виконання у світлі накопиченого досвіду, зміни умов, нових ідей і нових можливостей.

Виділяють такі основні особливості стратегічного управління:

1. Стратегічне управління не може дати точного і детального опису стану підприємства та його положення у бізнес-середовищі – це сукупність якісних характеристик підприємства, що стосується майбутнього стану, його положення в конкурентному середовищі, потенціалу необхідного для виживання.

2. Система стратегічного управління – це певна філософія чи ідеологія бізнесу і менеджменту, що не повинна зводитися до набору формалізованих правил, процедур і схем. При розробці стратегії необхідне поєднання інтуїції і мистецтва, високого професіоналізму і творчості менеджерів і залучення всіх працівників до реалізації стратегії.

3. Для впровадження системи стратегічного управління необхідні великі витрати часу і ресурсів, потрібно також створити спеціальний підрозділ, що буде відповідати на всі питання, пов’язані із стратегічним аналізом і постійним моніторингом зовнішнього середовища, розробкою і виконанням стратегії.

4. У ринкових умовах помилки при виборі стратегії не можна виправити жодними ефективними прийомами оперативного менеджменту, що призводить до поразки в конкурентній боротьбі [4, с. 24–25].

Вчені виділяють такі принципи стратегічної діяльності підприємства:

1. Кожне підприємство є відкритою соціально-економічною системою, що змінюється, розвивається та переструктурується в динамічному, часто ворожому середовищі.

2. Новостворені підприємства мають високий рівень гнучкості та реактивності, що дає змогу деяким з них забезпечити виживання. Далі вони стають більш стабільними: це означає, що для змін та розвитку треба розроблювати спеціальні заходи, які набирають вигляду більш чи менш обґрунтованих стратегій, що враховують як зовнішні (ринкові), так і внутрішні (виробничі) фактори.

3. Послідовний розвиток підприємства чи організації пов'язаний із формулюванням зрозумілих, простих і досяжних цілей, які знаходять вираз у системі техніко-економічних, кількісних та якісних показників (наприклад, прибуток, обсяг товарообігу, рівень якості продукції, бюджетні характеристики тощо), а також у системі стратегій їхнього досягнення, що інтерпретується в «стратегічному наборі».

4. Навіть у разі застосування системи стратегічного управління з орієнтацією на «стратегічний набір» настає час, коли вони застарівають та починають стримувати розвиток підприємства. Щоб уникнути цього негативного стану, стратегії потрібно постійно переглядати та оновлювати.

5. Механізм функціонування підприємства має містити стратегічну підсистему, спрямовану на складання, аналіз і перегляд балансу зовнішніх та внутрішніх факторів, формування цілей і стратегій розвитку, які передбачають розробку та коригування заходів щодо формування середовища (у можливих межах) та пристосування до нього підприємства. Досвід показує, що більшість підприємств, які орієнтовані лише на внутрішні проблеми, зазнають краху.

6. Підтримка змін, нововведень різних типів має забезпечуватися ефективною системою мотивації, соціально-психологічної підтримки, що сприяє проведенню стратегічних дій.

7. Забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу.

8. Створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприйнятливими до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей.

Реалізація зазначених принципів забезпечує побудову обґрунтованої послідовності дій щодо реалізації концепції та формування системи стратегічного управління.

Визначення концепції стратегічного управління передбачає формування системи управління певного (стратегічного) типу з визначенням мети як відправної точки стратегічних дій.

У сучасній літературі можна також виокремити дві основних концепції стратегії – філософську та організаційно-управлінську.

Філософська концепція наголошує на загальному значенні стратегії для підприємства. Стратегію можна розглядати як філософію, якою має керуватися організація, що її має.

З цієї точки зору стратегія це:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;
- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє;
- процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;
- відтворювана цінність, що дає можливість досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу.

Стратегію можна визначити також як найважливіший елемент самовизначення підприємства чи організації. У такому контексті вона тісно пов'язана з характеристиками та особливостями організаційної культури, має, як правило, всі її переваги і недоліки, дає можливість більш ґрунтовно формулювати соціальні стратегії загалом і елементи соціальних напрямків у стратегіях іншого типу.

Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві.

Отже, стратегія – це багатогранне та дуже ефективне для діяльності підприємства творіння, яке, між іншим, не є панацеєю від усіх негараздів підприємства. Тому дуже важливо чітко визначити, чого саме не треба очікувати від стратегії [7, с. 120–131].

Подолання недоліків стратегій пов'язано з усвідомленням багатоплановості поняття «стратегія», яке знаходить вираження в «стратегічному наборі».

Розрізняють наступні види стратегій:

- загальні для всього підприємства в цілому;
- загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами;
- для кожного з напрямків діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг);
- для кожної з функціональних підсистем підприємства;
- ресурсні для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів [1, с. 32–36].

Таким чином, визначення стратегії – це процес, у якому враховуються всі аспекти зовнішнього та внутрішнього функціонування підприємства.

Висновки. Загалом, стратегічне управління можна охарактеризувати як реалізацію концепції, в якій поєднуються цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність із останніми, розробляючи та реалізуючи систему стратегій («стратегічний набір»).

Таким чином, можна стверджувати, що підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічне управління, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі, зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети. Тому запровадження системи стратегічного управління в Україні і є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем (бо стратегічне управління в конкретний момент визначає, як організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети в майбутньому, виходячи з того, що оточення змінюватиметься). В основу цього процесу необхідно покласти

наявний іноземний досвід в сфері стратегічного управління і забезпечити творче перенесення його, з урахуванням специфічних умов розвитку економіки України, на вітчизняні підприємства щоб допомогти їм у становленні необхідних виробництв і зростанні їх ефективності.

Отже, дивлячись на зміни які відбуваються в економічному середовищі країни постає нагальна потреба розробки і введення в діяльність підприємств концепції стратегічного управління, що не тільки допоможе у розв'язанні окремої проблеми, а й посприє підвищенню ефективності господарської діяльності.

Література

1. Андрушків Б. М. Основи теорії та практики управління. Львів: Світ, 1993. 204 с.
2. Ансофф И., Новая корпоративная стратегия. Пер с. англ., гл. ред. В. Усманов. СПб: Питер Ком, 1999. 416 с.
3. Белошапка В. А., Загорий Г. В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. К.: Абсолют-В, 1998. 352 с.
4. Дмитренко Г. А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації: навч. посібник. К.: МАУП, 1998. 188 с.
5. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. К., 2002. 302 с.
6. Тарнавська Н. П., Пушкар Р. М. Менеджмент: теорія та практика: підручник для вузів. Тернопіль: Карт-бланш, 2003. 490 с.
7. Шершньова З. Є., Оборська С. В., Ратушний Ю. М. Стратегічне управління: навч.-метод. посібник. К.: КНЕУ, 2001. 232 с.

References

1. Andrushkiv, B. M. (1993). Fundamentals of management theory and practice. Lviv: Svit, 1993. 204 p.
2. Ansoff, I. (1999). New corporate strategy. Trans. from eng., ch. ed. V. Usmanov. SPb: Peter Kom, 1999. 416 p.
3. Beloshapka, V. A., Zagoriy, G. V. (1998). Strategic management: principles and international practice. K.: absolyt-B, 1998. 352 p.
4. Dmitrenko, G. A. (1998). Strategic management: targeted personnel management of the organization: textbook. K.: MAUP, 1998. P. 188.
5. Pastukhova, V. V. (2002). Strategic management of the enterprise: philosophy, policy, efficiency: monograph. K., 2002. 302 p.
6. Tarnavska, N. P., Pushkar, R. M. (2003). Management: theory and practice: A textbook for universities. Ternopil: Carte Blanche, 2003. 490 p.
7. Shershneva, Z. E., Oborskaya, S. V., Ratushny, Yu. M. (2001). Strategic management: teaching method. book. K.: KNEU, 2001. 232 p.

Аннотация

Ревуцкая А. О.

Роль стратегического управления предприятием в условиях стабильного развития

В данной статье рассматривается сущность, значение и основы стратегического управления, что необходимо для эффективной деятельности предприятия. В экономике Украины наблюдаются последовательные стадии нарастания нестабильности среды, в которой действует организация. Темпы этого нарастания значительно выше среднемировых. Эффективное функционирование предприятий в этих условиях приводит к необходимости ускоренного развития концепции стратегического управления, разработки стратегии, методов, сценариев и средств эффективных систем управления.

В статье доказано, что именно стратегия предприятия является основой стратегического планирования, с помощью которого на предприятии решается комплекс проблем, связанных с целенаправленной переориентацией выпуска продукции новой номенклатуры и ассортимента, внедрением и использованием новых технологий, развитием маркетинга, совершенствованием структуры управления предприятием, своевременной и качественной подготовкой и переподготовкой кадров.

Также рассмотрены основные проблемы управления предприятием и важность стратегического управления как основы функционирования предпринимательских структур в нестабильных условиях хозяйствования. Определены особенности стратегического управления и основные его задачи. Приведены и охарактеризованы две концепции стратегического управления и их важность в процессе деятельности предприятий.

Также доведено, что предприятия, владеющие стратегией и внедряющие стратегическое управление, всегда имеют возможность вести себя последовательно и системно в своем бизнесе, в том числе и в рыночной динамической конкурентной среде в целом, что увеличивает вероятность достижения ими поставленных целей. Следовательно, смотря на происходящие изменения в экономической среде страны возникает настоятельная потребность разработки и введения в деятельность предприятий концепции стратегического управления, что не только поможет в решении отдельной проблемы, но и поспособствует повышению эффективности хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: стратегия, бизнес, управление, развитие, стратегическое управление бизнесом, стратегия предприятия, стратегическая проблематика, концепция стратегического управления, стратегия, философская концепция стратегического управления, организационно управленческая концепция стратегического управления.

Annotation

Revutska A. O.

The role of strategic enterprise management in conditions of sustainable development

This article discusses the essence, meaning and basics of strategic management, which is necessary for the effective operation of the enterprise. In the economy of Ukraine there are successive stages of increasing instability of the environment in which the organization operates. The rate of this growth is much higher than the world average. The effective functioning of enterprises in these conditions necessitates the accelerated development of the concept of strategic management, strategy development, methods, scenarios and means of effective management systems.

The article proves that the company's strategy is the basis of strategic planning, through which the company considers a set of problems associated with the purposeful reorientation of the new range and range of products, introduction and use of new technologies, marketing development, improvement of the enterprise management structure, timely and high-quality training and retraining.

The main problems of enterprise management and the importance of strategic management as the basis for the functioning of business structures in unstable economic conditions are also considered. Peculiarities of strategic management and its main tasks are determined. Two concepts of strategic management and their importance in the process of enterprise activity are given and characterized.

It is also proved that companies that have a strategy and implement strategic management, always have the opportunity to behave consistently and systematically in their business, in particular in a dynamic market environment in general, which increases the likelihood of achieving their goals. Thus, looking at the changes taking place in the economic environment of the country there is an urgent need to develop and implement the concept of strategic management, which will not only help solve a particular problem, but also help increase the efficiency of economic activity.

Key words: *strategy, business, management, development, strategic business management, enterprise strategy, strategic issues, the concept of strategic management, strategy, philosophical concept of strategic management, organizational and managerial concept of strategic management.*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

О. О. ДРАГАН, кандидат економічних наук
І. О. ГЕРАСИМЕНКО, кандидат економічних наук
Білоцерківський національний аграрний університет
Н. О. ВЕРНЮК, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

У статті розглядається сутність антикризового управління банком в умовах нестабільності фінансового ринку. Проаналізовано динаміку зміни рентабельності комерційних банків та визначено банки для яких антикризове управління є необхідним у найближчій перспективі.

Ключові слова: антикризове управління банком, комерційний банк, нестабільність фінансового ринку, збитковість діяльності банку

Постановка проблеми. Процеси євроінтеграції та фінансової конвергенції в сучасних умовах розвитку фінансових ринків посилюють ймовірність виникнення кризових явищ і загроз у вітчизняній банківській системі. Додатковий негативний вплив на діяльність комерційних банків здійснює нестабільності фінансового ринку України, яка проявляється такими деструктивних явищами як коливання валютного курсу та курсів цінних паперів, часті зміни до законодавства та зміна дегулятора фінансового ринку.

Загострення проблем у банківській системі загалом пов'язане з погіршенням фінансового стану окремих банків під дією пандемії COVID-19, воєнної агресії на Сході України та необхідністю запровадження антикризового управління. Відсутність вчасного та дієвого антикризового управління стала причиною ліквідації понад сорока комерційних банків за останні п'ять років: кількість діючих банків у 2016 р. зменшилася на 21, 2017 р. – 14, 2018 р. – 5, 2019 р. – 2, 2020 р. – 2 [1]. На нашу думку, необхідність антикризового управління вітчизняними банками посилюється нестабільністю фінансового ринку та вимагає перегляду поглядів на сутність антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем антикризового управління банківськими установами присвячені праці таких вітчизняних науковців: Болдирєв О. О., Вовк В. Я., Горалько О. В., Жовтанецька Я. В., Зверяков О. М., Манжос С. Б. та ін. Проте залишаються недостатньо розробленими питання, пов'язані із обґрунтуванням антикризового управління банком в умовах нестабільності фінансового ринку.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених. При проведенні дослідження використано абстрактно-логічний метод (для

вдосконалення понятійно-категоріального апарату), емпіричний та графічний методи.

Результати досліджень. Антикризове управління банком вчені найчастіше пов'язують з банківською кризою, тобто станом всієї банківської системи та нівелюють при цьому інші деструктивні фактори. Проте кризові явища у банківській системі України у 2014–2017 рр. (рис. 1) вказують про можливість окремих банків забезпечувати ефективне функціонування навіть у кризовий період за рахунок впровадженого антикризового управління або неефективне функціонування навіть у період, коли для банківської системи характерна прибутковість (2018–2021 рр.) за рахунок відсутності впровадженого антикризового управління.

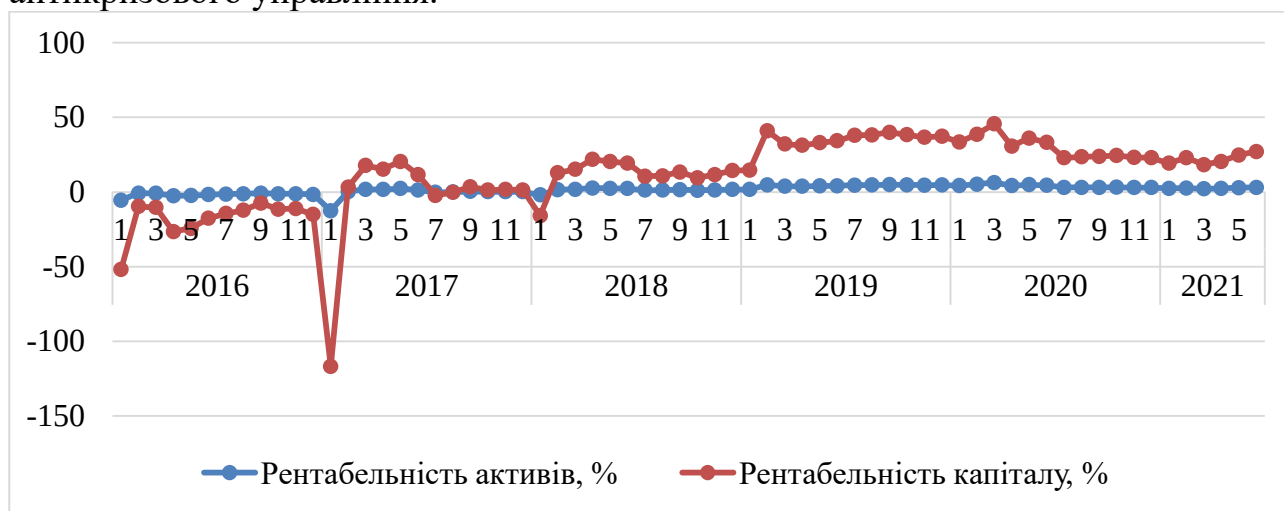


Рис. 1. Рентабельність комерційних банків України у 2016–2021 рр.

Джерело: побудовано за даними Національного банку України [1]

На прикладі періоду, коли для банківської системи характерна прибутковість (2018–2021 рр.) визначено сукупність комерційних банків, що отримували чистий збиток: Промінвестбанк, Альпарі Банк, Місто Банк, Український банк реконструкції та розвитку, Юнекс Банк, Правекс Банк та ін. [2].

Критичний аналіз визначень вітчизняних вчених до розуміння сутності поняття «антикризове управління банком» свідчить про те, що в сучасній економічній науці склався ряд понять, які тотожні або близькі за змістом, але різняться з методологічного погляду щодо базової категорії та змісту антикризового управління банком. Зокрема виділимо наступні:

1. Антикризове управління банком – це процес виявлення, попередження та подолання кризових явищ. Такий підхід до визначення запропоновано О. О. Болдирєвим [3, с. 6] з акцентуванням увагу на безперервності процесу антикризового управління в банку. Я. В. Жовтанецька визначає антикризове управління банківською установою як систему заходів, при якій суб'єкт антикризового управління за допомогою ефективних механізмів і специфічних фінансових прийомів здійснює виявлення, попередження, нейтралізацію й мінімізацію кризових явищ у фінансовій діяльності банків [4, с. 101–102].

В іншому визначенні Я. В. Жовтанецька пов'язує антикризове управління зі забезпеченням «ефективного функціонування банківських установ на основі ризик-орієнтованого підходу з урахуванням впливу мега-, макро-, мезо- й мікроекономічних факторів» [5, с. 38].

Продовження першого підходу до трактування має місце у працях В. Я. Вовк. Вчений визначила антикризове управління банком як «комплекс заходів на етапах виявлення кризоутворюючих факторів, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризи, спрямований на досягнення цілей діяльності комерційного банку, реалізацію його стратегії та подальший розвиток» [6, с. 5]. Таким чином, вчений розглядав антикризове управління банком як інструмент «досягнення цілей діяльності комерційного банку, реалізацію його стратегії та подальший розвиток» [6, с. 5], тобто складову загального управління банком чи забезпечення прогресивного розвитку [7, с. 176]. Прихильниками першого підходу є І. В. Краснова та А. В. Майстер [8, с. 249].

Поєднання двох процесів у банківській діяльності покладено в основу визначення антикризового управління банком, що наведено у праці Б. І. Пшик. Перший процес, на якому увагу акцентує Б. І. Пшик, – це виявлення, запобігання і нейтралізації кризових явищ, а другий – стратегічне управління банком [9, с. 51]. Подібне визначення до визначень Б. І. Пшик, В. Я. Вовк, І. В. Красної та А. В. Майстер наводить Л. М. Перехрест, В. В. Бриштін, О. В. Горалько. Проте вони акцентують увагу на підвищенні рівня фінансової безпеки банку [10, с. 246; 11, с. 82].

О. М. Зверяков трактує антикризове управління банком як «набір управлінських рішень та їхню реалізацію, які необхідно запроваджувати ще тоді, коли банк знаходиться в нормальному стані, із метою діагностики, нейтралізації і подолання кризових явищ та їхніх чинників на макро-, мезо-, мікрорівнях економіки з метою мінімізації збитків від кризи...» [12, с. 82]. Аналогічне визначення наводить Г. І. Лановська, Т. І. Бодарева [13, с. 149].

Отже, узагальнення підходів до трактування антикризового управління банком як процесу виявлення, попередження та подолання кризових явищ у діяльності банку дає підстави класифікувати антикризове управління на такі види: передкризове управління, управління в умовах кризи, управління процесами виходу з кризи [14, с. 157].

2. Антикризове управління банком – це процес, який спрямований на виявлення та попередження кризових ситуацій в діяльності банку. Саме попередження кризових явищ покладено в основу визначенні А. С. Мільчакової та Л. В. Назаренко [15, с. 165]. Виявлення та попередження кризових ситуацій у банках як основне призначення антикризового управління обґрунтовується у працях І. Ю. Кондрат та І. І. Топій [16, с. 464], А. О. Павлюк та М. П. Федішин [17], В. В. Шпачук [18, с. 111]. Всі наведені вчені мають спільний погляд на сутність антикризового управління банком: комплекс засобів та заходів правового, організаційного та фінансового характеру, які спрямовані на виявлення та попередження кризових ситуацій у банках, відновлення їхньої

ліквідності, платоспроможності, конкурентної позиції на ринку, а також забезпечення тривалої фінансової стійкості.

Антикризове управління банком як процес виявлення ознак кризового стану з метою недопущення її банкрутства розглядає Ю. М. Орловська [19, с. 76]. З позиції запобігання кризи розглядають антикризове управління банком О. В. Горалько та О. С. Силкін [20, с. 45].

3. Антикризове управління банком – це заходи, які здійснюються у час кризи. Такий підхід суперечить вище наведеним підходам та найпоширенішим у вітчизняній економічній літературі, оскільки, передбачає заходи виключно у період кризових явищ [21, с. 25], коли вище наведені підходи передбачають виявлення та попередження кризових явищ.

4. Антикризове управління банком – це заходи з оздоровлення банку. На думку І. В. Красової та А. В. Майстер антикризове управління банком реалізується раніше, ніж комерційний банк перебуває у стані необхідному для оздоровлення [8, с. 248].

5. Антикризове управління банком – це процес застосування відповідних економічних та соціальних процедур із профілактики і/або оздоровлення банку з метою запобігання чи підвищення його платоспроможності [22, с. 204].

6. Антикризове управління банком – складова управління фінансовою стійкістю банку (визначення О. В. Дзюблюк [23, с. 21]). Запропоноване визначення, на нашу думку, не повністю розкриває зміст досліджуваного поняття, оскільки не слід обмежуватися фінансовою стійкістю банку у процесі антикризового управління.

7. Антикризове управління банком – складова досягнення ефективного функціонування банку. Запропоноване С. Б. Манжос [24, с. 16] визначення не повністю розкриває зміст антикризового управління банком, оскільки не лише антикризове управління спрямоване на досягнення ефективного функціонування банку.

8. Антикризове управління банком – система протидії банкрутству банку. А. В. Олійник вважає, що «антикризове управління банком – це система протидії його банкрутству, що діє на рівні управління кожного банку та уповноважених органів регулювання й нагляду за банківською діяльністю ...» [25, с. 487].

Висновки. Огляд існуючих теоретичних підходів до розкриття суті категорії «антикризове управління банком» дозволяє констатувати, що це спеціальний вид управління, який трактується у вузькому (нейтралізація кризових явищ з урахуванням невизначеності фінансового ринку або управління за одним з напрямів (фінансова стійкість, платоспроможність, фінансова безпека, банкрутство) і широкому розумінні з необхідністю застосування специфічних видів та методів управління і здійснюється з метою діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ банку, в тому числі в умовах нестабільності фінансового ринку.

Література

1. Основні показники діяльності банків. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#4> (дата звернення: 15.09.2021).
2. Балансові звіти банків. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#4> (дата звернення: 15.09.2021).
3. Болдирев О. О. Антикризове управління банком: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2012. 20 с.
4. Жовтанецька Я. В. Сучасні методологічні підходи до формування системи антикризового управління фінансовою діяльністю банків. *Регіональна економіка*. 2016. № 4. С. 100–107.
5. Жовтанецька Я. В. Антикризове управління фінансовою діяльністю банків: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Львів, 2017. 297 с.
6. Вовк В. Я. Вибір стратегії антикризового управління (на прикладі комерційного банку): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01. Харків, 2004. 19 с.
7. Вовк В. Я. Сутність і зміст антикризового управління діяльністю комерційного банку. *Коммунальное хозяйство городов*. 2018. № 50. URL: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/2880>. (дата звернення: 15.09.2021).
8. Краснова І. В., Майстер А. В. Антикризове управління в банківських установах. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки*. 2013. № 2. С. 247–251.
9. Пшик Б. І. Антикризове управління у фінансовій діяльності банку: теоретико-методологічні аспекти. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 2. С. 50–54.
10. Перехрест Л., Бриштін В. Антикризове управління як чинник підвищення рівня фінансової безпеки банків. *Гроші, фінанси і кредит*. 2010. № 1. С. 245–249.
11. Горалько О. В. Антикризове управління банківською діяльністю в контексті фінансової безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*. 2012. Вип. 1. С. 80–89.
12. Зверяков О. М. Антикризове управління банком в умовах фінансової нестабільності. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Вип. 3(43). С. 80–85.
13. Лановська Г. І., Бодарева Т. І. Особливості антикризового управління в банківському секторі. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 3. С. 148–152.
14. Костогриз В. Аспекти антикризового управління банківською діяльністю в Україні. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 7. С. 156–158.
15. Мільчакова А. С., Назаренко Л. В. Дослідження сутності поняття та методологічного інструментарію антикризового управління банку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2016. Вип. 21 (2). С. 164–168.
16. Кондрат І. Ю., Топій І. І. Антикризове управління фінансами банків на прикладі ПАТ "Брокбізнесбанк". *Вісник Національного університету*

"Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 461–469.

17. Федішин М. П., Павлюк А. О. Особливості антикризового управління банківською системою в сучасних умовах. *Фінансові дослідження*. 2018. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2018_1_11 (дата звернення: 15.09.2021).

18. Шпачук В. В. Государственное антикризисное управление банковской системой Украины. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. 2013. Вип. 2. С. 104–115

19. Орловська Ю. Антикризове управління комерційним банком і критерії його ефективності. *Фінанси, грошовий обіг і кредит*. 2012. С. 74–80.

20. Горалько О. В., Силкін О. С. Антикризове управління як спосіб протидії кризовим явищам у банківській сфері України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*. 2014. Вип. 1. С. 38–47.

21. Бас М. А. Антикризове управління банківськими установами: теоретичний аспект. *Економіка. Фінанси. Право*. 2010. № 5. С. 25–27.

22. Ребрик Ю. С. Система антикризового управління в банку. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція*. 2009. № 2(76). С. 204–210.

23. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках. *Вісник Національного банку України*. 2009. № 5. С. 20–30.

24. Манжос С. Б. Антикризове управління банківською діяльністю: форми і технології. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6. Ч. 5. С. 16–20

25. Олійник А. В. Антикризове управління в системі протидії банкрутству банків. *Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego – zarządzanie informacją i nowymi technologiami. Pod redakcją: Mariana Duczmala, Tadeusza Pokus*. Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu. 2015. P. 465–477.

References

1. The main indicators of banks. Available at <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#4> (Accessed September 15, 2021).

2. Balance sheets of banks. Available at <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#4> (Accessed September 15, 2021).

3. Boldyriev, O. O. (2012), Anti-crisis bank management. Author. of dis. to obtain the degree of Ph.D. Kyiv, 2012. 20 p. (in Ukrainian).

4. Zhovtanetska, Ya. V. (2016), Modern methodological approaches to the formation of a system of crisis management of financial activities of banks. *Regional economy*, 2016, no. 4, pp. 100–107 (in Ukrainian).

5. Zhovtanetska Ya. V. (2007), Anti-crisis management of financial activities of banks, Dis. to obtain scientific. degree of PhD, Lviv, 2007. 297 p. (in Ukrainian).

6. Vovk, V. Ya. (2014), Choice of crisis management strategy (on the example of a commercial bank). Author. of dis. to obtain the degree of Ph.D. Kharkiv, 2004, 19 p. (in Ukrainian).
7. Vovk, V. Ya. (2015), The essence and content of anti-crisis management of a commercial bank. *Municipal utilities*, 2018, no 50. Available at <http://eprints.ksame.kharkov.ua/2880>. (Accessed September 15, 2021).
8. Krasnova, I. V. & Maister, A. V. (2013), Anti-crisis management in banking institutions. *Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Ser. : Economic sciences*, 2013, no. 2, pp. 247-251 (in Ukrainian).
9. Pshyk, B. I. (2017), Anti-crisis management in the financial activities of the bank: theoretical and methodological aspects. *Bulletin of the University of Banking*, 2017, no. 2, pp. 50–54 (in Ukrainian).
10. Perekhrest, L. & Bryshtina, V. (2010), Anti-crisis management as a factor in increasing the level of financial security of banks. *Money, finance and credit*, 2010, pp. 245-249 (in Ukrainian).
11. Horalko, O. V. (2010), Anti-crisis management of banking in the context of financial security. *Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs. Series: economic*, 2012, no. 1, pp. 80–89 (in Ukrainian).
12. Zvieriakov, O. M. (2011), Anti-crisis management of the bank in conditions of financial instability. *Bulletin of socio-economic research*, 2011, no. 3(43), pp. 80–85 (in Ukrainian).
13. Lanovska, H. I. & Bodareva, T. I. (2016), Features of crisis management in the banking sector. *Bulletin of Odessa National University. Series: Economics*, 2016, no. 3(21), pp. 148–152 (in Ukrainian).
14. Kostohryz, V. (2010), Aspects of anti-crisis management of banking activities in Ukraine. *Economic analysis*, 2010, no. 7, pp. 156–158 (in Ukrainian).
15. Milchakova, A. S. & Nazarenko, L. V. (2016), Research of the essence of the concept and methodological tools of crisis management of the bank. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Ser.: Economic sciences*, 2016, no. 21 (2), pp. 164–168 (in Ukrainian).
16. Kondrat, I. Yu. & Topii, I. I. (2014), Anti-crisis management of bank finances on the example of PJSC “Brokbusinessbank.”. *Bulletin of the National University “Lviv Polytechnic.” Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Formation and Problems of Development*, 2014, no. 797, pp. 461–469 (in Ukrainian).
17. Fedyshyn, M. P. & Pavliuk, A. O. (2018), Features of crisis management of the banking system in modern conditions. *Financial research*, 2018, no. 1. Available at http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2018_1_11 (Accessed September 15, 2021).
18. Shpachuk, V. V. (2013), State anti-crisis management of the banking system of Ukraine. *Scientific intelligence in state and municipal administration*, 2013, no. 2, pp. 104–115 (in Ukrainian).
19. Orlovska, Yu. (2012), Anti-crisis management of a commercial bank and criteria for its effectiveness. *Finance, money circulation and credit*, 2012, pp. 74–80 (in Ukrainian).

20. Horalko, O. V. & Sylkin, O. S. (2014), Anti-crisis management as a way to counteract the crisis in the banking sector of Ukraine. *Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs. economic series*, 2014, no. 1, pp. 38–47 (in Ukrainian).
21. Bas, M. A. (2010), Anti-crisis management of banking institutions: a theoretical aspect. *Economy. Finances. Right*, 2010, no. 5, pp. 25–27 (in Ukrainian).
22. Rebryk, Yu. S. (2009), Anti-crisis management system in the bank. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. *Financial market of Ukraine: stabilization and European integration*, 2009, no. 2 (76), pp. 204–210 (in Ukrainian).
23. Dziubliuk, O. (2009), Monetary policy in times of crisis in global financial markets. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 2009, no. 5, pp. 20–30 (in Ukrainian).
24. Manzhos, S. B. (2014), Anti-crisis management of banking: forms and technologies. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, 2014, no. 6 (5), pp. 16–20 (in Ukrainian).
25. Oliinyk, A. V. (2015), Crisis management in the system of combating bank failures. *Economic and social development of economic development – information and new technologies* / edited by: Mariana Duczmala, Tadeusza Pokusy; Higher School of Public Administration and Administration in Opole, 2015. pp. 465–477 (in Ukrainian).

Аннотация

Драган О. А., Герасименко И. А., Вернюк Н. А.

Антикризисное управление банком в условиях нестабильности финансового рынка

Отсутствие своевременного и действенного антикризисного управления стало причиной ликвидации более сорока коммерческих банков за последние пять лет. Необходимость антикризисного управления отечественными банками усиливается нестабильностью финансового рынка и требует пересмотра взглядов на сущность антикризисного управления.

Целью статьи является разработка теоретических положений антикризисного управления в условиях нестабильности финансового рынка.

Теоретико-методологической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых. Антикризисное управление банком ученые чаще всего связывают с банковским кризисом, то есть по состоянию всей банковской системы и нивелируют при этом другие деструктивные факторы. Однако кризисные явления в банковской системе Украины в 2014–2017 гг. указывают о возможности отдельных банков обеспечивать эффективное функционирование даже в кризисный период за счет внедренного антикризисного управления. Определена совокупность коммерческих банков, получавших чистый убыток:

Проведен критический анализ определений отечественных ученых понятие «антикризисное управление банком» и выделено следующие группы подходов: как процесс выявления, предупреждения и преодоления кризисных

явлений; как процесс, направленный на выявление и предупреждение кризисных ситуаций; как мероприятия, осуществляемые в период кризиса; как меры по оздоровлению банка; как меры с целью повышения платежеспособности банка; как составляющая управления финансовой устойчивостью банка; как составляющая достижения эффективного функционирования банка; как система противодействия банкротству банка.

Предложено понимать суть категории «антикризисное управление банком» как специальный вид управления, трактуется в узком и широком смысле с необходимостью применения специфических видов и методов управления и осуществляется с целью диагностики, предупреждения, нейтрализации и преодолению кризисных явлений банка, в том числе в условиях нестабильности финансового рынка.

Ключевые слова: антикризисное управление банком, коммерческий банк, нестабильность финансового рынка, убыточность деятельности банка

Annotation

Drahan O. O., Herasymenko I. O., Verniuk N. O.

Anti-crisis management of the bank in the conditions of financial market instability

The aggravation of problems in the banking system is generally associated with the deterioration of the financial condition of some banks under the COVID-19 pandemic, military aggression in eastern Ukraine and the need to introduce anti-crisis management. The lack of timely and effective crisis management has led to the liquidation of more than forty commercial banks over the past five years. The need for crisis management by domestic banks is exacerbated by the instability of the financial market and requires a review of views on the essence of crisis management.

The purpose of the article is to develop theoretical provisions for crisis management in conditions of financial market instability.

The theoretical and methodological basis of the study were the scientific works of domestic and foreign scientists.

Scientists most often associate anti-crisis bank management with the banking crisis, that is, the state of the entire banking system, and at the same time level other destructive factors. The set of commercial banks that received a net loss was determined:

A critical analysis of the definitions of domestic scientists, the concept of "anti-crisis management of the bank" and identified the following groups of approaches: as a process of identifying, preventing and overcoming crisis phenomena; as a process aimed at identifying and preventing crisis situations; as measures taken during the crisis; as measures to rehabilitate the bank; as measures to increase the solvency of the bank; as a component of the bank's financial stability management; as a component of achieving the effective functioning of the bank; as a system for counteracting the bankruptcy of the bank.

It is proposed to understand the essence of the category "anti-crisis management of the bank" as a special type of management, interpreted in a narrow

and broad sense with the need for specific types and management methods and carried out to diagnose, prevent, neutralize and overcome crisis phenomena, including financial instability market.

Key words: *anti-crisis management of the bank, commercial bank, instability of the financial market, unprofitable activity of the bank*

УДК 334.716:330.357

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-49-58

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

А. М. ТКАЧЕНКО, кандидат економічних наук

Н. Г. БУСЛАЄВА, кандидат сільськогосподарських наук

ІНЦ «Інститут землеробства НААН»

У статті проаналізовано різні підходи до визначення ефективності діяльності підприємства. Розглянуто сутність та роль збалансованої системи показників, а також її переваги та недоліки у порівнянні з іншими методами стратегічного управлінського обліку. Запропоновано для комплексної оцінки підприємства застосовувати інтегральний показник, який би надавав уявлення про всі складові діяльності підприємства.

Ключові слова: *ефективність управління; управлінський облік; оцінювання ефективності; система збалансованих показників.*

У системі управління сільськогосподарським підприємством важливу роль відіграє аналіз процесу формування результатів господарської діяльності. Вибір оптимальної системи показників, яка дала б змогу максимально точно та всебічно оцінити ефективність функціонування підприємств є досить важливим питанням. Під час прийняття управлінських рішень потрібно враховувати не тільки фінансові показники, а й ефективність використання ресурсів, досягнення сучасного менеджменту, залучення кваліфікаційного персоналу, інноваційних та інформаційних можливостей підприємств, що в сукупності є його потенціалом. Визначення ефективності функціонування аграрних підприємств супроводжується поєднанням різноманітних факторів як природного так і антропогенного характеру, тому саме система показників дає змогу сформулювати правильні висновки, що є важливим засобом прийняття ефективних управлінських рішень щодо підвищення ефективності господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для оцінки ефективності кожне окреме підприємство розробляє власну систему показників. Єдиного підходу як до визначення економічної ефективності, так і до визначення ефективності управління діяльністю підприємства на сьогодні не існує. Найпоширенішими

напрямами є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату з наміченими цілями. Ефективність управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльностями [1].

Система управління підприємством – це певна сукупність елементів, властивості яких необхідно підбирати з урахуванням характеру цілей і принципів управління, в залежності від специфіки діяльності певного підприємства [2].

Вибір системи показників для оцінки ефективності окремого підприємства є досить важливим питанням. Цій проблемі присвячено велику кількість робіт зарубіжних та вітчизняних вчених.

Методика досліджень. Матеріалом дослідження є доробки вітчизняних науковців з питань використання показників економічної ефективності в управлінні підприємством. Для досягнення поставленої мети використовували такі методи та прийоми: вибірковий, порівняльний, абстрактно-логічний, системний аналіз та узагальнення.

Результати досліджень. Для удосконалення процесу управління підприємством важливим є визначення оптимальної системи показників економічної ефективності та вибір конкретних методів, які будуть використовуватись для формування системи інформаційної підтримки стратегічного менеджменту.

Науковці використовують різні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства так, наприклад, Савицька О. М. розглядає традиційний підхід, який базується на рентабельності. Вона стверджує, що краще проводити аналіз показників ефективності діяльності підприємства в динаміці, оскільки абсолютне значення не можна порівнювати з альтернативними значеннями, наприклад, рентабельність основних засобів з депозитом в банку, бо отриманий прибуток не є результатом одного виду активів, а всіх їх у сукупності [3].

На думку Бабяк Н. Д. та Паскалової А. Г. формування системи показників ефективності управління витратами можливо здійснювати за результатами кореляційно-регресійного моделювання, яке дає можливість вивчити тісноту зв'язку між показниками витрат і фінансовими показниками діяльності підприємства та встановити ступінь впливу окремих факторів на формування витрат [4].

Науковці Цалко Т. Р. та Невмержицька С. М. для визначення ефективності управління запропонували використання системи ключових показників ефективності (КПЕ). Вони стверджують, що система КПЕ є ефективним способом оцінки бізнес-процесів, однак її використання потребує дотримання певних базових правил. У цьому контексті ключовим моментом науковці вважають правильне впровадження стратегічних та оперативних КПЕ, а це означає, що вони повинні бути узгоджені зі стратегією та метою підприємства [5].

Воскобєвою О. В., Ромащенко О. С. та Макаренко А. О. представлена методика управління підприємством на базі системи збалансованих показників, що має два етапи. На першому етапі передбачається визначення ключових показників ефективності, а також виявлення причинно-наслідкового зв'язку між ними. На другому етапі розробки ЗСП визначаються нормативні (еталонні, планові) значення показників, включених до ЗСП та їхня оцінка на основі фактичних та цільових значень ключових показників [6].

Лещук Г. В. запропоновано модель формування та реалізації ЗСП за процесно-структурованим підходом, що дає змогу підвищити якість формування даних ЗСП за рахунок управління, проектування та узгодження процесів, а також гарантувати високу якість прийнятих управлінських рішень. Модель передбачає визначення керівної та керованої підсистем ЗСП. На рівні керівної підсистеми здійснюється визначення цілей підприємства та відбір ключових показників ефективності, а на рівні керованої підсистеми проводиться аналізування факторів зовнішнього середовища, що впливають на конкурентоспроможність, а також забезпечення виконання плану прибутків. За твердженням Лещук Г. В. модель формування та реалізації ЗСП за процесно-структурованим підходом дає змогу наглядно оцінити взаємозв'язок керівної та керованої підсистем підприємства, а також здійснювати системний моніторинг та контроль даних ЗСП [7].

У процесі дослідження еволюції підходів до визначення ефективності управління підприємством науковці прийшли до висновку, що у сучасних умовах розвитку суспільно-політичних і економічних умов значимість підсистем ЗСП змінюється: важливою стає оцінка ефективності управління людським капіталом. Ними було помічено, що зниження витрат на маркетинг, навчання персоналу і обслуговування клієнтів для поліпшення короткострокових фінансових показників у подальшому негативно позначалося на загальному фінансовому благополуччі підприємства. Тому вкрай важливим є не тільки навчання персоналу, а й комплекс систематичного управління людським капіталом [8–10].

Однією з найважливіших складових системи управління персоналом є його оцінка. Нікітенком К. обґрунтовано, що для вдосконалення системи оцінювання персоналу доцільно використати метод «360 градусів», оскільки з точки зору фінансових витрат та ступеня охоплення працівників він є більш привабливим для підприємства. Фахівці в галузі оцінки персоналу вважають цей метод найбільш прогресивним, але в той же час і найбільш організаційно складним. Метод застосовується для окремих кадрових завдань і як доповнення до основної системи оцінки. Головна його особливість полягає у принциповій відмінності від традиційної системи оцінки за моделлю «керівник-підлеглий», коли в ролі експерта виступає одна людина. За «360-градусної» атестації експертами є група людей, яка щодня працює з оцінюваним співробітником і володіє великою кількістю інформації, необхідної керівнику для прийняття рішень [11].

За визначенням Миколайчук І. П. технологія побудови ЗСП для кадрової служби може містити декілька базових етапів: 1. Розроблення кадрової стратегії та визначальних завдань; 2. Визначення індикаторів досягнення стратегічних кадрових цілей; 3. Розроблення заходів для досягнення певного рівня результативного показника; 4. Визначення відповідальних осіб та виконавців за реалізацію кадрової стратегії; 5. Впровадження збалансованої системи показників (ЗСП) в системі кадрової роботи. [12].

Тарасюк А. В. стверджує, що важливим показником функціонування підприємства є ефективність маркетингової діяльності. Для її об'єктивної оцінки необхідно враховувати використання маркетингових ресурсів. Кількість та перелік показників є індивідуальним для кожного аграрного підприємства, вони залежать від виду діяльності, етапу розвитку підприємства, стану ринку [13].

Сохацька О. М. та Смерека С. В. зауважують, що в систему збалансованих показників підприємства повинна бути інтегрована інноваційна стратегія, особливо в частині формування фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Вибір інноваційних стратегій здійснюється із урахуванням різних методів, які в результаті мають вигляд матриць, індексів, діаграм. Проте, найбільшого поширення отримала модель СВОТ-аналізу перевагами застосування якої є одночасне врахування зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку [14].

На думку Варченко О. М. і Вернюк Н. О. при визначенні раціонального складу збалансованої системи показників доцільно використати ресурсно-функціонально-компетентнісний підхід. Ресурсний підхід має враховувати наявні ресурси підприємства, використання яких є ресурсним забезпеченням стратегій розвитку підприємства. Під функціональним підходом розуміють урахування основних функціональних сфер життєдіяльності підприємства. Компетентнісний підхід доцільно відобразити наявними та стратегічними компетенціями до розвитку, як окремі складові життєдіяльності підприємства, так і підприємства в цілому, що є основою визначення конкурентних стратегій [15].

У процесі оцінювання системи управління особливу увагу слід приділити технології управління. Оскільки предметом і вихідним матеріалом управління виступає інформація, технологію управління можна визначити як сукупність методів з обробки управлінської інформації для вироблення, ухвалення та реалізації управлінських рішень у господарській діяльності організації. Технологія управління характеризує зміст управління, де відображені процеси руху та обробки інформації та визначені склад і порядок виконання управлінських робіт, в ході яких дана інформація перетворюється і здійснює вплив на об'єкт управління. Звідси визначається основне її призначення – встановлення оптимальної схеми взаємодії структурних підрозділів організації та окремих виконавців у ході управління [16].

Оскільки за визначення ефективності діяльності підприємства порівнюються певні фінансові результати та розраховуються відповідні

показники змінюється зосередження уваги від чисто виробничого управління до фінансового менеджменту. Для реалізації ефективної оцінки менеджменту підприємства необхідно проводити оцінку як керованої, так і керуючої системи, а також внутрішньої та зовнішньої складової. При цьому потрібно враховувати, що метою оцінки ефективності менеджменту можуть бути: зміна стратегії розвитку, зміна напрямку діяльності або удосконалення внутрішніх процесів [17, 18].

В результаті аналізування взаємодії збалансованої системи показників та системи стратегічного управлінського обліку Гринь В. П. визначено переваги ЗСП у порівнянні з іншими методами стратегічного управлінського обліку. За його твердженням збалансована система показників дає змогу пов'язати в єдину ієрархічну систему фінансові та нефінансові показники, що характеризують чотири основні перспективи діяльності підприємства (фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і кар'єрне зростання), які пов'язані між собою на основі причинно-наслідкових зв'язків [19].

Карпушенко М. Ю. зазначає, що запровадження ЗСП надає можливість контролювати зміну важливих для підприємства факторів та гнучко реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища, а також вирішувати завдання по збільшенню прибутковості та капіталізації підприємства шляхом ефективного планування і використання ресурсів. Він відзначає, що окремі показники нададуть лише окреме уявлення про особливості того чи іншого напрямку і тому він пропонує для комплексної оцінки підприємства застосовувати інтегральний показник, який би надавав уявлення про всі складові діяльності підприємства:

$$I_i = \sum (X_i \times M_i),$$

де X_i – значення показників, що характеризують кожен напрям ЗСП у рамках i -го показника;

M_i – вагомість кожного показника.

Вагомість кожного показника повинна визначатися експертами конкретного підприємства. Це залежить від пріоритетів, які ставляться на підприємстві [20].

Висновки. В результаті аналізування методів оцінювання ефективності процесу управління підприємством можна зазначити, що серед існуючих методів оптимальним варіантом є використання збалансованої системи показників, яка є інструментом управління стратегією підприємства, що дає змогу пов'язати в єдину систему фінансові та нефінансові показники, а також надає можливість швидко реагувати на зміни і адекватно до них пристосовуватися, що сприятиме підвищенню ефективності управління і діяльності підприємства в цілому.

Література

1. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2012. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031>.
2. Дойчева, К., Васьковська, К., Пчелянська, Г. Сучасні комплексні системи оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства. *Food Industry Economics*, 2017. № 4. Вип. 8. DOI: <https://doi.org/10.15673/fie.v8i4.458>.
3. Савицька О.М. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/57.pdf
4. Бабяк Н. Д., Паскалова А. Г. Збалансована система показників в оцінці ефективності управління витратами молокопереробного підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 4. С. 87–92.
5. Цалко Т. Р., Невмержицька С.М. Система ключових показників ефективності як запорука ефективного управління бізнес-процесами в компанії. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6 (74), Ч. 2. С. 160–167. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-46>.
6. Воскобоєва О. В., Ромащенко О. С., Макаренко А. О. Збалансована система показників – ефективний інструмент управління підприємством *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 2. (28). DOI: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2019.028087>.
7. Лещук Г. В. Формування збалансованої системи показників за процесно-структурованим підходом. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Київ, 2020. - Том 31 (70). N 2. Ч. 2. С. 163–167. DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-65>.
8. Довбня С. Б., Дрофа Є. А. Еволюція і напрями розвитку системи збалансованих показників. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2018/34-2018/3.pdf>.
9. Герасименко О., Герасименко Г. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2015. № 7 (172). С. 29–37. DOI: [dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/172-7/4](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/172-7/4) О.
10. Продіус О. І., Лобінцева В. В. Шляхи підвищення ефективності управління персоналом на підприємстві. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2020/No4/57.pdf>.
11. Нікітенко К. Удосконалення оцінювання системи управління персоналом на аграрному підприємстві. Економічний аналіз. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 100–107. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.100>.
12. Миколайчук І. П. Методичний підхід до оцінювання ефективності процесу управління персоналом підприємства на засадах збалансованої системи показників. *Вісник ХНТУ*. № 3(70). 2019 р. С. 182–188. DOI: <https://doi.org/10.35546/kntu2078-4481.2019.3.22>.

13. Тарасюк А. В. Методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7276> DOI:10.32702/2307-2105-2019.9.153.
14. Сохацька О. М., Смерека С. В. Особливості формування стратегічних карт підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7826>. DOI:<https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.4.21>.
15. Варченко О. М., Вернюк Н. О. Формування системи збалансованих показників як інструменту стратегічного управління підприємств цукрової промисловості. *Економіка та управління АПК*. № 2. 2018. С. 54–66.
16. Селезньова Г. О., Іпполітова І. Я. Оцінювання ефективності системи управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7711>. DOI:<https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.3.52>.
17. Непочатенко О. О., Пташник С. А. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9168> DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.8.11>.
18. Пащенко О. П., Васьківський О. П., Куліш Н. Теоретичні аспекти оцінки ефективності менеджменту підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2020. № 1. – URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/1_18_ukr/24.pdf DOI:<https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-22>.
19. Гринь В. П. Збалансована система показників та система стратегічного управлінського обліку. *Вісник ХДУ Серія Економічні науки*. 2021. № 42. С.72–79. DOI: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2021-42-11>.
20. Карпушенко М. Ю. Особливості оцінки бізнес-процесів, персоналу, фінансових та маркетингових компонентів із застосуванням збалансованої системи показників. DOI: 10.33042/2522-1809-2019-2-148-89-93.

References

1. Dudukalo, G. (2012). Analysis of methods for evaluating the effectiveness of enterprise management. *Efektivna ekonomika*, 2012. no. 3. Available at <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031>.
2. Doycheva, K., Vaskovskaya, K., Pchelyanskaya, G. (2017). Modern integrated systems for evaluating the efficiency of economic activity of the enterprise. *Food Industry Economics*, 2017, no. 4. DOI: <https://doi.org/10.15673/fie.v8i4.458>.
3. Savitskaya, O. (2019). Efficiency of activity and management of the enterprise: features of use of the theory, methodology and efficiency of analytical researches. Available at http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/57.pdf
4. Babyak, N., Paskalova, A. (2015). Balanced system of indicators in assessing the cost management of a dairy enterprise. *Innovative economy*, 2015, no. 4, pp. 87–92.

5. Tsalko, T., Nevmerzhytska, S. (2019). The system of key performance indicators as a guarantee of effective business process management in the company. *Problems of system approach in economy*. 2019, no. 6 (74), Ch. 2, pp. 160–167. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-46>.
6. Voskoboeva, O., Romashchenko, O., Makarenko, A. (2019). A balanced system of indicators is an effective tool for managing the economy. *Management. Business*, 2019, no. 2. (28). DOI: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2019.028087>.
7. Leschuk, G. (2020). Formation of a balanced system of indicators according to the process-structured approach. *Scientific notes of Tavriya National University named after VI Vernadsky. Series: Economics and Management*. 2020. - Volume 31 (70). no. 2. Ch. 2, pp. 163-167. DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-65>.
8. Dovbnya, S., Drofa, E. Evolution and directions of development of the system of balanced indicators. *Scientific Bulletin of the International Humanities University*. Available at <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2018/34-2018/3.pdf>.
9. Gerasimenko, O., Gerasimenko, G. (2015). The effectiveness of personnel management in a small enterprise: status indicators and priority areas for improvement. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 2015, no. 7 (172), pp. 29-37. DOI: [dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/172-7/4O](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/172-7/4O).
10. Prodius, O., Lobintseva, V. Ways to increase the efficiency of personnel management in the enterprise. Available at <https://economics.net.ua/files/archive/2020/No4/57.pdf>.
11. Nikitenko, K. (2020). Improving the evaluation of personnel management system in an agricultural enterprise. *Economic analysis*. 2020, no. 1. Part 2, pp. 100–107. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.100>.
12. Mykolaychuk, I. (2019). Methodical approach to assessing the effectiveness of the personnel management process of the enterprise on the basis of a balanced scorecard. *Bulletin of KhNTU*, 2019, no. 3. (70), pp. 182–188. DOI: <https://doi.org/10.35546/kntu2078-4481.2019.3.22>.
13. Tarasyuk, A. (2019). Methodical approaches to evaluation of efficiency of marketing activity of agrarian enterprises. *Efektyvna ekonomika*, 2019, no. 9. Available at <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7276> (Accessed September 27, 2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2019.9.153](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.9.153).
14. Sokhatska, O. and Smereka, S. (2020). Features of the strategic cards formation for the enterprise. *Efektyvna ekonomika*, [Online], no. 4. Available at <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7826> (Accessed September 27, 2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.4.21](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.4.21).
15. Varchenko, O.M, Vernyuk, N.O. Formation of a system of balanced indicators as a tool for strategic management of sugar industry enterprises. *Economics and management of agro-industrial complex*, 2018, no. 2, pp. 54–66.
16. Seleznova, H. and Ippolitova, I. (2020). Evaluation of the enterprise management system efficiency. *Efektyvna ekonomika*, [Online], Vol. 3. Available at <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7711> (Accessed September 27, 2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.3.52](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.3.52).

17. Nepochatenko, O., Ptashnyk, S. (2021). Financial management as a necessary component effective enterprise management system. *Efektivna ekonomika*, [Online], Vol. 8. Available at <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9168>. (Accessed September 27, 2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.11
18. Pashchenko, O., Vaskivsky, O., Kulish, N. (2020). Theoretical aspects of evaluating the effectiveness of enterprise management. *Priazovsky Economic Bulletin*, 2020, no. 1. Available at http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/1_18_ukr/24.pdf DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-22>.
19. Grin, V. (2021). Balanced system of indicators and system of strategic management accounting. *Bulletin of KSU Series Economic Sciences*. 2021, no. 42, pp. 72–79. DOI: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2021-42-11>.
20. Karpushenko M. Yu. (2019). Features of assessment of business processes, personnel, financial and marketing components with the use of a balanced scorecard. DOI: 10.33042 / 2522-1809-2019-2-148-89-93.

Аннотация

Ткаченко А. Н., Буслаева Н. Г.

Особенности оценки эффективности процесса управления аграрным предприятием

При принятии управленческих решений важную роль играет выбор оптимальной системы показателей, которая позволила бы максимально точно и всесторонне оценить эффективность функционирования предприятия. Для определения эффективности каждое отдельное предприятие разрабатывает собственную систему показателей. Единого подхода как к определению экономической эффективности, так и к определению эффективности управления деятельностью предприятия на сегодня не существует. Наиболее распространенными направлениями являются определение эффективности управления как соотношение полученного результата с затратами деятельности предприятия и соотношение полученного результата с намеченными целями. Выбор оптимальной системы показателей, которая позволила бы максимально точно и всесторонне оценить эффективность функционирования предприятий является достаточно важным вопросом.

В статье проанализированы различные подходы к оценке эффективности деятельности предприятия, в частности включение в систему экономических показателей не только финансовых результатов деятельности, но и эффективность использования ресурсов, достижения современного менеджмента, оценки персонала, показателей инновационной и инвестиционной деятельности. Для комплексной оценки предприятия также предложено использование интегрального показателя, который бы давал представление обо всех составляющих деятельности предприятия.

На основе анализа научных источников определена сущность и роль сбалансированной системы показателей, а также выделены ее преимущества и недостатки по сравнению с другими методами учета. Установлено, что сбалансированная система показателей это инструмент управленческого учета, основным назначением которого является обеспечение функции сбора, систематизации и анализа информации, являющейся основой разработки и принятия управленческих решений. Применение сбалансированной системы показателей позволяет контролировать изменение важных для предприятия факторов и гибко реагировать на изменения внутренней и внешней среды, а также решать задачи по увеличению прибыльности и капитализации предприятия путем эффективного планирования и использования ресурсов.

Ключевые слова: *эффективность управления; управленческий учет; оценки эффективности; система сбалансированных показателей.*

Annotation

Tkachenko A. M., Buslaeva N. G.

Assessment features of the management processes effectiveness for an agricultural enterprise

The choice of the optimal system of indicators plays an important role in making management decisions, which would allow the most accurate and comprehensive assessment of the enterprise efficiency. Each company develops its own system of indicators in order to determine the effectiveness. There is currently no single approach to assessment of the economic efficiency in enterprise management. The most common areas are to determine the effectiveness of management as the ratio of the result to the costs and the ratio of the result to the intended goals.

The article analyzes different approaches to the efficiency evaluation of the enterprise, in particular, the inclusion in the system of economic indicators not only financial results, but also resource efficiency, achievements of modern management, personnel evaluation, indicators of innovation and investment activity. The use of an integrated indicator is also proposed for a comprehensive assessment of the enterprise, which would provide an idea of all components of the enterprise.

Based on the analysis of scientific sources, the essence and role of a balanced scorecard are determined, as well as its advantages and disadvantages in comparison with other accounting methods are highlighted. It is established that a balanced scorecard is a tool of management accounting, the main purpose of which is to ensure the function of collecting, systematizing and analyzing information, which is the basis for developing and making management decisions. The introduction of a balanced scorecard provides an opportunity to monitor changes in important factors for the company and respond flexibly to changes in the internal and external environment, as well as to solve the problem of increasing the profitability and capitalization of the enterprise through effective planning and use of resources.

Keywords: *management efficiency; managerial accounting; performance evaluation; system of balanced indicators.*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ БІЗНЕСУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

А. О. РЕВУЦЬКА, кандидат економічних наук

Ю. А. ЦИМБАЛЮК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В статті розглядаються ключові моменти застосування стратегічного управління в управлінні інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств бізнесу. Обґрунтовано необхідність формування на підприємстві інвестиційної стратегії, як одної з ефективних інструментів управління інвестиційною діяльністю підприємства в кризових умовах господарювання. Визначено можливість коригування інвестиційної стратегії з урахуванням зміни зовнішніх умов господарювання і нових можливостей розвитку підприємства. Також в статті проаналізовано теоретичні положення, спрямовані на розвиток стратегічних засад державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств бізнесу як інструменту здійснення соціально-економічної політики.

Ключові слова: бізнес, стратегічне управління бізнесом, інновації, інвестиції, підприємство, інвестиційна діяльність, національна економіка, психологія бізнесу, інвестиційна стратегія, форми господарювання, криза, державне регулювання, стратегічне управління, національна економічна система, мали бізнес, інноваційна економіка, регіональна економіка.

Постановка проблеми. За сучасних кризових умов господарювання особливої актуальності набувають питання формування перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств і, зокрема, формування інвестиційної стратегії суб'єктів господарювання. Ефективним інструментом вирішення вказаної проблеми є стратегічне планування інвестиційно-інвестиційної діяльності. На сучасному етапі реалізації інвестиційної стратегії на підприємствах обмежена в основному реальними інвестиціями.

Реформи в сфері економіки та державного управління в Україні призвели до становлення підприємництва як дієвого інституту національної економічної системи. Поступове формування нормативно-правової бази та засад державного регулювання сприяли активізації діяльності малих та середніх форм бізнесу, перш за все в таких сферах, як торгівля, послуги, сільське господарство та будівництво. Розвиток малого підприємництва має значний вплив для соціально-економічного розвитку країни, оскільки зазначений сектор впливає на структуру економіки, конкурентоспроможність товарів та послуг на

внутрішньому та зовнішньому ринках, стан зайнятості населення. В свою чергу інноваційно-інвестиційний розвиток малого бізнесу є важливим як для економіки всієї країни, так і окремого регіону, оскільки специфікою малого підприємництва є те, що суб'єкти господарювання мають виражену регіональну орієнтацію, тобто формують напрямки своєї діяльності на основі тенденцій місцевого попиту, структури регіональної економіки, наявності природних ресурсів. Як показують дослідження вчених [1–5], інноваційний потенціал малого бізнесу у вітчизняній національній економіці реалізується недостатньо, хоча має переваги із великими підприємствами у розв'язанні соціально-економічних проблем розвитку галузей економіки. Малий бізнес не здатний розвиватися без державної підтримки. У період інноваційної економіки необхідною умовою ефективного поступального розвитку країни є виважена державна політика, яка має сформовані мету, завдання, варіанти адаптивних інструментів та механізмів. Отже, однією з найважливіших функцій держави є формування механізмів державного регулювання підприємницької діяльності, які ґрунтуються на стратегічному підході.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи сутності підприємництва закладені в працях таких зарубіжних економістів, як П. Алмейда, Дж. Болтон, М. Вебер, А. Маршалл, А. Сміт, І. Тюнен, І. Шумпетер та інші. Як правило, ці роботи переважно присвячені визначенню сутності, джерел розвитку та розгляду організаційно-економічної складової діяльності бізнесу. Вітчизняні дослідники почали приділяти увагу проблематиці розвитку малого і середнього бізнесу та важливості його підтримки з боку держави наприкінці 80-початку 90-х років ХХ століття, що підтверджують роботи З. Варналія, М. Войнаренка, О. Горбачевської, А. Бутенко та ін.

Питанням управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства в економічній літературі приділяється досить багато уваги. Серед вітчизняних авторів, проблематика робіт яких стосується цих питань, слід відзначити Ю. М. Бажала, І. О. Бланка, М. П. Денисенка, Г. В. Козаченко, Т. В. Майорову, А. А. Пересаду, В. Г. Федоренка, Н. А. Хрущ, О. М. Ястремську та інших, а серед зарубіжних вчених-економістів - Г. Александера, Дж. Бейлі, Г. Бірмана, С. Бріггема, Л. Гітмана, М. Джонка, Ф. Фішера, У. Шарпа, Г. С. Шмідта та інших. Проте, подальшого вирішення потребує наукова проблема формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства в кризових умовах господарювання та дослідження стратегічних засад державної підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку бізнесу є актуальним як в науковому плані, так і з практичної точки зору.

Метою статті є обґрунтування необхідності подальшої розробки теоретичних положень, спрямованих на розвиток стратегічних засад державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва як інструменту здійснення соціально-економічної політики.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених щодо

стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком бізнесу в кризових умовах господарювання. Сам процес дослідження становлять діалектичний метод наукового пізнання та системний підхід до вивчення інноваційно-інвестиційних процесів, методи абстрактно-логічний, стратегічного управління, SWOT-аналізу, оцінок ефективності інноваційно-інвестиційних процесів в кризових умовах господарювання, спостереження, узагальнення - в процесі розробки остаточних висновків на основі одержаних результатів.

Результати досліджень. Етапи стратегічного управління достатньо добре обґрунтовані в науковій літературі і включають такий набір заходів:

- 1) визначення місії організації;
- 2) установлення (коригування) цілей;
- 3) визначення стратегій («стратегічного набору») та заходів щодо їхньої реалізації;
- 4) передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення її у планах, проектах і програмах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій;
- 5) організація виконання планових завдань; 6) облік, контроль та аналіз їхнього виконання [7, с. 421].

За сучасних умов керівники підприємств повинні приймати господарські рішення, зокрема і щодо інвестицій та щодо інновацій, зокрема, в умовах невизначеності наслідків таких рішень, в умовах підвищеного ризику. Стратегічне планування має безпосереднє відношення до прийняття інвестиційних рішень, оскільки повинне забезпечити узгодження довгострокових цілей підприємства з необхідними для їхнього досягнення ресурсами. Згідно з обраною базовою стратегією розвитку, підприємству необхідно сформувати часткові стратегії, що відображають потенційні можливості окремих сфер його діяльності і окремих підрозділів. Інноваційно-інвестиційна стратегія повинна займати важливе місце в системі стратегічного планування підприємства, оскільки саме ця стратегія визначає перспективний розвиток суб'єкта господарювання.

Інноваційна модернізація матеріально-технічної бази виробництва, спроможність запропонувати споживачеві товари та послуги нового типу стали основним засобом сучасної конкурентної боротьби, а інноваційний розвиток підприємств розглядається як шлях подолання економічної кризи. Як зауважує в своїх дослідженнях І. Шумпетер, важливим фактором формування підприємництва є його здатність створювати та розповсюджувати інновації [6]. Особливо це є актуальним для малих підприємств, частина з яких на сьогоднішній день сформували спеціалізований сегмент інноваційного бізнесу, що представлений фірмами, орієнтованими на розвиток високих технологій, а також венчурними фірмами, діяльність яких пов'язана із впровадженням високоризикових інноваційних проектів. Як доводять сучасні дослідження, витрачаючи лише від 2 до 5 % загального обсягу коштів, спрямовані на наукові дослідження і розробки, малий бізнес і в США, і в Західній Європі є джерелом

до 50 % нововведень [8]. Інновації як результат інноваційної діяльності, з одного боку, мають бути зорієнтовані на повніше задоволення потреб споживачів, а з іншого - на отримання конкретного економічного ефекту [9]. Отже, виникає потреба в розробці довгострокової політики для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку суспільства на основі підтримки інноваційно-інвестиційної складової діяльності саме малого підприємництва. В зв'язку з цим держава має впроваджувати правові, фінансові та організаційні заходи із стимулювання стратегічної підтримки інноваційно-інвестиційної активності малого підприємництва, реалізація яких стає можливою за умови розробки відповідної системи стратегічного управління.

Як показує аналіз напрацювань вітчизняних дослідників розвитку малого бізнесу [4, 5], сучасні реалії характеризуються наступними проблемами, які ми пропонуємо класифікувати наступним чином:

- проблеми об'єктивного характеру (обмеженість власних фінансових ресурсів, недосконалість нормативно-правової бази, відсутність ефективного діалогу між публічною владою та представниками малого бізнесу; складність у впровадженні інноваційних процесів у виробничій діяльності та управлінні);
- проблеми суб'єктивного характеру (дисонанс у напрямках державної підтримки малого бізнесу у зв'язку із змінами в державній політиці; асиметричність інформації для малого та крупного бізнесу; недостатній рівень професіоналізму та компетентності управлінців-підприємців).

Вищеназвані фактори прямим чином впливають на формування та подальше використання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання малого бізнесу, створюють підґрунтя для негативної оцінки інвестиційної привабливості.

Проблеми недостатньої активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств малого бізнесу обумовлені недосконалістю наявних механізмів державного регулювання інноваційного розвитку та сприйнятливості до нововведень. Вирішенню поставленої проблеми має сприяти застосування концепції стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств малого бізнесу. Саме стратегічне управління здатне забезпечити реалізацію основних напрямів державної політики в сфері інноваційно-інвестиційного розвитку малого бізнесу, оскільки сприятиме встановленню та подальшому розвитку координації зв'язків та відносин між учасниками процесу, а також узгодженню інтересів та цілей суб'єктів господарювання та держави.

Реалізації стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком малого бізнесу сприятиме формування відповідної системи управління, яка здатна забезпечити досягнення наступних цілей:

- економічної – активізація виробничої та збутової діяльності підприємств малого бізнесу на основі реалізації продуктових, технологічних та організаційних інновацій;
- фінансової – отримання доступу до фінансових ресурсів, набуття можливостей реалізації інноваційних проектів; поєднання очікуваного рівня

прибутковості інвестицій в інноваційну діяльність та можливих ризиків, які можуть гальмувати діяльність підприємства в майбутньому;

- ринкової – підсилення ринкової позиції малих підприємств;
- соціальної – підвищення рівня зайнятості та якості життя населення сільських територій.

Система стратегічного управління розвитком малого бізнесу передбачає реалізацію стратегічних заходів на трьох рівнях: національному, регіональному, муніципальному. На кожному із зазначених рівнів визначається перелік економічних та адміністративних інструментів, що сприятимуть ефективності публічної політики в сфері підтримки малого бізнесу. При цьому матиме місце адресна підтримка стратегічно важливих суб'єктів господарювання малого бізнесу. Важливим за цих умов є визначення обсягів та джерел фінансової підтримки, а також критеріїв результативності діяльності органів влади кожного рівня, що відповідальні за прийняття рішень та їхню подальшу реалізацію. В зазначеному контексті має бути враховано, що система стратегічного управління регіонального та муніципального рівня є відкритим формуванням, що інтегровано в єдиний національний економічний простір. З іншого боку, процеси децентралізації публічного управління, що відбуваються наразі в Україні, створюють умови для автономності зазначеної системи. Це дає змогу забезпечувати цілеспрямований вплив на процеси інноваційно-інвестиційного розвитку малого бізнесу як самостійного ринкового інституту.

Формування системи стратегічного управління та подальша реалізація державної політики в сфері підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств малого бізнесу можуть бути здійснені лише за умов достатності ресурсів, перш за все фінансових, тобто стратегічні рішення на всіх рівнях державного та публічного управління мають прийматись в узгодженні з наявним інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємств малого бізнесу окремого регіону чи територіальної громади.

Функціонування зазначеної системи стратегічного управління має здійснюватися на основі наступних вимог (табл.). Таким чином, відповідність системи стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком малого бізнесу зазначеним критеріям дозволить підвищити її результативність в умовах зміни факторів оточуючого середовища.

Сьогодні вироблення інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства має виходити з того, після певного пожвавлення, що вітчизняна економіка опинилась у фазі кризи. У цій ситуації виграє те підприємство, яке зуміє використати зміни зовнішнього середовища у своїй інвестиційній стратегії. Так, поширення кризових явищ в значній мірі перешкоджає залученню необхідних обсягів інвестицій та реалізації інноваційних ідей. Тому більшість суб'єктів господарювання прийме рішення на користь пасивної інвестиційної стратегії, що дозволить забезпечити не погіршення їхнього фінансового стану. Окрім цього, важливою умовою, що визначає актуальність розробки інноваційно-інвестиційної стратегії підприємств, є її відповідність етапу життєвого циклу підприємства.

Табл. Вимоги щодо функціонування системи стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств малого бізнесу

Вимога	Зміст вимоги
Цілісність	Стратегічне управління інноваційно-інвестиційним розвитком малого бізнесу є складовою державної економічної політики та інструментом державного регулювання розвитку економіки
Територіальність	Прийняття стратегічних управлінських рішень впливає з умов розвитку інноваційного-інвестиційного потенціалу малого бізнесу окремого регіону та території
Комплексність	Ефект та результативність функціонування системи стратегічного управління формується на основі ефективності реалізації стратегічних напрямів на регіональному та муніципальному рівнях
Узгодженість	Відповідність потреби в інноваційних розробках потенціальному обсягу інвестицій
Гнучкість	Для пристосування до можливих змін в економічному та політичному середовищі система стратегічного управління повинна мати гнучку структуру, здатну змінювати якісний і кількісний склад її елементів
Адаптивність	Передбачає проведення своєчасних оперативних трансформацій в структурі системи стратегічного управління із врахуванням викликів
Синергічність	Передбачає єдиний напрямок дій всіх складових системи стратегічного управління, внаслідок чого підвищується ефективність впроваджуваних заходів

Джерело: сформовано автором

У цьому ракурсі інвестиційна стратегія дозволить адаптувати інвестиційну діяльність підприємства до можливих кардинальних змін у його економічному розвитку. Водночас, зміни цілей операційної діяльності підприємства, що обумовлені диверсифікацією виробництва, також визначають актуальність розробки інвестиційної стратегії.

Щоб уникнути періоду «спаду», за яким, як найгірший варіант, може наступити фаза ліквідації, необхідно вчасно диверсифікувати діяльність підприємства, тобто відмовитись від напрямків діяльності, що не приносять дохід, і, навпаки, розробити нові напрямки діяльності, що приносятимуть дохід. Відповідна диверсифікація форм інвестиційної діяльності підприємства за цих умов повинна бути прогнозована і оптимально збалансована з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства, що забезпечиться за рахунок розробки ефективної інвестиційної стратегії.

В умовах нестабільної економіки, високих темпів інфляції, змін у податковій політиці ефективність реального інвестування значно знижується, а більш ефективними стають фінансові інвестиції. Сформований підприємством

портфель цінних паперів за певних умов може використовуватись як фінансовий резерв. Мета системи стратегічного управління має бути реалізована шляхом виконання наступних поставлених завдань:

- збільшення потужностей сектора малого бізнесу та нарощування його інноваційно-інвестиційного потенціалу;
- створення механізму підтримки діяльності підприємств малого бізнесу на довгостроковій основі в рамках діючих інноваційних систем національного та регіонального рівнів;
- реалізація антимонопольної політики як ефективного інструменту державного регулювання конкуренції і створення умов для інвестиційних надходжень;
- кореляція пріоритетних напрямків інноваційного розвитку окремого регіону та суб'єктів господарювання малого бізнесу;
- зниження податкового навантаження на сектор малого бізнесу та реалізація напрямків державного регулювання в частині перерозподілу податкових надходжень між органами регіональної влади та місцевим самоврядуванням; таким чином відбуватиметься мотивація місцевої влади до управління малим бізнесом через податкові важелі;
- формування регіональної мережі державних та громадських організацій, що здійснюватимуть інфраструктурну підтримку активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств малого бізнесу;
- створення мережі фінансових інститутів (невеликих банків, кредитних спілок) для забезпечення малих підприємств для спрощення формування підприємствами малого бізнесу стартового капіталу та реалізації ризикових інвестиційних проектів;
- розробка механізмів взаємодії держави та малого бізнесу на засадах державно-приватного партнерства; - спрощення механізмів управління правами інтелектуальної власності;
- державне стимулювання взаємодії великого бізнесу і малих підприємств в умовах реалізації інноваційних проектів.

Процес стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком буде результативним за умови моніторингу програмних заходів підтримки малого бізнесу органами публічної влади та формування дієвої системи зворотного зв'язку між бізнесом та владою на всіх рівнях. Механізми державної підтримки мають використовувати інструменти та методи, перш за все, регіонального та муніципального рівнів, оскільки саме на цих рівнях зв'язок між владою та суб'єктами господарювання малого бізнесу і найбільш тісним. Проте ефективність реалізації програм цих рівнів визначається сформованим інституційним середовищем підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку: як його формальною складовою (банківською системою, нормативно-правовою базою, структурою органів державного регулювання і публічної влади), так і неформальною (системою бізнес-цінностей, розвитком соціальної відповідальності бізнесу, а також рівнем довіри суб'єктів господарювання до політики публічної влади).

Висновки. Зростання невизначеності за умов світової фінансово-економічної кризи обумовлює підвищення ролі інноваційно-інвестиційної стратегії у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. Процес розробки інноваційно-інвестиційної стратегії є важливою складовою загальної системи стратегічного управління підприємством. Урахування взаємозв'язку інноваційно-інвестиційної стратегії з іншими складовими стратегічного набору підприємства значно підвищить ефективність її розробки. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії має здійснюватися на основі всебічного аналізу особливостей зовнішнього економіко-правового середовища, специфіки галузі та внутрішніх особливостей підприємства.

Система стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком малого бізнесу має створити умови для ефективної державної підтримки підприємництва та виступати складовою аналогічного механізму. Від результативності стратегічного управління залежить забезпечення інвестиційної активності малого бізнесу, збільшення впливу малого бізнесу на соціально-економічний стан розвитку територій та їхню фінансову забезпеченість, зростання конкурентоспроможності підприємств та активізація їхньої зовнішньоекономічної діяльності. Однак, розробка зазначеної системи має передбачати, перш за все, формування інструментів мотивації для діючих суб'єктів господарювання.

Література

1. Бутенко А., Войнаренко М., Ляшенко В. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2011. 326 с.
2. Варналій З. С., Кузнєцова І. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва. К.: Ін-т екон. прогнозування, 2002. 104 с.
3. Горбачевська О. В., Рим Н. Н. Проблема підприємництва в економічній теорії. *Науковий вісник*. 2006. №16 (1). С. 242–249.
4. Жирко С. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/db/200712/doc/2/25>.
5. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні. URL: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2017_10_20.
6. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Пер. з англ. В. Старка. Київ: ВД «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.
7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
8. The World Bank. Data catalog. Available at: <http://data.worldbank.org>
9. Іжевський В. В. Економічна сутність інновацій та інноваційної діяльності підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20 (3). С. 121–127.

References

1. Butenko, A., Voinarenko, M., Liashenko, V. (2011). *Modernization of mechanisms for small and medium business development*. Donetsk, 2011. 326 p. (in Ukrainian).
2. Varnaliy, Z., Kuznetsova, I. (2002). *State regulatory policy in the field of small business*. Kiiiv: NAS of Ukraine, 2002. 104 p. (in Ukrainian).
3. Horbachevs'ka, O. V. (2006). The problem of entrepreneurship in economic theory. *Naukovyj visnyk*, 2002, vol. 16, iss. 1, pp. 242–249. (in Ukrainian).
4. Zhyrko, S. O. (2008). Problems of small and medium business development in Ukraine. Retrieved from: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/db/200712/doc/2/25.pdf> (in Ukrainian).
5. Shvets, H. (2017). Current trends in small and medium enterprises in Ukraine. Retrieved from: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2017_10_20 (in Ukrainian).
6. Shumpeter, J. (2011). *Theory of economic development: research of incomes, capital, credit, percent and economic cycle*. Kyiv: VD «Kyievo-Mohylians'ka akademiia», 2011. 242 p. (in Ukrainian).
7. Shershneva, Z. E. *Strategic Management*. K.: KNEU, 2004. 699 p. (in Ukrainian).
8. The World Bank. Data catalog. Retrieved from: <http://data.worldbank.org>.
9. Izhevs'kyj, V. V. (2010). Economic essence of innovations and innovative activity of enterprise. *Naukovyj visnyk NLTU*, 2010, no. 20 (3), pp. 121–127 (in English).

Аннотация

Ревуцкая А. О., Цимбалюк Ю. А.

Стратегическое управление инновационно-инвестиционным развитием бизнеса в кризисных условиях хозяйства

Статья рассматривает ключевые моменты применения стратегического управления в управлении инновационно-инвестиционным развитием предприятий малого бизнеса в контексте государственного регулирования. Целью статьи является разработка теоретических положений, направленных на развитие стратегических основ государственного регулирования инновационно-инвестиционного развития малого предпринимательства как инструмента воплощения социально-экономической политики. Отмечено влияние функционирования института малого предпринимательства и его инновационно-инвестиционной активности на социально-экономический развитие страны. На основе обобщения наработок ведущих ученых отмечено, что государственная поддержка инновационно-инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования малого бизнеса крайне важна для развития регионов и территориальных общин. Обозначен перечень проблем объективного и субъективного характера развития малого бизнеса на современном этапе.

Обосновано, что при современных условиях развития экономики актуальна потребность в разработке долгосрочной политики государства на

основе поддержки инновационно-инвестиционной составляющей деятельности малого предпринимательства. Отмечено, что стратегическая поддержка инновационно-инвестиционной активности малого предпринимательства, возможна при разработке соответствующей системы стратегического управления. Обозначены основные цели функционирования указанной системы. Определено, что система стратегического управления развитием малого бизнеса предусматривает реализацию стратегических мероприятий на национальном, региональном и муниципальном уровнях, на каждом из которых определяется перечень экономических и административных инструментов, которые будут способствовать эффективности государственного регулирования в сфере малого бизнеса.

Разработано основные требования по функционированию системы стратегического управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий малого бизнеса, соответствие которым позволит повысить ее результативность в условиях изменения факторов окружающей среды. Определен перечень задач, которые должны быть реализуемые в процессе функционирования системы стратегического управления. Установлено, что процесс стратегического управления инновационно-инвестиционным развитием будет результативным при мониторинге программных мероприятий поддержки малого бизнеса органами публичной власти и формирования действенной системы обратной связи между бизнесом и властью на всех уровнях.

Ключевые слова: бизнес, стратегическое управление бизнесом, инновации, инвестиции, предприятие, инвестиционная деятельность, национальная экономика, психология бизнеса, инвестиционная стратегия, формы хозяйствования, кризис, государственное регулирование, стратегическое управление, национальная экономическая система, бизнес, инновационная экономика, региональная экономика.

Annotation

Revutska A. O., Tsymbalyuk Y. A.

Strategic management of innovative and investment business development in crisis of economic conditions

The article considers the key points of application of strategic management in the management of innovation and investment development of small businesses in the context of state regulation. The purpose of the article is to develop theoretical provisions at developing of strategic principles of innovation and investment development of small business as a tool for implementing socio-economic policy.

The influence of the functioning of small business institute and its innovation and investment activity on the socio-economic development of the has been justified. According to the generalization of leading scientists researches, it has been noted that the state support of innovation and investment activities of small businesses is extremely important for the development of regions and local communities. The list of problems of objective and subjective nature of small business development at the present stage has been outlined. It has been substantiated the need to develop a long-term policy of the state based on the strategic supporting of innovation and investment component of small business. It has been noted that the strategic supporting of innovation and investment activity of small business is possible

provided the development of an appropriate system of strategic management. The main goals of this system has been outlined. It has been determined that the system of strategic management of small business development involves the implementation of strategic measures at the national, regional and municipal levels, each of which determines the list of economic and administrative instruments that will contribute to the effectiveness of state regulation of small business.

The basic requirements for the functioning of the system of strategic management of innovation and investment development of small businesses have been developed. The conformity to these criterias will increase the effectiveness of strategic management. The list of tasks to be implemented in the process of functioning of the strategic management system has been determined. It has been established that the process of strategic management of innovation and investment development will be effective on the monitoring basis. It would establish the program measures for support of small business by public authorities and the formation of an effective feedback system between business and government at all levels.

Key words: *business, strategic business management, innovations, investments, enterprise, investment activity, national economy, business psychology, investment strategy, forms of management, crisis, state regulation, strategic management, national economic system, small business, innovative economy, regional economy.*

УДК 338.512

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-69-81

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Л. А. ПАРХОМЕНКО, кандидат економічних наук

О. В. ЗАГОРОДНЮК, кандидат економічних наук

Л. В. ДЛУГОБОРСЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

У статті на основі семантичного аналізу (терміни «витрати», «менеджмент», «управління витратами», «підприємство», «управління витратами на підприємстві», «метод») і визначення місця методів управління витратами в системі управління витратами на підприємстві визначається суть таких методів управління. Наведено хронологію розробки методів управління витратами на підприємстві та наведено їх характеристики. Окремо розроблено та запропоновано класифікацію методів управління витратами суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *витрати, класифікація, метод управління витратами, підприємство, управління витратами.*

Постановка проблеми. Криза національної економіки, яка охопила період у дванадцять років, суттєво змінила підходи вітчизняних підприємців до управління. Проблеми з продажами, збиткова діяльність вимагали зосередження уваги на антикризовому управлінні (антикризовому фінансовому

управлінні), боротьбі з втратами, підтримці стабільного рівня прибутку, що було досягнуто в першу чергу за рахунок управління витратами.

Таким чином, управління витратами та складові такого управління (побудова систем управління, використання відповідних методів) є основою для ефективного здійснення фінансово-господарської діяльності українських підприємств на ринках товарів (робіт, послуг).

Ключовим елементом управління витратами на сучасних вітчизняних підприємствах є методи такого управління, які стали об'єктом пильної уваги і вивчення вчених, а також економістів-практиків. Використання правильно підібраних методів управління витратами є запорукою успіху та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання як на українському ринку, так і на зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій вчених дозволив виявити три великі групи наукових розробок в області відбору і застосування методів управління витратами на підприємствах.

Перша група наукових робіт стосується безпосередньо управління витратами, і в рамках вивчення цієї проблеми розкривається суть одного або декількох методів управління цією економічною категорією на сучасних підприємствах. До розробки цієї групи увійшли роботи І. Пустова [14], А. Живець [8], Г. Козаченко [10], К. Ніді та Т. Рибачука-Ярової [15], Г. Фанделя та ін. Друга група наукових робіт розглядає проблеми побудови ефективних систем управління витратами на підприємствах. Методи управління витратами в цій групі наукових розробок розглядаються як складові запропонованих систем управління. Можна відзначити наступних вчених, які проводили дослідження в цій науковій галузі: І. Андрющенко [2], Ю. Великий [3], М. Жовніров, О. Коваленко [9], С. Осьмак, І. Якушик та інші. Третя група наукових досліджень спрямована на вивчення безпосередньо методів управління витратами, визначення їх місця в системі управління підприємством, а також їх позитивних і негативних сторін. До цієї групи увійшли роботи: І. Алферова, Н. Голуба [5], О. Грицяя [6], І. Король, Г. Ростовської [16], К. Чічуліної [17], О. Шевчук [18], Т. Шутько [20] та ін. Однак, віддаючи належне науковим розробкам вищевказаних та інших зарубіжних, а також вітчизняних вчених, відзначимо недоліки і прогалини у визначенні сутності, характеристик і класифікації методів управління витратами на сучасних підприємствах.

Мета статті – на основі критичної оцінки наукових розробок в області управління витратами визначити суть, охарактеризувати і розробити класифікацію методів управління витратами на підприємстві.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків у сфері управління витратами на підприємстві. В процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні методи. При дослідженні теоретичних аспектів в сфері управління витратами використано системний метод. При дослідженні найпопулярніших методів управління затратами та їх

хронології розвитку використано метод аналізу. За допомогою абстрактно-логічного методу – обґрунтовано і викладено висновки та пропозиції стосовно удосконалення методів управління витратами на підприємствах України.

Результати досліджень. Ефективна фінансово-господарська діяльність сучасних підприємств базується на досягненні та підтримці високої конкурентоспроможності як самих суб'єктів господарювання, так і їх продукції, що, в свою чергу, базується на досягненні максимального задоволення споживачів від процесу споживання відповідної продукції, виробленої цим підприємством. Саме висока конкурентоспроможність є запорукою прибуткової роботи суб'єкта господарювання. З іншого боку, підприємство не може бути конкурентоспроможним і прибутковим без належного управління власними витратами, що базується на виборі і застосуванні у фінансово-господарській діяльності відповідних методів управління цією складовою економіки суб'єкта господарювання.

Критичне дослідження ряду наукових джерел [5, 6, 10, 15] показало ключову роль методів управління витратами в управлінні витратами і побудові єдиної системи управління на підприємстві. Відзначимо недостатнє вивчення сутності терміну «метод управління витратами на підприємстві» в сучасній економічній літературі.

Основними елементами поняття «метод управління витратами на підприємстві» є терміни «витрати» і «менеджмент». Оцінка наукових розробок вітчизняних і зарубіжних вчених [3, 4, 9, 23, 24] з проблем визначення терміну «витрати» виявила дискусію, яка пов'язана з термінами «витрати», «затрати» і «видатки». Підтримуємо думку О. Шевчука, який вказав, що в напрацюваннях зарубіжних вчених ці терміни ідентичні і характеризують грошові витрати підприємств, підприємців, приватних виробників та інших суб'єктів господарювання на виробництво, оборот і реалізацію продукції [18, с. 82].

Термін «менеджмент» є об'єктом вивчення багатьох вчених. Критична оцінка розвитку подій з питань управління [1, 12, 19] також виявила наукову дискусію про визначення сутності, а також про ідентичність термінів «менеджмент» і «управління». Виходячи з досліджень Н. М. Яркіна, можна відзначити, що в сучасній науковій літературі немає чіткої межі між поняттями «менеджмент» і «управління», хоча більшість вчених вважають їх не тотожними [22, с. 133]. Отже, будемо вважати, що управління – це процес цілеспрямованого впливу відповідних суб'єктів (органів державної влади, органів місцевого самоврядування, власників, управління бізнес-структурами тощо) на об'єкт(и) управління для підвищення ефективності їх функціонування.

Виходячи з наведених вище визначень термінів «витрати» і «управління», ми сформуємо визначення терміну «управління витратами»: управління витратами – це процес цілеспрямованого впливу відповідних суб'єктів господарювання (органів державної влади, органів місцевого самоврядування, власників, управління бізнес-структурами і т. д.) на витрати, пов'язані з виробництвом, обігом і реалізацією продукції для підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Найголовніше для сучасної економіки – це управління витратами на підприємстві. Для визначення терміну «управління витратами на підприємстві» визначимо суть поняття «підприємство» (рис. 1).



Рис. 1. Місце методів витратами в системі управління витратами підприємства

Джерело: складено авторами на основі [2, 9, 20]

Вивчення наукових розробок з проблем ідентифікації підприємств як основних елементів ринкової економіки показало, що в сучасній вітчизняній науковій літературі існує кілька різних термінів, що характеризують термін «підприємство»: «підприємство», «фірма», «компанія», «корпорація», «бізнес», «суб'єкт господарювання» [11, 13]. Ми згодні з твердженням А. Ю. Кретової про те, що в основному така різноманітність в тлумаченні терміну «підприємство» пов'язана з запозиченнями з зарубіжних наукових джерел [11, с. 82]. В рамках дослідження ми будемо спиратися на визначення терміну, який наведено в Господарському кодексі України (стаття 2), а саме: «Підприємство є суб'єктом і організаційною формою управління» [7].

Виходячи з вищесказаного, можна дати наступне визначення: управління витратами на підприємстві – це процес цілеспрямованого впливу відповідних суб'єктів (органів державної влади, органів місцевого самоврядування,

власників, керівництва, працівників підприємства) на витрати підприємств, пов'язані з виробництвом, оборотом і реалізацією продукції, для підвищення ефективності їх функціонування (отримання прибутку).

Метод буде розумітися як спосіб досягнення мети, вирішення конкретної проблеми, сукупність прийомів або операцій практичних або теоретичних знань реальності [21]. Тоді методом управління витратами на підприємстві є сукупність специфічних методів цілеспрямованого впливу відповідних суб'єктів (керівництва, працівників підприємства) на витрати підприємств, пов'язані з виробництвом, обігом і реалізацією продукції, підвищення ефективності їх функціонування (отримання прибутку). Вивчення сутності методів управління витратами повинно включати визначення їх місця в системі управління витратами на підприємстві. На рис. 1 показано місце методів управління витратами в системі управління витратами на сучасному підприємстві.

Система управління підприємством формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. При цьому одним з елементів даної системи є система управління витратами, в основі якої базується об'єкт, предмет, функції і призначення управління витратами. Мета управління витратами визначає відповідні завдання, на підставі яких вибирається метод або методи управління витратами на підприємстві. Методи управління витратами визначають інструменти, економічні процеси та організаційну структуру управління витратами на предмет підприємницької діяльності.

Надалі управління витратами реалізується на практиці. При цьому на підприємстві здійснюється моніторинг і контроль за практичною реалізацією такого управління. На основі рис. 1, методи управління витратами займають ключове місце в системі управління витратами і активно впливають на функціонування системи управління в практиці фінансово-господарської діяльності підприємств.

Практика управління витратами призвела до появи великої кількості відповідних методів управління. Використовуючи наукові досягнення О. Шевчука, ми покажемо на рис. 2 хронологія розвитку методів управління витратами на підприємстві. На основі наукових розробок вітчизняних вчених [8, 14–17] наведемо короткий опис методів управління витратами, які використовуються на сучасних підприємствах.

Стандарт-кост – розрахунок нормативної вартості, виявлення відхилень від норми і причин таких відхилень. Позитивні сторони – розрахунки засновані на фінансовій (бухгалтерській звітності). Негативними сторонами є складність обліку всіх видів витрат, що підвищує ймовірність помилок.

Директ-костинг – розрахунок витрат заснований на постійних і змінних частинах накладних витрат (маржинальний метод, неповна вартість). Позитивні сторони – можливість гнучкого ціноутворення та оцінки ефективності функціонування окремих підрозділів підприємства. Негативними сторонами є складність віднесення витрат до постійних і змінних, що збільшує ймовірність помилок.

Тимчасові рамки виникнення	Автор (автори)	Назва методу і його коротка характеристика
До другої половини XIX ст.	–	«Котельний» – всі витрати враховуються і розподіляються в рамках певної бази
Друга половина XIX ст.	Джон Матер Фелс и Еміль Гарке	Метод «Фелса и Гарке» – поділ витрат на постійні та змінні
Кінець XIX – початок XX ст.	Джон Манном	Метод «Маннома» – поділ витрат на умовно постійні і умовно змінні
Початок XX ст.	Олександр Гамільтон Черч	Метод «Черча» – розподіл накладних за відпрацьованим машино-годинникам
30-і роки XX ст.	Ф. Тейлор, Г. Емерсон	Стандарт-кост
Середина XX ст.	Джонатан Гаррісон	Директ-костинг
50-і роки XX ст.	Джон А. Хігінс	Центри відповідальності
70-і роки XX ст.	Т. Оно	«Канбан»
Кінець XX ст.	Р. Хауелл і З. Соусі	«Just-in-time (точно в строк)»
Кінець XX ст. – початок XIX ст.	–	Широка гама різноманітних методів управління витратами виходячи з потреб підприємств

Рис. 2. Хронологія розвитку методів управління витратами на підприємстві

Джерело: складено авторами на основі [10]

Абсорпшин-вартість – розрахунок «повної» вартості з урахуванням всіх витрат (постійних і змінних). Позитивні сторони – простота розрахунку. Негативні сторони – труднощі в обліку витрат і розробці заходів оптимізації.

Таргет-костинг – розрахунок цільової вартості при проектуванні нових продуктів або модернізації існуючих. Позитивними аспектами є чітка вартість витрат і прибутку, що полегшує ціноутворення. Негативною стороною є відсутність гнучкості в ціноутворенні.

Кайзен-костинг – розрахунок цільової і кошторисної вартості продукту для поступового зниження собівартості і досягнення цільового прибутку. Позитивні сторони – простота управління формуванням собівартості. Негативні сторони – з урахуванням тільки конкурентних аспектів діяльності підприємства при формуванні собівартості.

Кост-кілінг – максимально швидке зниження собівартості без шкоди для

розвитку підприємства. Позитивні сторони – швидка реакція на зміни ринкової ситуації. Негативні аспекти є вузькою сферою застосування.

АВС-аналіз – формування пулу накладних витрат і їх розподіл відповідно до певних критеріїв (баз розподілу). Позитивні сторони – оптимізація процесів формування і розподілу витрат на підприємстві. Негативними сторонами є складність пошуку правильної бази для розподілу накладних витрат, що призводить до помилок.

СVP-аналіз – спрямований на пошук оптимальних пропорцій між змінними і фіксованими витратами, цінами, обсягами виробництва, що дозволяє ефективно планувати розмір прибутку. Позитивні сторони – враховують значну кількість параметрів при формуванні собівартості і прибутку. Негативні сторони – необхідність враховувати велику кількість постійно мінливих факторів, що призводить до збільшення ймовірності помилок в розрахунках.

Бенчмаркінг витрат – розрахунок собівартості і прибутку на основі порівняння з конкуруючими підприємствами (підприємствами-стандартами). Позитивні сторони – простота і зниження ймовірності помилок в розрахунках. Негативні сторони – складність у виборі підприємства – стандарт і отримання від нього необхідної інформації.

LCC-аналіз – розрахунок собівартості на основі етапів життєвого циклу продукту з урахуванням впливу інфляції через дисконтування грошових потоків. Позитивні результати є точним стратегічним прогнозом витрат. Негативні сторони – слабо застосовні в управлінні операційними витратами.

Метод VCC – розрахунок вартості по ланцюжку формування споживчої вартості. Позитивні сторони – враховують всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Негативні аспекти – застосовуються більше до нових продуктів, яких немає на ринку (вузька сфера застосування).

Метод EVA – формування собівартості з урахуванням внеску окремих підрозділів і груп співробітників підприємства. Позитивні сторони – дозволяє враховувати внесок окремих підрозділів і груп працівників у формування як собівартості, так і прибутку суб'єкта господарювання. Негативні сторони – помилки в обліку внеску підрозділів і груп співробітників в кінцевий фінансовий результат підприємства.

Метод ТОС – це формування собівартості з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства. Позитивні сторони – враховується управління ресурсами при формуванні собівартості і прибутку. Негативними аспектами є необхідність залучення великих обсягів додаткової інформації.

Методом «центрів відповідальності» є розрахунок собівартості на основі поділу виробничого процесу на центри відповідальності (центри собівартості). Позитивні сторони – максимальне покриття витрат підприємства. Негативними сторонами є складність поділу виробничого процесу на центри відповідальності, що підвищує ймовірність помилок в розрахунках.

Метод «канбан» – це формування собівартості з урахуванням раціональної організації виробництва і ефективного управління персоналом. Позитивні

сторони – з урахуванням управлінської складової при формуванні собівартості і прибутку. Негативні сторони – складність застосування і максимально можливі вимоги до управлінського, а також виробничого персоналу.

Метод Just-in-time («якраз вчасно») – формування вартості з урахуванням відхилень від стандартів, в тому числі тимчасових. Позитивні сторони – з урахуванням фактору часу при формуванні собівартості і прибутку підприємства. Негативні сторони – складність застосування на ряді підприємств і високі вимоги до організації виробничого процесу.

Характеристики методів управління витратами показали значну їх кількість і великі відмінності між деякими методами, що ускладнює їх вибір сучасними підприємствами. Щоб полегшити підбір таких методів, необхідно застосувати їх класифікацію. Ось нижче:

1. Сфера застосування:

– для будь-яких підприємств (стандарт-кост, директ-костинг, кайзен-костинг);

– для окремих підприємств, які перебувають у конкретній фінансово-економічній ситуації (кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз).

2. Використовувана інформація:

– стандартна інформація (стандарт-кост, директ-костинг, абсорпшин-костинг);

– додаткова інформація (бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, метод ТОС).

3. Облік внеску підрозділів і персоналу:

– без урахування такого внеску (метод VCC, CVP-аналіз, ABC-аналіз);

– з урахуванням таких внесків (канбан, Just-in-time ("вчасно"), метод EVA).

Наведена вище класифікація може бути доповнена виходячи з цілей дослідження і особливостей функціонування підприємств на сучасних ринках товарів (робіт, послуг).

Висновки. У статті визначено сутність методів управління витратами на основі семантичного аналізу терміна «метод управління витратами» з використанням ряду економічних термінів для формування його структури, а також визначення місця методів управління витратами в системі управління витратами на сучасному підприємстві. Окремо наведено короткий опис найбільш поширених методів управління витратами у фінансово-господарській діяльності суб'єктів господарювання із зазначенням їх позитивних і негативних сторін. На основі перерахованих вище характеристик була розроблена і запропонована класифікація методів управління витратами.

Література

1. Адісес І. Стилї менеджменту – ефективні і неефективні. Пер. с англ. М.: Альпіна Бізнес Букс, 2009. 199 с.

2. Андрющенко І. С. Формування системи управління витратами підприємств ресторанного господарства. *Економіка и управление предприятием*. 2015. № 1/5(21). С. 68–72.

3. Великий Ю. М., Прохорова В. В., Сабліна Н. В. Управління витратами підприємства: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2009. 192 с.

4. Волошина-Сідей В. В. Механізми управління витратами операційної діяльності на підприємствах харчо- вої промисловості дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Миколаїв, 2016. 192 с.
5. Голуб Н. О., Проскурня С. С. Методичні аспекти управління витратами на підприємствах. *Економічні науки. Сер. «Облік і фінанси»*. 2013. Вип. 10(4). С. 156–160.
6. Грицай О. І. Застосування методів управління витратами в інноваційній діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 720. С. 9–15.
7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
8. Живець А. М. Розвиток методів управління витратами. *Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві*. 2014. Вип. 5(10). С. 115–125.
9. Коваленко О. В., Осьмак С. С. Система управління витратами. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_053.pdf.
10. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства: монографія. Київ: Лібра, 2007. 320 с.
11. Кретова А. Ю. Характерні ознаки підприємства як соціально-економічного феномену. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 215. С. 82–86.
12. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством. *Вісник КНТЕУ. Серія «Підприємництво»*. 2013. № 3. С. 5–17.
13. Погорелов Ю. С. *Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства*: монографія. Харків: АдвАТМ, 2010. 352 с.
14. Пустова І. В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування, переваги, недоліки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 11. С. 39–42.
15. Рибачук-Ярова Т. В. Управління витратами: сучасні підходи та необхідність вдосконалення. Тези доп. Х ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 130-річчю НУХТ «Проблеми економіки України в сучасних умовах» (23–24 травня). К.: НУХТ, 2014. С. 30–31.
16. Ростовська Г. В. Огляд методів управління витратами. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2011. № 3(24). С. 222–228.
17. Чічуліна К. В., Король І. В. Сучасні методи управління витратами підприємства. *Scientific journal «Economics and finance»*. 2016. Р. 154–158.
18. Шевчук О. Еволюція наукових підходів до управління витратами. *Вісник КНТЕУ. Серія «Облік та аудит»*. 2009. № 3. С. 77–84.
19. Шоробура І. М. *Менеджмент: навчальний посібник*. Хмельницький, 2014. 456 с.
20. Шутько Т. І. Економічна сутність управління витратами підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 12 Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3681>.
21. Якупов В. В. Методологія і методика педагогічного дослідження. Режим доступу: http://eduknigi.com/ped_view.php?id=67.
22. Яркіна Н. М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти). *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2014. № 1(76). С. 130–136.
23. Bodenstab C. J. How many inventory turns should I get? Режим

доступа: <http://www.effectiveinventory.com>.

24. Schreibfeder J. R. A newlook at safety stock. Режим доступа: <http://www.effectiveinventory.com>.

References

1. Adizes, I. (2009). *Management styles – effective and ineffective*. Kyiv.: Alpina business books, 2009. 199 p. (in Ukrainian)
2. Andryushchenko, I. S. (2015). Formation of cost management system of restaurant enterprises. *Economics and enterprise management*, 2015, no 1/5 (21), pp. 68–72. (in Ukrainian)
3. Velikii, Y. M., Prohorova, V. V., Sablina, V. V. (2009). *Management of enterprise costs*. Kharkiv: INZHEK, 2009. 192 p. (in Ukrainian)
4. Voloshina-Sidey, V. V. (2016). Mechanisms of management of expenses of operational activity at the enterprises of the food industry. Cand. econ. Science dis. Mykolaiv, 2016. 192 p. (in Ukrainian)
5. Golub, N. O., Proskurnya, S. S. (2013). Methodical aspects of cost management in enterprises. *Economic Sciences. Ser. "Accounting and Finance"*, 2013, no. 10 (4), pp. 156–160. (in Ukrainian)
6. Gritsay, O. I. (2011). Application of cost management methods in the innovative activity of the enterprise. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, 2011, no. 720, pp. 9–15. (in Ukrainian)
7. Economic Code of Ukrainero. Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. (in Ukrainian)
8. Zhyvets, A. M. (2014). Development of cost management methods. *Information technologies in education, science and production*, 2014, no. 5 (10), pp. 115–125. (in Ukrainian)
9. Kovalenko, O. V., Osmak, S. S. (2019). Cost management system. Access mode: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_053.pdf. (in Ukrainian)
10. Kozachenko, G. V. (2007). *Enterprise cost management*. Kyiv Libra, 2007. 320 p. (in Ukrainian)
11. Kretova, A. Y. (2011). Characteristic features of the enterprise as a socio-economic phenomenon. *Culture of the peoples of the Black Sea region*, 2011, no. 215, pp. 82–86. (in Ukrainian)
12. Ligonenko, L. (2013). Conceptual principles of economic management of the enterprise. *Bulletin of KNTEU. Entrepreneurship series*, 2013, no. 3, pp. 5–17. (in Ukrainian)
13. Pogorelov, Yu. S. (2010). *Nature, driving forces and methods of enterprise development*. Kharkiv: AdvAtm, 2010. 352 p. (in Ukrainian)
14. Pustova I. V. (2013). Methods of cost management in modern conditions: the effectiveness of application, advantages, disadvantages. *Investments: practice and experience*, 2013, no. 11, pp. 39–42. (in Ukrainian)
15. Rybachuk-Yarova, T. V. (2014). Cost management: modern approaches and the need for improvement. Proc. of 10th anniversary International scientific-practical conference dedicated to the 130th anniversary of NUHT “Problems of Ukraine's economy in modern conditions”. K.: NUHT, 2014, pp. 30–31. (in Ukrainian)
16. Rostov, G. V. (2011). Review of cost management methods. *Bulletin of the Donbas State Machine-Building Academy*, 2011, no. 3 (24), pp. 222–228. (in Ukrainian)
17. Chichulina, K. V., Korol, I. V. (2016). Modern methods of enterprise cost

management. *Scientific journal «Economics and finance»*, 2016, pp. 154–158. (in Ukrainian)

18. Shevchuk, O. (2009). Evolution of scientific approaches to cost management *Bulletin of KNTEU. Accounting and Auditing Series*, 2009, no. 3, pp. 77–84. (in Ukrainian)

19. Shorobura, I. M. (2014). *Management*. Khmelnytsky, 2014. 456 p. (in Ukrainian)

20. Shutko, T. I. (2014). Economic essence of enterprise cost management. *Effective economy*, 2014, no. 12. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681>. (in Ukrainian)

21. Yakupov, V. V. (2019). Methodology and methods of pedagogical research. Access mode: http://eduknigi.com/ped_view.php?id=67. (in Ukrainian)

22. Yarkina, N. M. (2014). Enterprise management as an economic category (theoretical aspects). *State and Regions. Economics and Entrepreneurship Series*, 2014, no. 1 (76), pp. 130–136. (in Ukrainian)

23. Bodenstab, C. J. (2018). How many inventory turns should I get? Access mode: <http://www.effectiveinventory.com>.

24. Schreiberfeder, J. R. (2018). A newlook at safety stock. Access mode: <http://www.effectiveinventory.com>.

Аннотация

Пархоменко Л. А., Загороднюк О. В., Длугоборская Л. В.

Методы управления затратами на предприятии

В статье на основе семантического анализа (термины «затраты», «менеджмент», «управление затратами», «предприятие», «управление затратами на предприятии», «метод») и определения места методов управления затратами в Система управления затратами на предприятии такие методы управления. Приведена хронология развития методов управления затратами на предприятии и их характеристики. Отдельно разработана и предложена классификация методов управления затратами хозяйствующих субъектов.

Кризис национальной экономики, охвативший двенадцать лет, существенно изменил подходы отечественных предпринимателей к управлению. Проблемы с продажами, убыточная деятельность требовали сосредоточения внимания на антикризисном управлении (антикризисном финансовом менеджменте), контроле за убытками, поддержании стабильного уровня прибыли, что достигалось в первую очередь за счет управления затратами.

Цель статьи – на основе критической оценки научных разработок в области управления затратами определить сущность, охарактеризовать и разработать классификацию методов управления затратами на предприятии.

Теоретической и методологической основой исследования послужили работы отечественных и зарубежных ученых, ведущих ученых и практиков в области управления затратами на предприятии. В процессе исследования использовались общетеоретические методы. Системный метод использован при изучении теоретических аспектов в области управления затратами. Методом анализа были изучены наиболее популярные методы управления затратами и их хронология развития. С помощью абстрактно-логического

метода – обоснованы и представлены выводы и предложения по совершенствованию методов управления затратами на предприятиях Украины.

В статье определена сущность методов управления затратами на основе семантического анализа термина «метод управления затратами» с использованием ряда экономических терминов для формирования его структуры, а также определено место методов управления затратами в системе управления затратами на современном предприятии. Краткое описание наиболее распространенных методов управления затратами в финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов с указанием их положительных и отрицательных сторон. На основании вышеперечисленных характеристик была разработана и предложена классификация методов управления затратами.

Ключевые слова: затраты, классификация, метод управления затратами, предприятие, управление затратами.

Annotation

Parkhomenko L. A., Zagorodniuk O. V., Dlugoborska L. V.

Methods of cost management at the enterprise

In the article on the basis of semantic analysis (the terms "costs", "management", "cost management", "enterprise", "cost management in the enterprise", "method") and determining the place of cost management methods in the cost management system at the enterprise such management methods. The chronology of development of methods of management of expenses at the enterprise and their characteristics is resulted. The classification of cost management methods of business entities is developed and proposed separately.

The crisis of the national economy, which covered a period of twelve years, significantly changed the approaches of domestic entrepreneurs to management. Problems with sales, unprofitable activities required a focus on crisis management (crisis financial management), loss control, maintaining a stable level of profit, which was achieved primarily through cost management.

The purpose of the article – based on a critical assessment of scientific developments in the field of cost management to determine the essence, characterize and develop a classification of cost management methods in the enterprise.

The theoretical and methodological basis of the study were the works of domestic and foreign scientists, leading scientists and practitioners in the field of cost management in the enterprise. General theoretical methods were used in the research process. The system method was used in the study of theoretical aspects in the field of cost management. The method of analysis was used in the study of the most popular methods of cost management and their chronology of development. With the help of abstract-logical method – substantiated and presented conclusions and proposals for improving methods of cost management in Ukrainian enterprises.

The article defines the essence of cost management methods based on semantic analysis of the term "cost management method" using a number of economic terms to form its structure, as well as determining the place of cost management methods in the cost management system in modern enterprise. A brief description of the most common methods of cost management in the financial and economic activities of economic entities, indicating their positive and negative sides. Based on the above

characteristics, a classification of cost management methods was developed and proposed.

Key words: costs, classification, cost management method, enterprise, cost management.

УДК 658.012.2

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-81-94

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

А. О. РЕВУЦЬКА, кандидат економічних наук

А. П. БУРЛЯЙ, доктор економічних наук

Л. В. СМОЛІЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті надано характеристику особливостей сучасного бізнесу. Обґрунтовано актуальність дослідження взаємозв'язку стратегії й управління бізнесом. Наведено сучасні трактування понять «стратегія», «стратегічне управління», «бізнес», «конкурентний потенціал бізнесу», «стратегія інновацій». Описано узагальнену класифікацію стратегій, що використовують на практиці для ефективного управління бізнесом та його розвитку. Визначено потенційні можливості стратегії інновацій щодо формування конкурентних переваг бізнесу в умовах глобалізації. Наведено стратегічні інноваційні заходи щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Формалізовано аналогову модель забезпечення конкурентного потенціалу бізнесу за рахунок реалізації стратегії інновацій в умовах глобалізації економіки держави. Рекомендовано напрями дальших досліджень. До них віднесені: аналіз впливу стратегій на процес управління бізнесом, оцінка ефективності використання стратегій для результативного управління бізнесом і вибір пріоритетних стратегій для ефективного управління бізнесом.

Ключові слова: стратегія, бізнес, управління, розвиток, стратегія інновацій, глобалізація, інновації, конкурентоспроможність, бізнес-психологія, економічна психологія, стратегічне управління бізнесом.

Постановка проблеми. Організувати означає упорядкувати щось навколо певного системо-формуючого фактору за допомогою певного засобу. Для організації ефективного бізнесу та забезпечення його розвитку такими ключовими факторами-імперативами в сучасній глобалізованій економіці, на наш погляд, виступають інновації, а засобами – стратегії. Однак, українські підприємства, на жаль, не закладають в свої бізнес-моделі (як способи отримання прибутку від обраного виду діяльності) наукові відкриття й технічні винаходи (як власні, так і запозичені). Тобто у вітчизняних підприємств відсутнє спрямування розвитку бізнесу інноваційним шляхом. Таке спрямування-імператив, на наш погляд, має бути закладене у стратегії, а

точніше – стратегічному наборі підприємства, оскільки підприємство реалізує і дотримується не якоїсь однієї, а цілої низки стратегій: загальної, бізнесу, бізнес-процесів (функціональних), операційних, ресурсних.

Сучасний бізнес має досить специфічні зміст, спрямованість і модель реалізації. Незважаючи на це, бізнес практично не може обійтися без стратегії, іншими словами, конкретного й чіткого плану дії у визначених умовах ринку, координатах часу та простору. Адже в бізнесі найголовніше – це кінцевий вииграш, тобто завжди позитивний фінансовий результат: одержання належної величини прибутку й забезпечення достатньо високого рівня рентабельності.

Сучасний бізнес експерти визначають як вельми динамічну модель поведінки суб'єктів господарювання на ринку, яка характеризується розширенням виробництва та сфер впливу й урізноманітненістю своєї діяльності. За цих умов для бізнесу важливо мати в арсеналі управління належний перелік стратегій (іншими словами, стратегічний набір стратегій), що «накриває» кожний вид діяльності суб'єкта господарювання. Однак, щоб застосування обраних стратегій було для підприємства, фірми чи компанії результативним та ефективним, виникає нагальна потреба дослідження взаємозв'язку між стратегією (стратегічним набором стратегій) і функцією управління бізнесом. На думку авторів, це надасть реальні можливості власникам фірм і компаній зосередити увагу саме на формуванні «боездатного» арсеналу стратегій, який стане підґрунтям для ефективного управління бізнесом за умов динамічного й багатовекторного розвитку ринку. Тож, актуальність опису сучасної концепції взаємозв'язку стратегій та управління бізнесом нині не викликає жодних сумнівів. У перспективі це надасть можливість розвинути теорію й методологію стратегічного управління бізнесом за умови неминучої трансформації світового ринку та кардинальної переорієнтації регіональних ринків усередині України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд літературних джерел, присвячених розгляду сутності понять «стратегія», «стратегічне управління», «бізнес», «управління бізнесом», конкурентного потенціалу бізнесу та розробці стратегій для ефективного ведення господарської діяльності суб'єктами господарювання [1–10, 14, 15], вказує на необхідність дальшого дослідження взаємозв'язку стратегій і бізнесу, впливу стратегій на ефективне управління бізнесом та формування його конкурентних переваг в умовах глобалізації. Крім того, необхідність проведення таких досліджень обґрунтовується ще й тим, що складні ринкові умови вимагають перегляду концептуальних положень формування поведінкової моделі бізнесу й коригування набору стратегій для успішного його ведення.

Незважаючи на значний доробок науковців щодо опису сутності, змісту, спрямованості, процедур розробки й реалізації стратегії для суб'єктів господарювання різної галузевої належності й специфіки їхньої діяльності та характеристики сучасного бізнесу, нині все ще залишається відкритою проблема розуміння взаємозв'язку стратегій і функції управління останнім у межах загальної філософії бізнесу.

Метою дослідження є систематизація інноваційних напрямів у стратегії управління бізнесом і визначення їхніх потенційних можливостей щодо розвитку підприємства в глобалізаційних умовах.

З огляду на сформульовану мету в статті вирішено такі важливі завдання:

- розкрито основні напрями та рівень пропонування інновацій щодо напрямів бізнесу підприємства, щодо бізнес-процесів, які є формуючими ланками ланцюжка вартості цих напрямів бізнесу, та до їх окремих операційних компонент;

- систематизовано стратегії управління бізнесом і визначені потенційні їхні можливості щодо формування конкурентних переваг бізнесу.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених щодо стратегічного управління бізнесом. У процесі дослідження використовувалися такі методи: дедуктивний, індуктивний – при дослідженні теоретичних аспектів категорій стратегія інновацій, бізнес-стратегія, стратегічне управління, спостереження, узагальнення – в процесі розробки остаточних висновків на основі одержаних результатів.

Результати досліджень. Обґрунтування взаємозв'язку стратегій і функції управління сучасним бізнесом вимагає звернутись до розгляду таких понять, як: «стратегія», «стратегічне управління», «бізнес», «інновації», «глобалізація».

Поняття «стратегія» доволі часто трапляється в сучасній економічній літературі. Звісно, і визначень терміну «стратегія» на цей момент часу наведено досить багато. Проте, з погляду автора, визначенням, що заслуговує на увагу в контексті розглядуваного в статті питання, є трактування Альфреда Дюпона Чандлера: стратегія – це встановлення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [14].

Ми виходимо із тієї позиції, що власне стратегія є когнітивним, на тривалу перспективу спрямованим, інструментом ефективної організації та адекватної адаптації бізнесу підприємства до його ведення в динамічних та конкурентних умовах глобалізованої економіки. Цей інструмент визначає логіку бізнесового розвитку підприємства, логіку його поведінки в ринковому середовищі, спрямовану на забезпечення стійкої конкурентоспроможності та прибутковості в мінливому середовищі. А в глобалізованому світі, в умовах вільної торгівлі та посилення конкуренції, засобом забезпечення конкурентоспроможності та прибутковості, насамперед, є не матеріальні ресурси, а інновації різного типу на різних ділянках роботи та різних рівнях управління: починаючи від нових продуктів, нових засобів виробництва, нових матеріалів, нових технологій виробництва і закінчуючи новими технологіями доступу до ринків, новими методами управління, новим персоналом тощо. Відтак, інновації мають виступати ключовою компетентністю, яка закладається в систему стратегій підприємства. Тому, мова має йти про інноваційну стратегію підприємства, побудовану як набір стратегій на основі відповідних інновацій, тісно пов'язаних між собою в межах субстратегії інновацій.

Ця стратегія повинна являти собою інноваційну бізнес-модель, яку обиратиме підприємство за усіма напрямками бізнес-діяльності для забезпечення їх конкурентоспроможності та прибутковості на основі впровадження інновацій в межах усіх ланок ланцюжка вартості кожного бізнес-напрямку. Вона визначатиме логіку бізнесової поведінки підприємства щодо забезпечення його конкурентоспроможності на основі інвестицій в систему інновацій за ключовими факторами успіху в розрізі усіх бізнес-процесів, які лежать в основі бізнесу підприємства.

Вона має вказувати на напрями, за якими потрібно здійснювати інвестиції в інновації на підприємстві на різних рівнях прийняття рішень: на рівні бізнес-портфеля, на рівні окремих бізнес-напрямів, і, особливо, на рівні бізнес-процесів (логістики постачання та збуту, маркетингу, виробництва, фінансів, управління, інформаційного забезпечення, інвестицій, екології, кадрів, соціального аспекту), які забезпечують окремі бізнес-напрями підприємства. Це обумовлено тим, що в сучасних умовах використанню інновацій для досягнення конкурентної переваги підприємству немає альтернативи: економічного домінування досягають лише ті фірми, які конкурують на основі інновацій. М. Портер звертає увагу на те, що хоча кожна успішна компанія і застосовує свою власну стратегію, яка визначає напрями та рівні інвестування ресурсів за видами бізнесу, бізнес-процесами та їх елементами, однак, на загал, в своїй основі, фірми досягають конкурентних переваг при допомозі саме інновацій, тобто інвестуючи в інновації [1, с. 215].

Підприємствам для підвищення прибутковості свого бізнесу треба забезпечити ефективне використання своїх обмежених ресурсів, керуючись інноваційною стратегією, яка вказуватиме основні напрями та рівень пропонування інновацій щодо напрямів бізнесу підприємства, щодо бізнес-процесів, які є формуючими ланками ланцюжка вартості цих напрямів бізнесу, та щодо їх окремих операційних компонент. Ці напрями та рівні пропонування інновацій мають визначатися згідно з критерієм їх віддачі за рівнем зростання обсягів виробництва та продажів, прибутків, частки ринку тощо, оскільки прибутковість бізнесу та підприємства залежить від забезпечення ефективного використання інвестицій згідно з обраною найбільш раціональною стратегією розвитку [2, с. 305], якою є стратегія інноваційного розвитку. Тому питання формування інноваційної стратегії для конкретного підприємства стає визначальним питанням організації його діяльності і розвитку в динамічному ринковому середовищі.

В системі стратегій підприємства субстратегія інновацій в умовах загострення конкуренції, як наслідку глобалізації, повинна задавати вектор, за якого нововведення стають неодмінною складовою всіх структурних підрозділів підприємства (від рівня загальнокорпоративного управління до окремих бізнес-одиниць та їх функціональних і операційних підрозділів організації конкретних бізнес-процесів із забезпечення певного бізнесу підприємства). Саме стратегія інновацій є системою субстратегій для всіх рівнів стратегічного набору підприємства, зорієнтованих на інноваційний

розвиток підприємницької організації та задоволення потреб її можливих клієнтів. І, як когнітивний інструмент адаптивної поведінки підприємства в зовнішньому оточенні, вона орієнтована на вирішення проблем незадовільних ситуацій при управлінні змінами. Її можна трактувати і як сукупність методів конкуренції та ведення бізнесу, що обирає менеджмент підприємства для забезпечення конкурентоспроможності та майбутньої прибутковості обраного виду бізнесу. В такому представленні вона є сукупністю економічних, мотиваційних, організаційних та інших засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління на підприємстві з метою одержання економічних результатів від цієї діяльності найоптимальнішим шляхом.

Ця стратегія спрямовує підприємство на комплексне формування та використання його інноваційного потенціалу. Оскільки будь-які стратегічні рішення та дії підприємства повинні мати інноваційний характер, стратегія інновацій має пронизувати всі рівні управління підприємством та всі елементи його стратегічного набору.

Своєю чергою, можливість визначити поточний профіль та напрями розвитку інноваційної стратегії (пріоритети інвестицій щодо інновацій за бізнес-процесами чи за ланками ланцюжка вартості певного бізнесу підприємства), дає «крива профілю інноваційної стратегії підприємства щодо певного бізнесу», яка будується в межах моделі «стратегічного тла» інноваційного процесу на підприємстві [3]. При цьому для формування нової або корегування поточної стратегії можна застосувати «матрицю 4-х дій», спрямованих на забезпечення конкурентної переваги за рахунок відбору оптимальних для певного бізнесу варіантів стратегічних дій щодо інновацій в напрямку окремих бізнес-процесів певного бізнесу. Існують такі альтернативи щодо стратегії інновацій за окремим бізнес-процесом:

- 1) відмова від пропонування інновацій за певним типовим бізнес-процесом;
- 2) зменшення пропозиції інновацій за певним типовим бізнес-процесом;
- 3) збільшення пропозиції інновацій за певним типовим бізнес-процесом;
- 4) пропонування інновацій за новими бізнес-процесами, які не є типовими для цього виду бізнесу.

У підсумку на цій основі можна сформувати конкретну адекватну й ефективну стратегію забезпечення конкурентоспроможності певного бізнесу через інновації за дискретними альтернативами: мінімізація витрат, диференціація, створення інноваційної цінності.

У свою чергу, в якості стратегічних інноваційних заходів (стратегічних рішень та дій) забезпечення конкурентоспроможності підприємств можна застосувати:

– за напрямом мінімізації витрат: інноваційне вдосконалення бізнес-моделі підприємства і використання резервів зниження витрат в окремих її ланках, які закладені, зокрема, в масштабах виробництва; повніше завантаження виробничих потужностей; накопичений досвід, економію від

організації придбання ключових ресурсів, враховуючи можливості найму дешевої робочої сили, економію на крупних за обсягом закупівель партій матеріалів, сировини, регіональних відмінностях за окремими статтями витрат тощо; використання зв'язку з різними ланками ланцюжка вартості підприємства і покращення координації взаємопов'язаних видів функціональної діяльності; інвестування в новіші та продуктивніші технології; спільне використання різними підрозділами підприємства обладнання та ресурсів (синергетичний ефект); вертикальну (часткову або повну) інтеграцію (з постачальниками або каналами розповсюдження) замість системи підрядів; виключення найбільш витратних ланок і передачі їх в аутсорсинг; вибір та дотримання політики піонера або послідовника (економія на витратах тут залежить від типу галузі, динаміки технологій тощо); прийняття адекватних виробничих і управлінських рішень та обрання відповідної стратегії (наприклад, зменшення обсягу послуг для споживачів, погіршення споживчих властивостей товарів, зниження оплати праці й додаткових виплат службовцям порівняно з конкурентами, скорочення кількості каналів розповсюдження товару підприємства, скорочення часу доставки замовлення покупцям, використання форм і систем оплати праці для підвищення продуктивності, зменшення обсягу специфікацій на матеріали, що закуповуються, тощо); перехід на електронні технології, прямий продаж кінцевому споживачеві, прямий маркетинг, спрощення дизайну товару, відмову від додаткових опцій та властивостей товарів і пропонування лише базових варіантів, перехід на спрощені, більш гнучкі та менш капіталомісткі технологічні процеси, відмову від використання дорогої сировини та комплектуючих, перенесення (розташування) виробничих потужностей ближче до споживачів, постачальників або до обидвох категорій одночасно, концентрацію на основних запитах споживачів та виробництво обмеженого набору товарів та послуг для їх задоволення, реорганізацію бізнес-моделі для підвищення узгодженості та виключення її малоефективних ланок);

– за напрямом диференціації можна застосовувати різні параметри, засоби і заходи диференціації: характеристики товару (наприклад, унікальні смакові якості товару), різноманітність споживчих властивостей, більший вибір та проста процедура придбання, унікальний сервіс, термінове постачання, підвищена споживча цінність при старій ціні, нові товари, унікальний дизайн, престижність та неповторність, надійність і безпечність, якість виконання, сервіс, імідж і репутація, широкий асортимент тощо. При цьому диференціація повинна ґрунтуватися на різнотипних інноваціях: на інноваційному товарі, технічній перевазі, високій надійності та якості продукції, розвинутому сервісі та унікальних конкурентних можливостях підприємства. Стійка диференціація можлива лише на основі впровадження інновацій в усіх бізнес-процесах;

– за напрямом оптимізації витрат. Це гібридний метод забезпечення конкурентних переваг, в основі якого заходи, спрямовані на досягнення оптимально низьких витрат у поєднанні з обмеженою диференціацією в бізнесі, зорієнтованому своїм продуктом на чутливих до ціни споживачів. Конкретні

інноваційні заходи повинні спрямовуватися на досягнення компромісу: інвестування в нові технології, створення автономної системи дилерів продукції, індивідуальне обслуговування, запровадження електронної торгівлі тощо;

- за напрямом створення інноваційної цінності: створення і просування нового продукту для нового ринку (абсолютна інновація) і, таким чином, уникнення конкуренції та отримання абсолютної конкурентної переваги.

Щодо трактування поняття «бізнес», то на шпальтах сучасної економічної літератури дискусію ще не завершено. Проте, якщо прийняти точку зору, що бізнес – це діяльність, яка спрямована на одержання прибутку або будь-який вид діяльності, що приносить дохід чи інші вигоди, то варто вказати на незриму присутність стратегії як одного із складників бізнесу. Діяльність – це насамперед план, за яким її здійснюють. Немає плану – немає й діяльності! На думку автора, в цьому складається перший аспект взаємозв'язку стратегії та бізнесу, а точніше – управління бізнесом і його дальшого розвитку. З огляду на зміст наведених трактувань «стратегія», «стратегічне управління», «інновації», можна зробити висновок, що вони є взаємопов'язаними та ключовими в плануванні, організації й управлінні сучасним бізнесом. Проте, ключовим ядром бізнесу все ж слід визнати саме стратегію (у загальному її розумінні). На думку автора, вона й визначає базис бізнесу, його спрямування та розвиток. Останнє пов'язане з:

- визначенням довгострокових цілей і формулюванням відповідних завдань;
- прийняттям курсу дій щодо виконання завдань для досягнення цілей;
- оптимальним розподілом ресурсів, необхідних для вирішення поставлених завдань для швидкого досягнення цілей;
- забезпеченням конкурентного потенціалу й формуванням конкурентних переваг.

З погляду авторів, перелічене виступає як основа для обґрунтування взаємозв'язку стратегій і функції управління бізнесом. Якщо перші три позиції не викликають необхідності широкоформатної дискусії, то четверта позиція – забезпечення конкурентного потенціалу й формування конкурентних переваг – має багатовекторну природу та потребує ґрунтового аналізу. Для її дослідження необхідно насамперед зрозуміти: 1) потенційні можливості стратегій щодо формування конкурентних переваг бізнесу та 2) модель забезпечення конкурентного потенціалу останнього за рахунок реалізації стратегічного набору стратегій.

Для вирішення поставленого завдання було побудовано матрицю потенційних можливостей широко використовуваних стратегій стратегічного набору сучасних підприємств в аспекті управління й розвитку бізнесу (табл. 1).

З практичного погляду для управління бізнесом і його дальшого розвитку виділити з наведеного переліку стратегій якісь основні неможливо та й буде неправильним.

Табл. 1. Потенційні можливості стратегій щодо формування конкурентних переваг бізнесу

Рівень управління	Вид стратегії	Можливості бізнесу від реалізації стратегії	Конкурентна перевага
Корпоративний	Загальні	Підвищення ефективності, безпеки, легітимності бізнесу. Зниження ризику. Розвиток регіонального ринку	Стратегічне передбачення Інноваційність Реактивність Динамізм
Діловий (бізнес-рівень)	Загальні конкурентні	Освоєння виробництва нових продуктів, розширення переліку послуг для споживачів. Диверсифікація. Інтеграція. Експансія нових ніш чи сегментів ринку	Гнучкість у виборі виду й сфери діяльності Забезпечення стійкості продукту на визначеному сегменті ринку Багатоваріантність продуктів і процесів
Функціональний	Функціональні	Створення конкурентоспроможного продукту. Забезпечення збалансованості функціоналу	Швидка реакція на зміни потреб споживачів Ресурсоефективність
Операційний	Операційні	Оптимізація процесів й операцій в координатах часу і простору. Оптимізація ресурсного забезпечення. Скорочення операційного циклу	Зниження витрат ресурсів і скорочення часу на виконання процесів й операцій

Джерело: [12].

Усі вони в сукупності формують потенційні можливості розвитку бізнесу. Для повної реалізації таких можливостей необхідно власникам бізнесу знати склад і спрямованість загальних, загальних конкурентних, функціональних та операційних стратегій.

Змістовно ця матриця прив'язана до рівнів прийняття стратегічних рішень (рис. 1 [12, с. 47]).

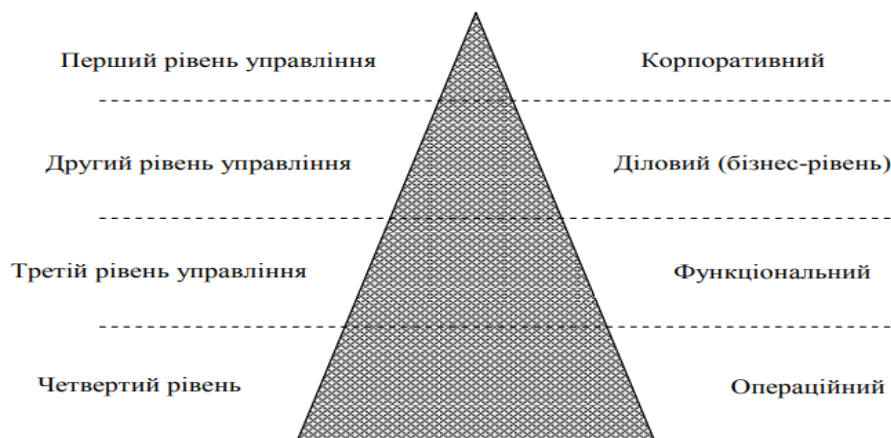


Рис. 1. Піраміда рівнів управління диверсифікованим підприємством

Джерело: [11, 12].

Їхня типологія й опис спрямованості наведемо в систематизованій формі в табл. 2.

Табл. 2. Типологія та спрямованість стратегій корпоративного, функціонального, операційного рівнів управління бізнесом

Види стратегій	Основні типи стратегій	Спрямованість стратегій
Загальні	Стратегії зростання. Стратегії підтримки. Стратегія реструктуризації.	Розвиток, підвищення ефективності бізнесу. Зміцнення конкурентних позицій на ринку. Збільшення частки ринку
	Стратегії скорочення (згортання) діяльності. Стратегія санації.	«Ефективне» скорочення бізнесу, закриття бізнесу
Загальні конкурентні	Стратегія лідерства за витратами. Стратегія широкої диференціації. Стратегія оптимальних витрат. Сфокусована стратегія на низьких витратах. Сфокусована стратегія диференціації.	Підвищення ефективності й результативності бізнесу. Формування нових бізнес-напрямів діяльності. Створення нових продуктів, нового формату послуг
Функціональні	Маркетингова стратегія. Стратегія науково-дослідних і проектно-конструкторських розробок. Виробнича стратегія. Фінансова стратегія. Стратегія управління персоналом. Логістична стратегія. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності	Рішення завдань щодо: – підтримки напряму (напрямів) діяльності, – розвитку нових напрямів діяльності. Забезпечення ефективності й результативності діяльності за визначеними напрямками
Операційні	Стратегія технічного обслуговування й ремонту машин і устаткування. Стратегія заміни зношених машин, механізмів, устаткування. Стратегія оновлення техніко-технологічної бази. Стратегія закупок матеріальних цінностей. Інші стратегії	Підвищення ефективності виконання операцій і процесів. Забезпечення ефективного використання ресурсів

З огляду на опис стратегій, що наведено в табл. 1 і 2, виникає запитання: «Чим необхідно керуватися власникам бізнесу для підвищення його ефективності за рахунок використання тих чи інших стратегій?». На думку автора, обрана стратегія (чи зразу кілька стратегій) повинна відповідати і місії, і головній цілі (за умови, якщо місія й ціль не співпадають) бізнесу, напряму його розвитку та ґрунтуватись на певних цінностях. Це можна пояснити в такий спосіб. Якщо, наприклад, власник бізнесу вирішив збільшити частку ринку, використовуючи можливості розширення географії точок збуту своєї продукції, то в якості профільної стратегії може бути обрано логістичну стратегію, яку буде реалізовано через мінімізацію інвестицій у логістичну інфраструктуру з децентралізацією розподілу товарних потоків [13, с. 125]. Основні напрями реалізації такої стратегії будуть полягати у:

- 1) використанні логістичних посередників;

- 2) створені мережі регіональних розподільних центрів;
- 3) децентралізованому управлінні логістикою на визначених сегментах ринку;
- 4) створенні інформаційної системи, що підтримує логістику в межах усього ланцюга (чи кількох каналів) поставок продукції;
- 5) повному використанні наявної логістичної інфраструктури регіону.

Отже, з огляду на вищезазначене можна констатувати, що одним із шляхів ефективного управління бізнесом, його розвитку, безумовно, є своєчасне та фахове застосування певного переліку стратегій відповідно до ситуації, що склалася на ринку та всередині підприємства, фірми чи компанії. Фаховий вибір (чи розробка) конкретного набору стратегій надасть змогу своєчасно забезпечити достатній конкурентний потенціал бізнесу і, насамкінець, конкурентні переваги на визначеному сегменті ринку.

Висновки. У статті набули розвитку теоретико-методологічні положення стратегій управління бізнесом у частині характеристики особливостей сучасного бізнесу; сучасного трактування понять «стратегія», «стратегічне управління», «інновації», «бізнес», «конкурентний потенціал бізнесу»; систематизації стратегій управління бізнесом і визначення їхніх потенційних можливостей щодо розвитку в умовах глобалізації. Результатом виконаного дослідження можна вважати:

- 1) узагальнену систематизацію стратегій, що використовують на практиці для ефективного управління бізнесом і його подальшого розвитку в глобалізаційних умовах;
- 2) визначення потенційних можливостей інноваційних стратегій щодо формування конкурентного потенціалу бізнесу в сучасних умовах ринкових перетворень та наявних обмеженнях.

Перспективні дослідження, на думку авторів, варто присвятити:

- 1) глибшому аналізу впливу стратегій на управління бізнесом та його розвиток у нинішніх умовах вітчизняного ринку;
- 2) вивченню механізму звуження й злиття стратегій за умови «скорочення» великого (крупного) бізнесу;
- 3) відпрацюванню методики оцінки ефективності використання стратегій інновацій для результативного управління бізнесом;
- 4) розробці методики вибору пріоритету стратегій для ефективного управління бізнесом в умовах глобалізаційних процесів.

Література

1. Ансофф И. *Новая корпоративная стратегия*. Пер. с англ. Москва: Экономика, 1999. 612 с.
2. Дойль П. *Менеджмент: стратегия и тактика*. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 455 с.
3. Друкер П. *Практика менеджмента*. Москва: Просвещение, 2000. 711 с.

4. Карачина Н. П., Перната Л. І. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний простір*. 2014. № 86. С. 164–172.
5. Кирчата І. М., Поясник Г. В. *Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі*: монографія. Харків: ХНАДУ, 2009. 160 с.
6. Лисенко В. Корпоративна стратегія управління ризиками в агробізнесі. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. №. 4. Р. 97–108.
7. Лужецький А. І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління. *Інноваційна економіка*. 2013. № 8. С. 125–128.
8. Матвеев В. В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 2(2). С. 179–184.
9. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. *Школы стратегий*. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 245 с.
10. Стахова М. В., Малик О. В. Потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 468–473.
11. Сумець О. М., Ігнатова Є. М. *Стратегія підприємства: теорія, ситуації, приклади*: навч. посіб. Харків: Міськдрук, 2010. 322 с.
12. Сумець О. М. *Основи стратегічного менеджменту сучасного підприємства*. Харків: Планета-принт, 2016. 288 с.
13. Сумець О. М. Профільні логістичні стратегії забезпечення конкурентного потенціалу підприємств аграрного сектору економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 3(189). С. 123–132.
14. Чандлер А. Д. *Стратегия и структура: разделы по истории промышленного производства*. Москва: Прогресс, 2008. 511 с.
15. Шершньова З. Є. *Стратегічне управління*: підручник. Київ: КНЕУ, 2004. 669 с.

References

1. Ansoff, I. (1999). *New corporate strategy*. Moscow: Economics, 1999. 612 p.
2. Doyle, P. (1999). *Management: strategy and tactics*. Saint Petersburg: Peter, 1999. 455 p.
3. Drucker, P. (2000). *Management practice*. Moscow: Enlightenment, 2000. 711 p.
4. Karachina, N. P., Pernata, L. I., (2014). Competitive potential and its role in shaping the competitiveness of the enterprise. *Economic space*, 2014, no. 86, pp. 164–172.
5. Kyrchata, I. M., Poyasnyk, G. V., (2009). *Management of enterprise competitiveness in a global environment*. Kharkiv: KhNADU, 2009. 160 p. (in Ukrainian).

6. Lysenko, V. (2017). Corporate risk management strategy in agribusiness. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 2017, vol. 3, no. 4, pp. 97–108. (in Ukrainian).
7. Luzhetsky, A. I. (2013). Identification of the concept of «competitive potential of the enterprise» and approaches to its management. *Innovative economy*, 2015, no. 8, pp. 125–128. (in Ukrainian).
8. Matveev, V. V. (2015). The essence of strategic management of the competitive potential of the enterprise. *A young scientist*, 2015, no. 2 (2), pp. 179–184.
9. Minzberg, G., Alstrand, B., Lampel, J. (2000). *School of Strategies*. Saint Petersburg: Peter, 2000. 245 p.
10. Stakhova, M. V., Malik, O. V. (2017). Potential as a basis for the formation of enterprise competitiveness. *Global and national economic problems*, 2017, no. 16, pp. 468–473.
11. Sumets, O. M., Ignatova, E. M., (2010). *Strategy of the enterprise: theory, situations, examples*. Kharkiv: Miskdruk, 2010. 322 p. (in Ukrainian).
12. Sumets, O. M. (2016). *Fundamentals of strategic management of modern enterprise*. Kharkiv: Planeta-print, 2016. 288 p. (in Ukrainian).
13. Sumets, O. M. (2017). Profile logistics strategies to ensure the competitive potential of enterprises in the agricultural sector of the economy. *Current economic problems*, 2017, no. 3 (189), pp. 123–132.
14. Chandler, A. D. (2008). *Strategy and structure: sections on the history of industrial production*. Moscow: Progress, 2008. 511 p.
15. Shershneva, Z. E. (2004). *Strategic Management*. Kyiv: KNEU, 669 p. (in Ukrainian).

Аннотация

Ревуцкая А. О., Бурляй А. П. Смолий Л. В.

Стратегия инноваций как средство управления и развития бизнеса предприятия в условиях глобализации

В статье дана характеристика особенностей современного бизнеса. Обоснована актуальность исследования взаимосвязи стратегии и управления бизнесом. Современный бизнес имеет достаточно специфическое содержание, направленность и модель реализации. Несмотря на это, бизнес практически не может обойтись без стратегии, то есть конкретного и четкого плана действия в определенных условиях рынка, координатах времени и пространства. Однако, чтобы применение выбранных стратегий было для предприятия, фирмы или компании результативным и эффективным, возникает необходимость в исследовании взаимосвязи между стратегией и функцией управления бизнесом.

Одним из путей эффективного управления бизнесом, его развития, безусловно, является своевременное и профессиональное применение определенного перечня стратегий согласно ситуации, сложившейся на рынке и внутри предприятия в условиях глобализации экономических процессов. В статье приведены современные трактовки понятий «стратегия», «стратегическое управление», «бизнес», «конкурентный потенциал бизнеса», «стратегия инноваций». Описана обобщенная классификация стратегий,

используемых на практике для эффективного управления бизнесом и его развития. Определены потенциальные возможности стратегии инноваций по формированию конкурентных преимуществ бизнеса в условиях глобализации.

Приведены стратегические инновационные мероприятия по обеспечению конкурентоспособности предприятий. Формализована аналоговая модель обеспечения конкурентного потенциала бизнеса за счет реализации стратегии инноваций в условиях глобализации экономики государства. Именно стратегия инноваций является системой субстратегий для всех уровней стратегического набора предприятия, ориентированных на инновационное развитие предпринимательской организации и удовлетворение потребностей ее возможных клиентов. И как когнитивный инструмент адаптивного поведения предприятия во внешнем окружении, она ориентирована на решение проблем неудовлетворительных ситуаций при управлении изменениями. Ее можно трактовать и как совокупность методов конкуренции и ведения бизнеса, выбирающего менеджмент предприятия для обеспечения конкурентоспособности и будущей прибыльности выбранного вида бизнеса. Рекомендуются направления дальнейших исследований. К ним относятся: анализ влияния стратегий на процесс управления бизнесом, оценка эффективности использования стратегий для результативного управления бизнесом и выбор приоритетных стратегий для эффективного управления бизнесом.

Ключевые слова: стратегия, бизнес, управление, развитие, стратегия инноваций, глобализация, инновации, конкурентоспособность, бизнес-психология, экономическая психология, стратегическое управление бизнесом.

Annotation

Revutska A. O., Burliai A. P., Smoliy L. W.

Innovation strategy as a means of enterprise business management and development in the conditions of globalization

The article describes the features of modern business. The relevance of the study of the relationship between strategy and business management is substantiated. Modern business has a very specific content, focus and implementation model. Despite this, business cannot do without a strategy a specific and clear plan of action in certain market conditions, coordinates of time and space. However, for the application of the chosen strategies to be effective and efficient for the enterprise, firm or company, there is an urgent need to explore the relationship between strategy and business management.

One of the ways of effective business management, its development, of course, is the timely and professional application of a list of strategies according to the situation formed in the market and within the enterprise in the context of globalization of economic processes. The article presents modern interpretations of the concepts «strategy», «strategic management», «business», «competitive potential of business», «innovation strategy». A generalized classification of strategies used in practice for effective business management and development is described. The potential opportunities of the innovation strategy for the formation of competitive advantages of business in the context of globalization are identified. Strategic innovative measures to ensure the competitiveness of enterprises are presented.

An analog model of ensuring the competitive potential of business through the implementation of innovation strategy in the context of globalization of the state economy has been formalized. It is the innovation strategy that is the system of sub-strategies for all levels of the strategic set of the enterprise focused on the innovative development of the business organization and meeting the needs of its potential customers. And as a cognitive tool for adaptive behavior of the enterprise in the external environment, it is focused on solving problems of unsatisfactory situations in change management. It can be interpreted as a set of methods of competition and doing business, which chooses the management of the enterprise to ensure the competitiveness and future profitability of the chosen type of business. Areas of further research are recommended. These include: analysis of the impact of strategies on the business management process, assessment of the effectiveness of the use of strategies for effective business management and selection of priority strategies for effective business management.

Key words: *strategy, business, management, development, innovation strategy, globalization, innovation, competitiveness, business psychology, economic psychology, strategic business management.*

УДК 332.33.

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-94-103

РОЗВИТОК ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КРАЇНАХ ЄС В УМОВАХ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

К. С. ХОЛЯВІЦЬКА, аспірант

Уманський національний університет садівництва, Україна

У статті розглядається формування стратегії розвитку об'єднаних територіальних громад у країнах ЄС в умовах проведення децентралізації. Проаналізовано основні моделі місцевого самоврядування, які склалися під час муніципальних реформ та визначено характеристики зазначених моделей. З метою виявлення проблемних питань при проведенні реформи місцевого самоврядування, проаналізовано специфіку їх здійснення в таких країнах, як Польща, Франція, Італія, Латвія, Німеччина та Данія. Згідно зарубіжного досвіду узагальнено позитивні та негативні сторони здійснення, а також визначено шляхи впровадження реформи місцевого самоврядування в Україні.

Ключові слова: *місцеве самоврядування, реформа, моделі, об'єднана територіальна громада, Європейський Союз, децентралізація, Європейська Хартія місцевого самоврядування.*

Вивчення формування стратегії розвитку територіальних громад в Україні відбувається в контексті реформи місцевого самоврядування. Характерною особливістю останніх років є те, що з різним ступенем активності процеси децентралізації в Україні відображали концепцію відповідних реформ у сфері місцевого самоврядування. У будь-якій країні розвиток держави

залежить від стану місцевого самоврядування та спроможності територіального колективу впливати на суспільне життя, брати в ньому активну участь. Важливим елементом сталого та ефективного розвитку країни є розвиток місцевого самоврядування. Більшість європейських країн уже пройшли етап реформування адміністративно-територіального устрою та формування ефективного місцевого самоврядування. З огляду на те, що досвід європейських держав щодо формування системи місцевих бюджетів засновано на основі реформи адміністративно-територіального устрою та перерозподілі повноважень і передачі ресурсів на місцевий рівень, цей етап особливо важливий для України. Тому характеристика реформи системи місцевого самоврядування в країнах ЄС як умова формування стратегії розвитку територій є особливо важливим питанням для України в сьогоденних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки значна увага приділяється вивченню стратегії розвитку територіальних громад у контексті впровадження реформи місцевого самоврядування. Необхідно виділити відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, які досліджували різні аспекти розвитку місцевого самоврядування: О. Батанов, М. Кетинг, М. Пасічник, Дж. Скот, В. Борденюк [1], П. Ворона, Р. Герцог, В. Роман [14], В. Князєв, В. Кравченко, М. Марк, Н. Пігуль [13], О. Власюк, І. Заверух, В. Наконечний [11], М. Пухтинський, І. Костинюк [8], О. Бориславський, А. Ткачук, В. Рубцов, Н. Камінська [7] та ін. Незважаючи на наявність нормативно-правової бази та професійних розробок вчених, процеси децентралізації і їх організаційне забезпечення залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, необхідно вивчити європейський досвід реформи місцевого самоврядування для його подальшого використання в українських реаліях.

Методика проведення досліджень. Теоретико-методологічною основою являється вивчення зарубіжного досвіду впровадження реформи місцевого самоврядування, визначення їх переваг і недоліків, узагальнення можливості застосування в Україні досягнень розвинених країн світу.

Результати досліджень. Країни ЄС мають ключові особливості, які відрізняються від всіх інших геополітичних регіонів світу. Кожна частина території країн ЄС управляється органом місцевого самоврядування, і всі держави ЄС визнають фрагментарний набір основних принципів, на основі яких розвивається і формується місцеве самоврядування. Дані принципи відображені та закріплені в Європейській хартії місцевого самоврядування, Європейської конвенції про частку іноземців у суспільному житті на місцевому рівні, Європейської хартії міст, Рамкової конвенції про захист національних меншин, Європейських рамках конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або владою, Європейській Хартії регіональних мов та мов меншин тощо [4, 6].

Основними аспектами адміністративно-територіальних одиниць як засоби формування розвитку територіальних громад нарівні країн ЄС є [5]:

- сформовані територіальні спільноті базового рівня повинні представляти єдину економічну і соціальну систему, яка іноді є результатом

тривалого історичного процесу («ефект спадщини»). Прикладами таких спільнот є французькі комуни, формування яких почалося під час Великої французької революції;

- територіальна громада має бути місцем вираження потреб її населення, участі в управлінні територією та контролю за цим процесом;

- територіальна спільнота повинна бути максимально «пристосована» для управління органами місцевого самоврядування, характеризуючись наявністю людських, матеріальних і фінансових ресурсів.

Існує декілька моделей, що істотно відрізняються одна від одної за принципами формування органів місцевого самоврядування, характеру їх взаємовідносин з органами державної влади, у формах взаємодії представницьких і виконавчо-розпорядчих органів у системі місцевого самоврядування. Основні ознаки моделей місцевого самоврядування наведено у табл. 1 [8, 11].

Табл. 1. Основні ознаки моделей місцевого самоврядування

Моделі місцевого самоврядування	Країни, що використовують	Характеристика моделі
Англосаксонська	Великобританія, США, Канада, Нова Зеландія, Австралія, Данія	Високий рівень автономії місцевого самоврядування, виборність та контроль з боку населення. Відсутність на місцях спеціальних державних уповноважених, на яких покладена функція контролю над органами місцевого самоврядування. Відсутність місцевих адміністрацій (органів державної влади на місцях).
Континентальна	Франція, Італія, Іспанія, Бельгія, Нідерланди, Польща, Болгарія	Поєднання прямого державного управління і місцевого самоврядування. Певна ієрархія системи управління, в якій місцеве самоврядування є ланкою в порівнянні з державною владою. Обмежена автономія місцевого самоврядування, наявність на місцях спеціальних державних уповноважених, які контролюють органи місцевого самоврядування.
Змішана	Німеччина, Австрія, Японія	У деяких ланках місцевого самоврядування виборний орган може бути і ланкою муніципального управління, і представником державної Адміністрації.
Іберійська	Латинська Америка	Населення обирає раду і головну посадову особу адміністративно-територіальної одиниці (алькальда, префекта, мера), інколи обирають колегію посадових осіб. У деяких країнах головна посадова особа \ обирається не населенням, а радою.
Радянська	Китай, Куба, Північна Корея	Ієрархічна підпорядкованість усіх її елементів, відсутність будь-якої самостійності місцевих рад, виборність на безальтернативній основі.

Наразі у країнах Європи існують основні моделі місцевого самоврядування, а саме: англосаксонська, континентальна, змішана. Головні характеристики, які притаманні децентралізації в європейських країнах: демократизація через розвиток місцевої та регіональної автономії; найбільш ефективне вирішення локальних проблем; свобода через місцеву та регіональну автономію; забезпечення культурного, мовного та етнічного різноманіття; економічна конкуренція між місцевим та регіональним рівнями [8].

Незважаючи на існування різних моделей місцевого самоврядування та наявність національних відмінностей у розподілі повноважень між місцевим і центральним урядом, є спільні риси, що характеризують процеси децентралізації в європейських країнах. На сьогодні не існує жодної універсальної моделі чи методології, яку можна було б застосовувати в повному обсязі та без змін в Україні. Враховуючи, що більшість розвинених країн світу мають давні традиції проведення реформ децентралізації, зарубіжний досвід для України є надзвичайно важливим і актуальним. Для України характерна континентально-європейська модель, вона базується на принципі поєднання місцевого самоврядування та місцевого державного управління. Обмежена автономія місцевого самоврядування, наявність на місцях спеціальних державних уповноважених, які контролюють органи місцевого самоврядування.

На наш погляд, найбільш вдалим досвідом побудови місцевого самоврядування та територіальних громад є досвід Польщі, позаяк вітчизняна концепція реформи бюджетної децентралізації є надто схожа до польської. Як і у більшості європейських країн, бюджетна децентралізація в Польщі була завершальною реформою після реформи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою. В цьому плані Польща не виняток. Спочатку була проведена реформа адміністративно-територіального устрою: 1-й етап (1989–99 рр.) кількість повітів і гмін (базова одиниця) скорочено до 379 та 2479 відповідно та 2-й етап (1997–99 рр.), кількість воєводств скорочено з 49 до 16. Це дало можливість збудувати раціональну, демократичну адміністративну систему із потужним, незалежним місцевим самоврядуванням. Результатом таких змін в країні стала триступенева система територіальних одиниць: «гміна – повіт – воєводство», замість «гміна – воєводство» [14].

Вважаємо, що дуже цінним для України є також досвід Франції, яка, в цілому досить схожа на Україну, зокрема, за своєю площею. Сучасна французька система державної влади також базується на засадах децентралізації, французькі реформи підтверджують, що центральна адміністрація залишає за собою тільки ті функції, що мають загальнонаціональний характер, або ті, які, згідно із законодавством, не можуть бути делеговані на місця. Державна політика Франції у справі організації місцевого самоврядування реалізується у двох основних напрямках: деконцентрація – більш широке делегування державою своїх адміністративних функцій на місцях, а також деконцентрація – передача державою частини своїх владних повноважень місцевим органам самоврядування [10].

Результатом проведення реформування публічної влади в Італії стало формування трирівневої системи організації влади в країні: регіон – провінція – комуна. Видатки на забезпечення функціонування освіти, охорони здоров'я, транспортних мереж, цивільної авіації, надання адміністративних послуг для промисловості та бізнесу зосереджені у регіональних бюджетах. До компетенції регіонів віднесені питання освіти, охорони здоров'я, транспортні мережі, цивільна авіація, територіальне планування та розвиток, адміністративні послуги для промисловості та бізнесу тощо, видатки щодо їх виконання здійснюються з регіональних бюджетів [2].

Децентралізація в Латвії здійснювалась у трьох напрямках (юридичний, адміністративно-територіальний та фінансовий) і завершилась у 2009 р. Кожен із цих напрямів проводився відокремлено і механізми його реалізації не узгоджувались. Започаткувало юридичну реформу прийняття у 1994 р. закону «Про місцеве самоврядування», який визначав сутність, основні права і обов'язки та фінансову базу місцевого самоврядування. Характер адміністративно-територіальної реформи зумовили незначна за площею територія та нерівномірний розвиток регіонів і територій країни. Її метою було формування адміністративних територій із місцевим та регіональним самоврядуванням, які спроможні економічно розвиватися і забезпечити надання якісних послуг населенню [9].

Німеччина є представником групи країн з федеративним устроєм, в основі реалізації бюджетної децентралізації якої закладено два визначальні принципи – автономії та участі. Територіальними одиницями цієї країни згідно чинного законодавства є: землі, округи, райони та общини (базова ланка). На відміну від українських громад, німецькі землі можуть приймати власні закони. Бюджетна децентралізація в Німеччині передбачає участь держави в бюджетному регулюванні: завдання земель – опікуватися культурою, освітою та наукою, а все, що стосується життя громади відноситься до повноважень общин, а федерація лише несе відповідальність за цілісність економічного розвитку країни [3].

Варто зазначити основні переваги децентралізації: створення умов для успішного розвитку громадянського суспільства; отримання практичного досвіду участі в демократичних перетвореннях жителів територіальних громад; більш ефективний розподіл бюджетних ресурсів для задоволення насущних потреб місцевої громади; створення сприятливих умов для розвитку місцевої економіки; сприяння розвитку економіки регіону та стратегічного планування; забезпечення прозорості прийняття рішень на місцевому рівні, підвищення якості надання послуг і максимальне наближення їх до споживачів; підвищення відповідальності органів місцевого самоврядування за результати своєї діяльності [12].

Однак поряд із позитивними сторонами децентралізації існують певні недоліки, до яких належать: ускладнення у здатності впливати на макроекономічну ситуацію на державному рівні; зменшення координації виконання делегованих повноважень; уповільнення виконання державних

програм на тлі надання більшої важливості місцевим політичним пріоритетам; спроби центральної влади уникнути відповідальності за надання державних послуг населенню, самоусунення центральної влади від вирішення нагальних питань; невідповідність делегованих повноважень і відповідальності ресурсів для їх реалізації [12].

Тому, згідно вивчення досвіду зарубіжних країн, можна виділити такі напрямки вдосконалення процесу децентралізації в Україні:

- забезпечення розширення прав територіальних громад на вирішення проблем їх життєзабезпечення;

- розмежування повноважень, прав та відповідальності різних рівнів управління відповідно до сутності демократичної держави, дозволяє досягти балансу інтересів у системі суспільних відносин;

- забезпечення реалізації принципу субсидіарності як способу подолання конфлікту інтересів між місцевими виконавчими органами та органами місцевого самоврядування;

- розробка та реалізація регіональної політики, спрямованої на забезпечення місцевого та регіонального розвитку.

Таким чином, досвід країн ЄС, які останнім часом перейшли від централізованих адміністративних систем управління до децентралізованих моделей державної влади, показує, що провідною ідеєю реформи в них було переміщення центру вирішення місцевих питань на локальний, в тому числі на регіональний рівні, що досягнуто шляхом оптимізації відносин між різними рівнями територіальної організації влади, особливо між органами місцевого самоврядування та місцевими органами державної виконавчої влади, послуги яких максимально наближалися до потреб місцевих громад.

Висновок. Отже, результатом децентралізації має стати побудова розвиненої, сильної демократичної держави з самодостатнім місцевим самоврядуванням, здатним ефективно вирішувати місцеві проблеми і найкращим чином надавати населенню широкий спектр державних послуг. Досвід реформ в зарубіжних країнах показує, що децентралізація відіграє важливу роль в демократизації і трансформації суспільства, переходу до інститутів, заснованих на ініціативі і відповідальності особистості і суспільства. Тенденція до його широкого впровадження спостерігається в адміністративній, політичній, бюджетній, фінансовій та соціальній сферах, сприяє розвитку людського потенціалу, відповідальності влади, поліпшенню якості надання державних та громадських послуг, консолідації суспільства, вирішенню економічних, правових, політичних, етнічних проблем тощо [9].

Література

1. Борденюк В. Децентралізація державної влади і місцевого самоврядування: поняття, суть та форми (види). *Право України*. 2015. № 1. С. 21–25.

2. Васильєва Т. А. Реформа державних інститутів в Італії. *Держава і право*. 2013. № 3. С. 133–139.

3. Данилишин Б. М., Пилипів В. В. Децентралізація у країнах ЄС: уроки для України. *Регіональна економіка*. № 1. 2016. С. 5–11.

4. Децентралізація влади на основі кращих іноземних практик та українських законодавчих ініціатив. Матеріали інформаційного семінару «Подолання стереотипів стосовно децентралізації на основі кращих іноземних практик та українських законодавчих ініціатив». Український Інститут Міжнародної політики, 2015. С. 21.

5. Децентралізація та місцева демократія у світі. Перший глобальний звіт. Спільна публікація Світового банку та об'єднаних міст та органів місцевого самоврядування. 2008. С. 350.

6. Європейська хартія місцевого самоврядування. Страсбург, 15 жовт. 1985 р. Хартію ратифіковано Законом № 452/97-ВР від 15 лип. 1997 р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

7. Камінська Н. Децентралізація і досвід її проведення у зарубіжних країнах. URL: irbis-pbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.

8. Костенюк І. Західні моделі місцевого самоврядування: перспективи та обмеження культурних трансферів. URL: [http://www.dndu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01\(16\)/39.pdf](http://www.dndu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01(16)/39.pdf).

9. Крегул Ю. Реформування місцевого самоврядування в Україні. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 1. С. 17–27.

10. Мазей С. Розвиток у французькому мезо: модернізація французької держави. Підйом уряду Мезо в Європі. За ред. від Л. Дж. Шарпа. Лондон: SAGE, 2010. 327 с.

11. Наконечний В. В. Основні світові моделі місцевого самоврядування: порівняльний аналіз. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/5/03.pdf>.

12. Нападовська Г. Ю. Міжнародний досвід формування та просторове впорядкування територіальних громад, 2017. URL: http://ekhsuir.kspu.edu/bitstream/123456789/3816/1/Napadovskaya_s%20%d0%93%d0%be%d0%bc%d0%b5%d0%bb%d1%8c.pdf.

13. Пігуль Н. Г., Люта О. В. Зарубіжний досвід проведення децентралізаційних реформ. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 684–688.

14. Роман В.Д. Моделі децентралізації влади країн Європейського союзу. *Зовнішня політика та національна безпека*. 2006. № 2(53). С. 1–8.

References

1. Bordenyuk, V. (2015). Decentralization of state power and local self-government: concept, essence and forms (types). *Law of Ukraine*, 2015, no. 1, pp. 21–25.

2. Vasilieva, T. A. (2013). Reform of state institutions in Italy. *State and Law*, 2013, no. 3, pp. 133–139.

3. Danylyshyn, B. M., Pylypiv, V. V. (2016). Decentralization in EU countries: lessons for Ukraine. *Regional Economy*, 2016, no. 1, pp. 5–11.

4. Decentralization of power on the basis of best foreign practices and Ukrainian legislative initiatives. Materials of the information seminar "Overcoming stereotypes about decentralization on the basis of best foreign practices and Ukrainian legislative initiatives". Ukrainian Institute of International Politics, 2015, p. 21.
5. Decentralization and local democracy in the world. (2008), The first global report. Joint publication of the World Bank and the United Cities and Local Governments, p. 350.
6. European Charter of Local Self-Government. Strasbourg, 15 October 1985 The Charter was ratified by Law № 452/97-BP of 15 July 1997, available at: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
7. Kaminska, N. Decentralization and the experience of its implementation in foreign countries, available at: irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe.
8. Kosteniuk, I. (2013). Western models of local self-government: prospects and limitations of cultural transfers, available at: [http://www.dndu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01\(16\)/39.pdf](http://www.dndu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01(16)/39.pdf).
9. Kregul, Y. (2016). Reforming local government in Ukraine. *Foreign trade: economics, finance, law*, 2016, no. 1, pp. 17–27.
10. Mazei, S. (2010). Development in the French Meso: the modernization of the French state. *The rise of the Meso government in Europe*. Ed. from L. J. Sharpe. - London: SAGE, 2010. 327 p.
11. Nakonechny, V. V. Basic world models of local self-government: comparative analysis, available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/5/03.pdf>.
12. Napadovska, G. Yu. (2017). International experience of formation and spatial organization of territorial communities, available at: http://ekhsuir.kspu.edu/bitstream/123456789/3816/1/Napadovskaya_s%20%20%93%20%be%20%bc%20%b5%20%bb%20%8c.pdf.
13. Pigul, N. G., Lyuta, O. V. (2016). Foreign experience of decentralization reforms. *Global and national economic problems*, 2016, no. 9, pp. 684–688.
14. Roman, V. D. (2006). Models of decentralization of power in the European Union. *Foreign policy and national security*, 2006, no. 2 (53), pp. 1–8.

Аннотация

Холявицкая К. С.

Зарубежный опыт децентрализации власти и перспективы для Украины

В статье обозначена проблематика поиска наиболее оптимальной модели государственного устройства страны, ведь необходимым условием стабильного развития общества и эффективного функционирования государства является обеспечение баланса между общегосударственными интересами и интересами населения регионов и территориальных общин. Проанализированы предпосылки, политическую историю и периоды становления децентрализованной власти в большинстве европейских средневековых государств, научные позиции отечественных и зарубежных

правоведов о целесообразности введения децентрализации власти. Выяснено, что большинство западноевропейских государств отказывается от унитарного государственной модели путем введения децентрализации.

Основная идея реформирования – перенос центра решения вопросов местного значения на локальный, в том числе на региональный уровень, что достигается за счет оптимизации отношений между различными уровнями территориальной организации власти. На формирование конституционного строя на основе децентрализации в странах ЕС значительное влияние оказывают национальные традиции, становления и функционирования публичных органов в прошлом, особенности административно-территориального устройства государства, наличие автономных территорий, полиэтнический состав населения. Рассмотрены положительный опыт Польши, Франции, Италии, Латвии, Германии и Дании. Теоретически обосновано, что принцип децентрализации успешно реализовано в практике государств ЕС.

Указано, что предпосылкой успешной имплементации децентрализационных процессов для создания эффективной модели управления в системе децентрализованной власти Украины является утверждение принципа верховенства права; признание и гарантии местного самоуправления; равную правовую защиту всех форм собственности; демократическое и эффективное избирательное законодательство; независимость, эффективность, доступность и прозрачность судебной системы, функционирования институтов административного судопроизводства; совершенный бюджетный процесс и высокая финансовая дисциплина; наличие адекватных социальных стандартов; развит общественный сектор и устойчивая тенденция к его развитию.

Ключевые слова: местное самоуправление, реформа, модели, объединенная территориальная община, Европейский Союз, децентрализация, Европейская Хартия местного самоуправления.

Annotation

Kholyavitska K. S.

Foreign experience of decentralization of power and prospects for Ukraine

The author of the article has outlined the problem of finding the most optimal model of the state for of government, because the necessary condition for stable development of society and effective functioning of the state is to ensure the balance between national interests and the interests of the population of regions and territorial communities. The preconditions, political history and periods of the formation of decentralized power in most European medieval states, scientific positions of national and foreign legal scholars on the expediency of implementing decentralization have been analyzed. It has been found out that the vast majority of Western European countries abdicate the unitary state model by introducing decentralization. The leading idea of reforming is to move the center of solving local issues to the local and, in particular regional level that is achieved by optimizing relations between different levels of territorial organization of power.

National traditions, formation and functioning of public agencies in the past, specific features of administrative and territorial structure of the state, existence of autonomous territories, multiethnic population have a significant influence on the

formation of the constitutional system on the basis of decentralization in the EU countries. The positive experience Poland, France, Italy, Latvia, Germany and Denmark has been studied. The author has theoretically substantiated that the principle of decentralization has been successfully implemented in the practice of the European Union countries. It has been indicated that the prerequisite for the successful implementation of decentralization processes to create an effective model of governance within the system of decentralized government of Ukraine is: the establishment of the rule of law principle; recognition and guarantees of local self-government; equal legal protection of all forms of ownership; democratic and effective electoral legislation; independence, efficiency, accessibility and transparency of the judicial system, functioning of administrative justice institutions; perfect budget process and high financial discipline; availability of adequate social standards; developed public sector and stable tendency towards its development.

Key words: local self-government, reform, models, united territorial community, European Union, decentralization, European Charter of Local Self-Government.

УДК 330.101.541:331.56/57

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-103-115

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ – БЕЗРОБІТТЯ

Р. П. МУДРАК, доктор економічних наук

А. О. РЕВУЦЬКА, кандидат економічних наук

А. А. ОСІПОВА, кандидат економічних наук

Л. А. ПАРХОМЕНКО, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджується проблема надмірного безробіття в українській економіці. Встановлено, що має місце стійка зростаюча тенденція фактичних значень показника «рівень безробіття». Стверджується, що головними причинами цього явища стали три економічні кризи – 2008–2009, 2014–2015 і 2020 рр. Робиться висновок про те, що головними векторами державної політики зайнятості мають стати стимулювання промислового виробництва та будівництва, радикальне покращення інвестиційного клімату в українській економіці.

Ключові слова: макроекономічна нестабільність, безробіття, криза, економічна активність, зайнятість, промисловість, будівництво, інвестиції.

Постановка проблеми. Українська економіка знаходиться в стані рецесії – починаючи з III кв. 2019 р., реальний ВВП скорочується (у % до відповідного кварталу попереднього року) [1]. Серед головних причин такого стану національної економіки – військовий конфлікт з РФ, пандемія COVID-19, дефіцит кінцевого попиту домогосподарств та дефіцит інвестиційного попиту фірм, від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі, різке зростання світових цін

на енергоресурси, монопольний диктат фінансово-промисловий груп, що спричиняє низький рівень конкуренції, висока енергоємність суспільного виробництва, незадовільний рівень інноваційних перетворень тощо.

Економічна криза розгортається у найбільш руйнівній формі – стагфляції. Це поєднання скорочення обсягів суспільного виробництва та зростання цін. Найболючішим наслідком економічної кризи у формі стагфляції є різке падіння рівня життя населення через збільшення кількості вимушених безробітних та знецінення поточних доходів й заощаджень домогосподарств. Зростання рівня безробіття спричиняє різке скорочення доходів, підвищення соціальної напруги, маргіналізацію безробітного населення, криміналізацію суспільства та збільшення обсягів тіньової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування й розвиток національного ринку праці, проблеми зайнятості та безробіття, формування та ефективне використання людського капіталу є популярними напрямками наукових досліджень. Серед останніх праць, присвячених даній тематиці, слід виділити роботи Лібанової Е. М. [2], Лісогора Л. С. [3], Гринькевич О. С., Садової У. Я., Левицької О. О. [4], Ільча Л. М. та Саріогло В. Г. [5], Колота А. М. і Герасименко О. О. [6], Заяць Т. А. і Жаховської В. Л. [7], Малиновської О. А. [8], Геєця В. М. [9].

Враховуючи вкрай нестабільну динаміку вітчизняного суспільного виробництва, обумовлену дією мінливих комбінацій факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, що породжують не тільки традиційні, але й нові, малодосліджені, причинно-наслідкові зв'язки, тема розвитку національного ринку праці, управління зайнятістю та обґрунтування заходів скорочення вимушеного безробіття, потребує подальших досліджень.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є економічна теорія, наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених із проблем функціонування ринку праці, зайнятості, безробіття тощо. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний, емпіричний, рядів динаміки, середніх величин, кореляційно-регресійний та ін.

Результати досліджень. В цілому, в українській економіці спостерігається стійка ($r = 0,721$) зростаюча тенденція фактичних значень показника «рівень безробіття» (рис. 1). Драйверами тенденції виступають три економічні кризи:

1) глобальна фінансова криза 2008–2009 рр., що спричинила глибоке падіння суспільного виробництва в Україні. У 2009 р. ВВП України скоротився на 15,1 % проти показника попереднього року. Це був найгірший показник серед усіх країн, яких зачепила глобальна фінансова криза;

2) стагнація у 2013 р., спричинена внутрішньополітичною кризою, та економічна криза 2014–2015 рр., спричинена військовою агресією РФ. У 2014 р. ВВП України скоротився на 6,6 % проти попереднього року, у 2015 – на 9,8 %;

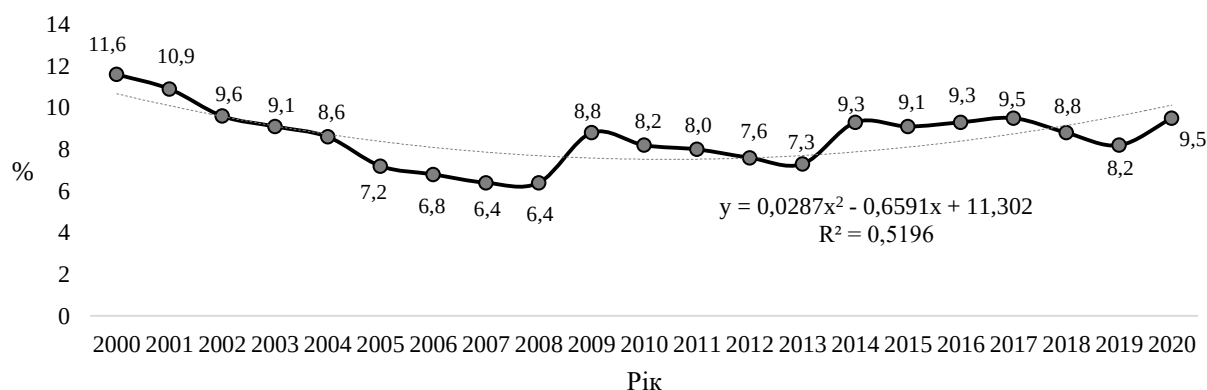


Рис. 1. Рівень безробіття в Україні, у % до економічно активного населення у віці 15-70 років (за методологією МОП) [10, 11, 12]

3) економічна криза у 2020 р., спричинена пандемією COVID-19.

Зниження економічної активності кожного разу спричиняє зростання кількості вимушених (циклічних) безробітних. При цьому українське безробіття за ознаками віку, статі, місцевості проживання, територіальної локації, має суттєві відмінності.

Якщо брати за основу класифікації безробітних їх розподіл по вікових групах, то найвищий рівень безробіття - серед юнацтва та молоді віком 15–24 рр. (табл. 1).

Табл. 1. Рівень безробіття в Україні за віковими групами, % [11, 12]

Рік	Вікова група, років						
	15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2015	22,4	11,2	9,7	7,2	7,6	6,3	0,1
2016	23	11,7	8,9	8	7,7	7,3	0,1
2017	18,9	11,3	9	8,4	8,7	8,1	0,1
2018	17,9	9,8	8,9	9,5	7,7	7,4	0,2
2019	15,4	8,4	7,3	7,5	8,4	8	0,1
2020	19,3	8,7	8,2	10,3	9,5	9	0,1

За останніх бр. показник знизився на 3,1 в.п., проте й досі залишається високим. Для порівняння – в країнах ЄС (27) в цілому даний показник в 2020 р. становив 16,9 %, в тому числі в сусідній Угорщині – 12,8 %, Польщі – 10,8 %, Чехії – 8,0 %.

У віковій групі від 25 до 34 рр. рівень безробіття знижується, проте зростає у віковій групі від 35 до 49 рр. Особлива небезпека такого стану ринку праці пояснюється тим, що у віковій групі економічно активного населення від 35 до 49 рр. зосереджена сама досвідчена та високопродуктивна робоча сила. Проблеми із працевлаштуванням в Україні, штовхає її представників до пошуку роботи за кордоном. В результаті, українська економіка отримує подвійний кризовий удар – скорочення обсягів виробництва внаслідок рецесії та зниження продуктивності суспільної праці внаслідок еміграції самих досвідчених і високопродуктивних найманих працівників. Така ж проблема виникає і

внаслідок зростання рівня безробіття у групі досвідченої робочої сили віком від 50 до 59 рр.

Вкотре виникає нагальна необхідність вказати на загострення проблеми дефіциту Пенсійного фонду України – старіння населення країни, зростання рівня безробіття та трудова еміграція спричиняє збільшення пенсійного навантаження на одного зайнятого. Що зрештою може призвести до колапсу чинної системи пенсійного страхування – на якомусь етапі значній частині майбутніх пенсіонерів, які сьогодні добросовісного сплачують внески до ПФУ в якості зайнятих, не будемо чим виплачувати пенсію.

За гендерною ознакою відмінності у рівнях безробіття зменшилися до рівня статистичної похибки (табл. 2).

Табл. 2. Рівень безробіття в Україні за статтю та типом місцевості, % [11, 12]

Рік	Стать		Тип місцевості	
	Жінки	Чоловіки	Міська	Сільська
2015	8,1	10,1	9	9,4
2016	7,7	10,8	9,2	9,7
2017	7,7	11,1	9,3	9,9
2018	7,4	10	8,6	9,2
2019	7,9	8,5	8	8,7
2020	9,1	9,9	9,1	10,4

Так, якщо в 2015 р. безробіття серед чоловічої частини населення було вищим на 2 в.п., то на кінець 2020 р. рівні безробіття серед чоловічого та жіночого населення майже вирівнялися. За типом місцевості проживання традиційно вищий рівень безробіття серед жителів села.

Впродовж аналізованого періоду відбулися зміни і в регіональній специфіці безробіття (області з найнижчим рівнем безробіття присвоюється 1 ранг, з найвищим – 24) (табл. 3). Прикметно, що столичний регіон із найменшим рівнем безробіття в 2015р. (ранг 1), перемістився аж на 22 місце в ранжованому ряді внаслідок дворазового зростання аналізованого показника. Те ж саме стосується і Одеської області, яка завжди приваблювала внутрішніх трудових мігрантів, проте погіршила свої показники функціонування ринку праці тощо.

Для з'ясування причин таких змін необхідно провести більш детальний аналіз впливу найважливіших факторів на рівень безробіття. На нашу думку до їх переліку необхідно віднести обсяги виробництва у найважливіших секторах національної економіки (промисловість, сільське господарство та будівництво) і капітальні інвестиції.

Отже, виходячи із даної передумови, для проведення кореляційно-регресійного аналізу, ми вибрали наступні функціональну та факторні ознаки:

- 1) Y – рівень безробіття, %;
- 2) x_1 – індекс сільськогосподарської продукції, у % до попереднього року;
- 3) x_2 – індекс промислової продукції, у % до попереднього року;

Табл. 3. Зміни у регіональних рівнях безробіття*

Область	2015 рік		2020 рік	
	рівень безробіття, %	ранг	рівень безробіття, %	ранг
Вінницька	8,9	7	12,5	21
Волинська	9,8	12	8,6	7
Дніпропетровська	7,2	4	14,9	23
Донецька	13,8	23	10,9	16
Житомирська	11,3	19	10,6	13
Закарпатська	9,2	9	10,7	14
Запорізька	9,7	11	8,4	6
Івано-Франківська	8,4	6	6,9	3
Київська	6,4	1	12,7	22
Кіровоградська	11,4	20	15,4	24
Луганська	15,6	24	7,6	5
Львівська	8,2	5	10,7	15
Миколаївська	8,9	8	7,1	4
Одеська	6,5	2	12	20
Полтавська	12,1	22	9,3	9
Рівненська	9,9	14	9,4	10
Сумська	10,1	15	11,5	18
Тернопільська	11,8	21	6,2	1
Харківська	7,1	3	11,3	17
Херсонська	10,2	16	9,9	12
Хмельницька	10,2	17	9,5	11
Черкаська	9,8	13	8,9	8
Чернівецька	9,3	10	11,9	19
Чернігівська	10,7	18	6,8	2

Примітка: *розраховано авторами за даними [11, 12]

4) x_3 - індекс будівельної продукції, у % до попереднього року;

5) x_4 - індекс капітальних інвестицій, у % до попереднього року (табл. 4).

Результати обробки даних на ЕОМ:

1) коефіцієнт кореляції (R) = 0,573. Це означає, що тіснота зв'язку середня;

2) коефіцієнт детермінації (R^2) = 0,329. Це означає, що мінливість функції на 32,9% визначається мінливістю вибраних факторів;

3) критерій Фішера (F): $F_f = 2,328$, $F_c = 1,471$, $F_f > F_c$. Це означає, що між показниками існує зв'язок, тобто економетрична модель відповідає реальній дійсності;

4) критерій Стюдента (t): $t_f = 3,82$, $t_c = 2,093$, $t_f > t_c$. Це означає, що коефіцієнт регресії є статистично значимим;

5) перевірка на наявність мультиколінеарності:

Табл. 4. Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу окремих факторів економічної активності на рівень безробіття в Україні*

Область	У середньому за 2015–2020 рр.	У середньому за 2015–2019 рр.			
	Y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
Вінницька	10,2	1,149	1,348	4,372	1,994
Волинська	10,7	1,063	1,013	1,806	2,766
Дніпропетровська	9,0	1,209	0,952	2,006	2,338
Донецька	13,5	0,788	0,640	0,785	1,661
Житомирська	10,7	1,269	1,171	2,377	1,990
Закарпатська	9,9	1,006	0,766	2,635	2,103
Запорізька	9,7	1,155	0,970	1,487	1,524
Івано-Франківська	7,9	0,994	1,005	1,879	0,821
Київська	7,4	1,064	1,108	2,256	1,703
Кіровоградська	12,3	1,193	1,114	2,028	1,844
Луганська	14,1	1,088	0,260	0,380	0,402
Львівська	7,9	1,103	1,030	2,260	2,064
Миколаївська	9,2	1,142	1,045	2,179	2,466
Одеська	7,5	0,953	1,168	1,988	1,579
Полтавська	11,3	1,092	0,955	0,949	1,825
Рівненська	9,9	1,040	1,099	1,032	1,602
Сумська	9,4	1,098	0,990	0,986	1,933
Тернопільська	10,3	1,046	1,064	1,522	2,463
Харківська	6,9	1,014	0,985	1,893	1,920
Херсонська	10,4	1,140	1,090	2,052	3,624
Хмельницька	9,1	1,051	0,829	1,966	1,709
Черкаська	9,5	1,081	0,991	1,496	2,451
Чернівецька	8,9	0,963	1,079	1,250	1,475
Чернігівська	10,1	1,172	0,830	1,322	2,402

Примітка: *розраховано авторами за даними [11, 12]

В кореляційній матриці R відсутні значення, що задовольняють умову $r_{x_i x_j} \geq 0,7 (i \neq j)$, отже, приймається припущення про відсутність мультиколінеарності;

кореляційна матриця					
	Y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
Y	1				
x ₁	0,021996775	1			
x ₂	-0,532034701	0,281488478	1		
x ₃	-0,359919425	0,317972661	0,611834294	1	
x ₄	-0,103218139	0,309139289	0,403117258	0,300337929	1

б) рівняння регресії: $Y = 10,825 + 3,253x_1 - 4,706x_2 - 0,527x_3 + 0,358x_4 + e$

Для визначення вагової частки впливу кожного із факторів на мінливість результативної ознаки проведено розкладання загальної варіації рівня безробіття на фактори (табл. 5).

Табл. 5. Розкладання загальної варіації рівня безробіття України за статистичними даними регіонів на фактори*

Фактор	Парний коефіцієнт кореляції, r_{yx_i}	β -коефіцієнт, β_{x_i}	Процент, % ($r_{yx_i} \cdot \beta_{x_i} \cdot 100\%$)
x_1	0,021996775	0,182695094	0,401870287
x_2	-0,532034701	-0,557769692	29,67528315
x_3	-0,359919425	-0,105865279	3,810297019
x_4	-0,103218139	0,096945577	-1,000654201

Примітка: *розраховано авторами за даними [11, 12]

Отже, на чинники економічної активності в промисловості та будівництві припадає 33,5 % мінливості функції рівня безробіття: 29,7 % – на промислове виробництво, 3,8 % – на будівельну галузь.

Рівень зайнятості в сільському господарстві, наразі майже не впливає на динаміку рівня безробіття. Це можна пояснити, щонайменше, чотирма причинами:

1) значна кількість продукції сільського господарства випускається особистими селянськими господарствами (33,9 % в 2019 р. [13]) члени яких можуть стояти на обліку в службах зайнятості, як безробітні;

2) наймані працівники в середніх і великих сільськогосподарських підприємствах – це переважно сезонні працівники, яких наймають для роботи в рослинницьких галузях. Сезонність виробництва – одна із головних причин сезонного безробіття в Україні. Натомість стагнація вітчизняного тваринництва (скотарство, свинарство, вівчарство тощо) унеможлиблює ліквідацію сезонного безробіття в рослинницьких галузях;

3) збільшення рівня механізації виробничих процесів у рослинництві, вирощування переважно товарних зернових, зернобобових та технічних культур, які потребують мінімальної кількості живої праці, знижують попит на найманих працівників у сфері сільськогосподарського виробництва;

4) високий рівень тіньової зайнятості. У сфері аграрної економіки тіньова зайнятість перевищує 20 % [14].

Збільшення розміру капітальних інвестицій не зумовлює зниження рівня безробіття. Цей парадокс пояснюється тим, що абсолютний розмір капітальних інвестицій в українську економіку настільки малий, що не спричиняє помітного впливу на зростання зайнятості та зниження безробіття. Наприклад, в 2020 р. даний показник становив 18,9 млрд. дол. США [15, 16]. Натомість для структурної перебудови національної економіки, яка сприятиме скороченню циклічних та структурних безробітних, мінімальна щорічна потреба економіки

України в капітальних інвестиціях становить 40 млрд. дол. США. Можна констатувати факт критично низького рівня надходження інвестицій в економіку України (рис. 2).

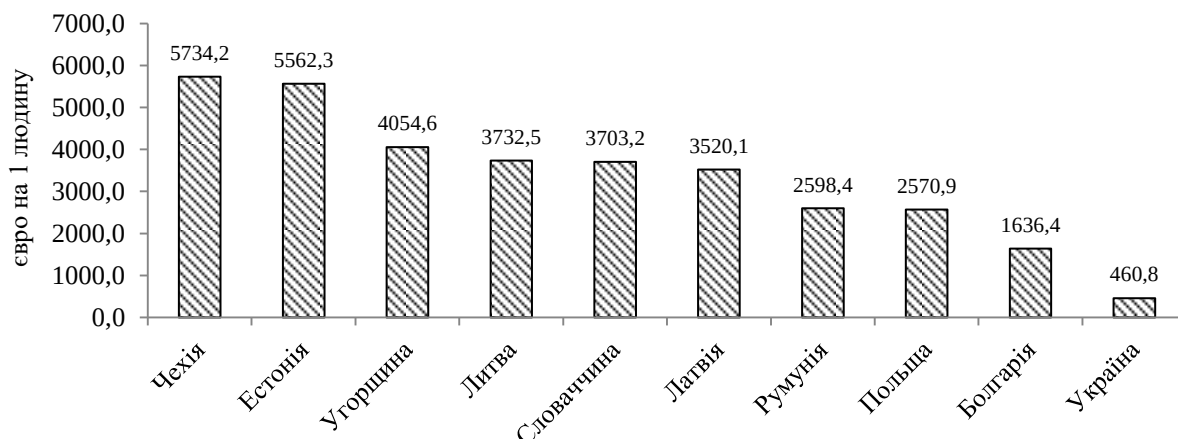


Рис. 2. Валове нагромадження капіталу в Україні та окремих країнах ЄС у 2019р., євро на душу населення*

*Примітка: *побудовано авторами за даними [16–20]*

Як бачимо, навіть серед країн ЄС, що колись були членами соцтабору та мають порівняно слабкі економіки (Болгарія, Румунія), показник надходження інвестицій щонайменше в 3,5 рази перевищує український.

Висновки. 1. В українській економіці спостерігається стійка зростаюча тенденція фактичних значень показника «рівень безробіття».

2. Головними причинами надмірного безробіття в українській економіці є три кризи: а) криза 2008–2009 рр., спричинена глобальною фінансовою кризою; б) криза 2014–2015 рр., спричинена військовою агресією РФ; в) криза 2020 р., спричинена пандемією COVID-19. Економічні кризи зумовлюють зниження економічної активності та падіння попиту на робочу силу.

3. Особливо негативною тенденцією є зростання рівня безробіття у віковій групі 35–49 рр. в якій зосереджено саму досвідчену та високопродуктивну робочу силу. Українська економіка отримує подвійний кризовий удар – скорочення обсягів виробництва внаслідок рецесії та зниження продуктивності суспільної праці внаслідок еміграції самих досвідчених і високопродуктивних найманих працівників.

4. За секторальною ознакою, головними факторами зростання безробіття є зниження обсягів виробництва у промисловості та будівництві.

5. Збільшення розміру капітальних інвестицій не зумовлює зниження рівня безробіття. Цей парадокс пояснюється тим, що абсолютний розмір капітальних інвестицій в українську економіку настільки малий, що не спричиняє помітного впливу на зростання зайнятості та зниження безробіття.

6. Головними векторами державної політики зайнятості є: стимулювання промислового виробництва та будівництва, радикальне покращення інвестиційного клімату в українській економіці.

Література

1. Експрес-випуск «Валовий внутрішній продукт у I кварталі 2021 року» [Електронний ресурс]. К.: Державна служба статистики України, 2021. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2021/06/72.doc>
2. Лібанова Е. М. Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2 (33). С. 11–26. <https://doi.org/10.15407/dse2018.02.11>
3. Lisogor L. S. Competitiveness of labour force in Ukraine: formation and realization under conditions of innovative changes. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 3 (34). С. 135–147. <https://doi.org/10.15407/dse2018.03.135>
4. Гринькевич О. С., Садова У. Я., Левицька О. О. Міжнародний досвід моніторингу працевлаштування випускників та шляхи його застосування в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2019. № 1 (35). С. 126–138. <https://doi.org/10.15407/dse2019.01.126>
5. Ільч Л. М., Саріогло В. Г. Статистичне моделювання освітньокваліфікаційного дисбалансу на ринку праці. *Демографія та соціальна економіка*. 2019. № 4 (38). С. 42–57. <https://doi.org/10.15407/dse2019.04.042>
6. Колот А. М., Герасименко О. О. Покоління Z і соціально-трудова платформа «Праця 4.0»: імперативи взаємодії. *Демографія та соціальна економіка*. 2020. № 2 (40). С. 103–138. <https://doi.org/10.15407/dse2020.02.103>
7. Заяць Т. А., Жаховська В. Л. Конвертація соціального капіталу в Україні: суперечності, принципи і перспективи. *Демографія та соціальна економіка*. 2021. № 1 (43). С. 63–79. <https://doi.org/10.15407/dse2021.01.063>
8. Малиновська О. А. Сучасний розвиток міграційної політики ЄС та міграційні перспективи України. *Демографія та соціальна економіка*. 2021. № 2 (44). С. 92–109. <https://doi.org/10.15407/dse2021.02.092>
9. Геєць В. М. *Феномен нестабільності – виклик економічному розвитку*. К.: ВД «Академперіодика», 2020. 456 с.
10. Основні показники ринку праці (річні дані) (2000-2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/arh_osp_rik_u.htm
11. Статистичний збірник «Робоча сила України» за 2019 рік. К.: Державна служба статистики України, 2020. 194 с.
12. Статистичний збірник «Робоча сила України» за 2020 рік. К.: Державна служба статистики України, 2021. 189 с.
13. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2019 рік. К.: Державна служба статистики України, 2020. 230 с.
14. Коломієць О. О. Тіньова зайнятість та перспективи її легалізації в Україні [Електронний ресурс]. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2017. № 14. Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108734/103680>. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108734>
15. Капітальні інвестиції за видами активів за напрямками у 2020 році [Електронний ресурс]. Режим доступу:

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/kin/kin_r/ki_v_akt_za_napr_20.xls

16. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls

17. Gross fixed capital formation by AN_F6 asset type [nama_10_an6] [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>

18. Population on 1 January by age and sex [demo_pjan] [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>

19. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання (2010-2019) з урахуванням перегляду даних платіжного балансу [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/vvp/kvartal_new/vvp_rik/vvpkqv10-19.xlsx

20. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2020 року та середня чисельність у 2019 році [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ds/kn/xls/kn1219_u.xls

References

1. Express issue «Gross domestic product in the first quarter of 2021» (2021). Kyiv: State statistics service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2021/06/72.doc> [in Ukrainian].

2. Libanova, E. M. (2018). External labor migration of Ukrainians: scale, causes, consequences. *Demography and social economy*, 2018, no. 2(33), pp. 11–26. <https://doi.org/10.15407/dse2018.02.11> [in Ukrainian].

3. Lisogor, L. S. (2018). Competitiveness of labour force in Ukraine: formation and realization under conditions of inno-vative changes. *Demography and social economy*, 2018, no. 3(34), pp. 135–147. <https://doi.org/10.15407/dse2018.03.135> [in English].

4. Hrynkevych, O. S., Sadova, U. Ya, Levytska, O. O. (2019). International experience in monitoring graduates' employ-ment and ways of its application in Ukraine. *Demography and social economy*, 2019, no. 1(35), pp. 126–138. <https://doi.org/10.15407/dse2019.01.126> [in Ukrainian].

5. Ilich, L. M., Sarioglo, V. G. (2019). Statistical modeling of skills mismatch in the labor market. *Demography and social economy*, 2019, no. 4(38), pp. 42–57. <https://doi.org/10.15407/dse2019.04.042> [in Ukrainian].

6. Kolot, A. M., Herasymenko, O. A. (2020). Generation Z and socio-labor platform «Work 4.0»: interaction imperatives. *Demography and social economy*, 2020, no. 2 (40), pp. 103–138. <https://doi.org/10.15407/dse2020.02.103> [in Ukrainian].

7. Zaiats, T. A., Zhakhovska, V. L. (2021). Conversion of Social Capital in Ukraine: Contradictions, Principles and Prospects. *Demography and Social Economy*, 2021, no. 1 (43), pp. 63–79. <https://doi.org/10.15407/dse2021.01.063> [in Ukrainian].

8. Malynovska, O. A. (2021). Modern Development of EU Migration Policy and Migration Prospects of Ukraine. *Demography and Social Economy*, 2021, no. 2 (44), pp. 92–109. <https://doi.org/10.15407/dse2021.02.092> [in Ukrainian].
9. Heyets, V. (2020). *The phenomenon of instability - a kind of economic development*. Kyiv: VD «Academperiodika», 2020. 456 p.
10. State statistics service of Ukraine (2021). *Main labor market indicators (annual data) (2000-2019)*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/arh_osp_rik_u.htm [in Ukrainian].
11. *Statistical yearbook «The labor force of Ukraine» for 2019* (2020). Kyiv: State statistics service of Ukraine [in Ukrainian].
12. *Statistical yearbook «The labor force of Ukraine» for 2020* (2021). Kyiv: State statistics service of Ukraine [in Ukrainian].
13. *Statistical yearbook «Agriculture of Ukraine» for 2019* (2020). Kyiv: State statistics service of Ukraine [in Ukrainian].
14. Kolomiets, O. (2017). Shadow employment and prospects for its legalization in Ukraine. *Economic bulletin of National technical university of Ukraine «Kyiv polytechnic institute»*, 2017, no. 14. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108734>. [in Ukrainian].
15. State statistics service of Ukraine (2021). *Capital investments by types of assets by areas in 2020*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/kin/kin_r/ki_v_akt_za_napr_20.xls [in Ukrainian].
16. State statistics service of Ukraine (2021). *The official exchange rate of hryvnia against foreign currencies*. Retrieved from https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls [in Ukrainian].
17. Eurostat (2021). *Gross fixed capital formation by AN_F6 asset type [nama_10_an6]*. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> [in English].
18. Eurostat (2021). *Population on 1 January by age and sex [demo_pjan]*. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> [in English].
19. State statistics service of Ukraine (2021). *Gross domestic product by final consumption categories (2010-2019) taking into account the revision of balance of payments data*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/vvp/kvartal_new/vvp_rik/vvpkqv10-19.xlsx [in Ukrainian].
20. State statistics service of Ukraine (2021). *Population (estimated) on January 1, 2020 and the average number in 2019*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ds/kn/xls/kn1219_u.xls [in Ukrainian].

Аннотация

Мудрак Р. П., Ревуцкая А. А., Осипова А. А., Пархоменко Л. А.
Макроэкономическая нестабильность – безработица

В украинской экономике наблюдается устойчивая тенденция роста фактических значений показателя «уровень безработицы». Главные причины избыточной безработицы в украинской экономике – три кризиса: а) кризис 2008–2009 гг., вызванный глобальным финансовым кризисом; б) кризис 2014–2015 гг., вызванный военной агрессией РФ; 3) кризис 2020 г., вызванный пандемией COVID-19. Экономические кризисы порождают снижение экономической активности и падение спроса на рабочую силу.

Особенно негативной тенденцией является рост уровня безработицы в возрастной группе 35–49 гг., в которой сосредоточена самая опытная и высокопроизводительная рабочая сила. Украинская экономика получает двойной кризисный удар – сокращение объемов производства вследствие рецессии, и снижение уровня производительности общественного труда вследствие эмиграции самых опытных и высокопроизводительных наемных работников. Такая же проблема возникает и вследствие роста уровня безработицы в группе опытной рабочей силы в возрасте от 50 до 59 гг. В который раз возникает настоятельная необходимость указать на обострение проблемы дефицита Пенсионного фонда Украины – старение населения страны, рост уровня безработицы и трудовая эмиграция приводит к увеличению пенсионной нагрузки на одного занятого. Что в конечном итоге может привести к коллапсу действующей системы пенсионного страхования – на каком-то этапе значительной части будущих пенсионеров, добросовестно оплачивающих сегодня взносы в ПФУ в качестве занятых, не станем чем выплачивать пенсию.

По секторальному признаку, главными факторами роста безработицы является снижение объемов производства в промышленности и строительстве. Увеличение объема капитальных инвестиций не приводит к снижению уровня безработицы. Этот парадокс объясняется тем, что абсолютный размер капитальных инвестиций в украинскую экономику настолько мал, что не вызывает заметного влияния на рост занятости и снижение безработицы. Главными векторами государственной политики занятости являются: стимулирование промышленного производства и строительства, радикальное улучшение инвестиционного климата в украинской экономике.

Ключевые слова: макроэкономическая нестабильность, безработица, кризис, экономическая активность, занятость, промышленность, строительство, инвестиции.

Annotation

Mudrak R., Revutskaya A., Osipova A., Parkhomenko L.
Macroeconomic instability – unemployment

In the Ukrainian economy there is a steady growing trend of the actual values of the indicator «unemployment rate». The main causes of excessive unemployment in the Ukrainian economy are three crises: a) crisis of 2008–2009, caused by the global financial crisis; b) crisis of 2014–2015, caused by the military aggression of the

Russian Federation; c) crisis of 2020 caused by the COVID-19 pandemic. Economic crises cause a decline in economic activity and falling demand for labor.

A particularly negative trend is the growth of unemployment in the age group 35–49. It concentrates the most experienced and highly productive workforce. The Ukrainian economy is receiving a double crisis blow - reduction in production due to the recession and reduction of social labor productivity due to the emigration of the most experienced and highly productive employees. The same problem arises due to rising unemployment in the group of experienced labor aged 50 to 59 years. Once again, there is an urgent need to point out the aggravation of the problem of the deficit of the Pension Fund of Ukraine. After all, the aging of the country's population, rising unemployment and labor emigration cause an increase in the pension burden per employee. This can eventually lead to the collapse of the current pension insurance system. At some stage, a significant part of future retirees, who today in good faith pay contributions to the PFC as employed, will not have anything to pay a pension.

On a sectorial basis, the main factors in the growth of unemployment are the decline in production in industry and construction. An increase in capital investment does not lead to a decrease in unemployment. This paradox is explained by the fact that the absolute amount of capital investment in the Ukrainian economy is so small that it does not cause a significant impact on employment growth and unemployment reduction. The main vectors of the state employment policy are: stimulation of industrial production and construction, radical improvement of the investment climate in the Ukrainian economy.

Key words: macroeconomic instability, unemployment, crisis, economic activity, employment, industry, construction, investments.

УДК: 338.46

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-115-123

ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ТУРИЗМУ

А. Г. БЛАГОПОЛУЧНА, *викладач-стажист*

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

У статті досліджено використання криптовалют в індустрії гостинності. Проаналізовано законодавчі аспекти та державне регулювання обігу криптовалют у сфері готельно-ресторанного бізнесу і туризмі. Встановлено зростання частки споживачів, які користуються засобами оплати послуг криптовалютою.

Ключові слова: криптовалюта, індустрія гостинності, блокчейн.

Вступ. Останні декілька років економісти, інвестори та фінансові аналітики із захопленням спостерігають за зростанням криптовалют, прогножуючи час, коли вони почнуть впливати на глобальні сфери економіки.

Минулий рік став переломний для криптовалют, адже банки та установи, які вважаються «законними» все частіше згадують про їх використання [1].

Із стрімким зростанням криптовалют з'явився новий клас, що складається переважно із заможних споживачів, тому нині, вільний ринок змушує роздрібних продавців та інших підприємців індустрії гостинності адаптуватись і дозволяти здійснювати криптовалютні платежі. Прийняття криптовалютних платежів може стати маркетинговим інструментом, який допоможе компаніям виділитися. Сфера гостинності може досягти конкурентної переваги, впроваджуючи криптовалютні платежі, особливо для сучасного покоління мандрівників, які очікують можливості використання нових технологій під час подорожей, включаючи приклад бездротових з'єднань в готельних номерах та можливість бронювання та оплати номерів онлайн [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Bitcoin, Ethereum та інші криптовалюти з'явилися, як альтернативна форма грошей. Найпопулярнішою криптовалютою є Bitcoin. Це крипто одиниця принцип функціонування якої організований на децентралізованому управлінні. На сьогодні Bitcoin представляє сучасну цифрову валюту. Багато закладів по всьому світі приймають її як один із варіантів оплати, адже це зручно і просто. Однак ставлення різних держав різне. У багатьох країнах статус даної валюти досі не визначений. У Японії Bitcoin є законним платіжним засобом з податком на їх купівлю. У Китаї валютні операції Bitcoin заборонені у банківській системі, проте дозволені для фізичних осіб [3].

Сальвадор став першою країною у світі, яка оголосила Bitcoin офіційним платіжним засобом. Це означає, що весь бізнес в країні буде зобов'язаний приймати Bitcoin, як оплату своїх товарів і послуг, за винятком коли він не матиме технологій, необхідних для виконання транзакцій [4].

В Україні встановлений порядок декларування крипто валюти, де Bitcoin – це нематеріальний актив. 22 жовтня 2015 року Європейський суд ухвалив, що операції обміну Bitcoin на фіатні валюти звільняються від ПДВ та порекомендував усім країнам-членам Євросоюзу виключити крипто валюту до переліку активів, що підлягають оподаткуванню. Регулюючі органи, такі як Комісія з цінних паперів і бірж та інші, починають створювати правила та розробляти нове податкове законодавство. Все це спрямоване на легітимізацію цього типу валюти.

Останнім часом Blockchain і криптовалюти стали темами обговорення як у наукових дослідженнях, так і в промисловості. Blockchain сприймають як основоположну технологію, оскільки потенційно нові економічні та соціальні системи можуть базуватися на Blockchain, тому розуміння блокчейну та його вплив на індустрію туризму та гостинності є важливим. Індустрія туризму та гостинності повинна зосередитися не на самій технології, а на тому, як її можна використовувати на користь споживачів і постачальників, водночас створюючи нові туристичні продукти або системи [5]. Blockchain зробив революцію в концепції транзакцій, покращивши їх безпеку та ефективність. Технологія Blockchain перш за все пов'язана з Bitcoin, однак, вона може вийти далеко за

межі криптовалют по різних вертикалях. У недавньому опитуванні, проведеному Deloitte, понад 53 % відповідей у різних галузях бачать технологію Blockchain як критичну вимогу для відповідних організацій [6–8].

Методика досліджень. У процесі дослідження використано монографічний та абстрактно-логічний метод (для обґрунтування важливості використання криптовалют у сфері індустрії гостинності та переваги впровадження системи Blockchain), окрім цього застосовано методи порівняння, аналогії, аналізу, синтезу та узагальнення – для розкриття змісту основних понять та термінів.

Результати досліджень. За останнє десятиліття нові технології та платіжні системи різними способами змінили бізнес-діяльність. Впровадження Інтернету, соціальних мереж, мобільних та електронних платежів, технології Blockchain та цифрових валют є рушійною силою розвитку багатьох організацій.

Індустрія гостинності особливо активна щодо прийняття та використання нових технологій. Нові технології сприяють досягненню значної конкурентної переваги та успіху готельно-ресторанного бізнесу. Криптовалюти дозволяють платникам та одержувачам безпосередньо надсилати вартість послуг один одному в електронному анонімному вигляді без необхідності користуватися банками та допомогою третіх сторін [9].

Одними із найпоширеніших сфер витрати Bitcoin стала сфера ресторанного господарства, готельного бізнесу та туризму. А все почалося з піци, яка стала першою цілком відчутною покупкою за Bitcoin. Якийсь користувач Bitcointank Laszlo Hanyecz придбав її за 10000 BTC в іншого користувача форуму. Піца була придбана у піцерії Papa Johns у Флориді. Ця новина поширилась по всьому інтернету і через 5 днів перша криптовалюта зросла на 1000 % – з 0,008\$ до 0,08\$ за 1 BTC. [10].

На сьогодні найбільш відомими місцями за межами України, де пропонують харчування за Bitcoin є Bitcoin Coffee – кава-бар, де за напій можна розрахуватися лише криптовалютою; Aygason Farms – магазин наповнений продуктами для сніданків; Old Fitzroy – відомий австралійський паб в Сіднеї, який ще у 2013 році почав приймати оплату біткоїнами; Great Lost Bear – заклад в Портленді, штат Мен, де всі страви в меню, в тому числі і сир на грилі можна оплатити готівкою або Bitcoin. В меню стоїть позначка «Вибачте, оплату іменними чеками не приймаємо».

Нещодавно платіжна компанія FastBitcoins уклала угоду з естонською кав'ярнею Sativa Store і торговим центром CBD. Тепер сервіс дозволяє людям купувати Bitcoin і витрачати в магазинах. Плюс знижує комісію за транзакції, а значить робить більш доступними і ефективними покупки за криптовалюту [11].

В Україні поїсти за Bitcoin можливо у мережі італійських ресторанів Pesto Cafe. Така послуга доступна в дев'яти закладах Pesto Cafe, а також у ресторані Mister Twister. Відвідувачі можуть розрахуватися криптовалютами Bitcoin, Litecoin, Dash та Waves. Столичний ресторан італійської кухні Pastateca

пропонує не лише найсмачнішу пасту, а й можливість оплати криптовалютою. Мережа ресторанів 3B Cafe, Арт-простір Normal, вегетаріано-сироїдний ресторан авторської кухні Nebos всі ці заклади приймають Bitcoin в якості оплати своїх послуг.

Ефективне відстеження та моніторинг продуктів харчування є невід'ємною частиною індустрії гостинності. Застосування систем управління ланцюгом постачання харчових продуктів із підтримкою Blockchain може покращити контроль якості та забезпечити безпеку харчових продуктів для готелів і ресторанів. У світлі наведеної вище пропозиції автори пропонують систему відстеження ланцюга поставок агропродовольчої продукції за допомогою радіочастотної ідентифікації (RFID) і Blockchain [12]. Система класифікує продукти харчування на дві категорії: фрукти та овочі та м'ясні продукти. Автори використовують технологію RFID для здійснення збору та обігу даних разом зі складською діяльністю. Крім того, технологія Blockchain впроваджується для забезпечення надійного та автентичного обміну даними між різними суб'єктами ланцюга поставок. Система відстеження є децентралізованою за своєю природою і забезпечує підвищену прозорість і відстеження продуктів харчування в режимі реального часу. Запропонована система запобігає обігу підроблених продуктів, надаючи унікальний ідентифікатор продукту харчування та шифруючи його.

Технологія Blockchain використовується для підвищення ефективності ланцюга постачання харчових продуктів [13]. Ця технологія збирає дані від різних об'єктів ланцюга постачання харчових продуктів, виділяє їх і генерує значення індексу якості їжі (FQI) для кожного продукту харчування. Значення FQI для конкретного продукту харчування допомагає визначити, наскільки він безпечний для споживання. Дана модель вирішує загальні проблеми фальсифікації та харчових відходів. Впровадження Blockchain покращує контроль якості, оскільки кожен харчовий продукт відстежується після збору врожаю до його розподілу по різних вузлах у ланцюжку поставок. За допомогою такої моделі є можливість створити стійкий ланцюг поставок із підтримкою Blockchain, який, може допомогти власникам ресторанів забезпечити якісні продукти харчування для своїх клієнтів. Переваги впровадження Blockchain включають економічну ефективність, стандартизацію та безпечний інформаційний зв'язок. Такі дані, як ідентифікатор виробника та дата виробництва, хешуються і згодом зберігаються в Blockchain. Кожна організація в ланцюжку поставок після отримання продукту додає свій унікальний ідентифікатор і відповідну дату до блокчейна [14].

Індустрія подорожей та туризму відіграє значну роль у сприянні економічному зростанню та створення робочих місць у всьому світі. Туристична галузь одна із найприбутковіших галузей, яка розвивається стрімкими темпами і впроваджує нові технології, які б покращили сервіс, починаючи від ідентифікації мандрівника до його обслуговування. Blockchain спрямований на революцію у способі зберігання та керування інформацією про клієнтів. В даний час споживачі зобов'язані пред'являти свої посвідчення особи

на різних етапах, починаючи від бронювання готелів і авіаквитків, багажу, імміграційного оформлення та, нарешті, реєстрації в готелі. Blockchain надає користувачеві можливість безпаперової ідентифікації. Це дозволяє використовувати дані користувача, які зберігаються в блоках та захищені за допомогою криптографічних функцій. Нова транзакція ініціюється на кожному етапі подорожі, що відповідає певному ідентифікатору користувача. Таким чином, створюючи безпроблемний сервіс для клієнтів туристичні компанії допомагають місцевій владі дізнатися про місцезнаходження конкретного мандрівника. Використання криптовалюти гарантує, що транзакція буде безпечною та відстежуваною. За допомогою використання криптовалют ризик здійснення операцій з фальшивою валютою також зменшується [15].

Компанії, які пропонують послуги в сфері подорожей і туризму є одними із лідерів по впровадженню Bitcoin як засобу оплати.

Expedia – одне із найбільших в світі онлайн-агенств, яке приймає платежі за BTC за бронювання готелів. Крім того, в майбутньому будуть доступні послуги з купівлі авіаквитків та талонів на різні заходи. AirBaltic – перша авіакомпанія, яка в 2004 році почала приймати Bitcoin за покупку авіаквитків. Webjet – сайт, на якому можна забронювати все необхідне для чудового відпочинку: квитки, готелі, круїзи, взяти в оренду автомобіль. Virgin Group – перша комерційна авіакомпанія, заснована Річардом Бренсоном, яка почала приймати Bitcoin як спосіб оплати. Схожі послуги пропонують також такі сервіси, як: CheapAir, Bitcoin Travel, Travel For Coins.

Інтеграція технології Blockchain з туристичною індустрією сприяє створенню незмінної та прозорої глобальної бази даних, яка складається з усіх записів даних про подорожі. Доступ до цієї бази даних в реальному часі призведе до концепції ефективної та точної системи бронювання та оплати, позбавленої проблем з надмірним бронюванням. Інші переваги включають конкурентоспроможне ціноутворення та відстеження ланцюга поставок у реальному часі.

Проект TravelChain має на меті створити сучасну туристичну екосистему, яка надає інформаційну базу мандрівникам. Система допомагає користувачам знайти найкращі пропозиції та забезпечити бюджетні поїздки. Платформа дозволяє своїм користувачам зберігати свої уподобання щодо подорожей, вибір страв та бажану рекреаційну діяльність у зашифрованому вигляді, залишаючись анонімними для інших користувачів. Інтегрований пул даних діє як глобальний децентралізований реєстр, що дозволяє постачальникам послуг аналізувати ринкові тенденції та спиратися на індивідуальні рішення, які відповідають потребам відповідних користувачів. TravelChain полегшує своїх користувачів за обмін досвідом подорожей у формі оглядів про харчування, проживання, транспорт та розваги. Вся запропонована туристична екосистема працює на Travel Tokens, засобі оплати будь-якої фінансової транзакції [16].

Висновки. Дослідники з усього світу працюють над створенням додатків і фреймворків, які передбачають застосування Blockchain в індустрії подорожей і туризму. Наслідок швидких досліджень, що проводяться протягом останніх

кількох років, призвів до зростання популярності Blockchain, що призвело до появи нових технологій використання криптовалюти в туристичній індустрії. Інтеграція Blockchain забезпечує підвищену конфіденційність даних клієнтів і полегшує безпаперові подорожі. У закладах ресторанного господарства оплата Bitcoin, Ethereum, Litecoin стає звичним способом розрахунку. Україна також поступово вводить цю технологію у сфері гостинності, що позитивно впливає на загальну думку іноземних туристів про нашу країну.

Література

1. Zhou H. A privacy-preserving networked hospitality service with the bitcoin blockchain. Proc. of "International conference on wireless algorithms, systems, and applications". Springer, Cham, 2018. P. 696–708.
2. Dogru T., Christie L. Blockchain technology its implications for the Hospitality Industry. *Boston hospitality review*. 2018. P. 1–14.
3. Leung D., Dickinger A. Use of bitcoin in online travel product shopping: the European perspective. *Information and communication technologies in tourism*. 2017. P. 741–754.
4. Zeng E., Thomas J. H., Williams J. Bitcoin: Legal Issues and Usage in the Hospitality Industry. *International CHRIE*. 2015. № 4. P. 68–71.
5. Rashideh W. Assessing the Role and Use of Blockchain Technology in the Hospitality and Leisure Industry. *J Tourism Hospit*. 2021. № 10. P. 458–464.
6. Sologub I., Kazantseva K. A. Using cypred currency in the hospitality industry. *A young scientist*. 2021. № 2(54). P. 573–576.
7. Nuryyev G., Wang Y. P. Blockchain technology adoption behavior and sustainability of the business in tourism and hospitality SMEs. *An empirical study. Sustainability*. 2020. № 12(3). P. 2–21.
8. Nair B. K. Perception of Hotel Staff Towards Blockchain Integration In Tourism and Hospitality Sector. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 2021. № 3. P. 1–12.
9. Tasca P. A market analysis of the Bitcoin economy. Deutsche Bundesbank, ECUREX Research. Zurich: Finance. 2015. P. 1–28.
10. Zsarnoczky M. The digital future of the tourism hospitality industry. *Boston Hospitality Review*. 2018. P. 1–9.
11. Lane J. Bitcoin, silk road, and the need for a new approach to virtual currency regulation. *Charleston L. Rev*. 2013. P. 511
12. Flecha D., Palomo J., Segovia-Perez M. Blockchain Implementation in Hotel Management. Proceedings of the International Conference «*Information and Communication Technologies in Tourism*». Surrey, United Kingdom, 2020. P. 255–266
13. Barkel C., Kurgun H., Groen B. Blockchain in the Hospitality and Tourism Industry. *University of South Florida M3 Center Publishing*. 2021. №17. P. 133–138
14. Gültekin Y. Cryptocurrencies as an alternative medium of payment in tourism industry: Bitcoin. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*. 2017. № 1. P. 96–113.

15. Böhme R., Christin N., Moore, T. Bitcoin: Economics, technology, and governance. *Journal of economic Perspectives*. 2015. № 2. P. 213–238.
16. Mnif E., Jarboui A. COVID-19, bitcoin market efficiency, herd behavior. *Review of Behavioral Finance*. 2021. № 1. P. 1–16.

References

1. Zhou, H. (2018). A privacy-preserving networked hospitality service with the bitcoin blockchain. Proc. of «*International conference on wireless algorithms, systems, and applications*», 2018. Pp. 696–708.
2. Dogru, T., Makarand, M., Christie, L. (2018). Blockchain technology its implications for the Hospitality Industry. *Boston hospitality review*, 2018, pp. 1–14.
3. Leung, D., Dickinger, A. (2017). Use of bitcoin in online travel product shopping: the European perspective. *Information and communication technologies in tourism*, 2017, pp. 741–754.
4. Zeng, E., Thomas, J. H., Kitterlin-Lynch, M., Chang, S. H., Williams, J (2015). Bitcoin: Legal Issues and Usage in the Hospitality Industry. *International CHRIE*, 2015, no. 4, pp. 68–71.
5. Rashideh, W. (2021). Assessing the Role and Use of Blockchain Technology in the Hospitality and Leisure Industry. *J Tourism Hospit*, 2021, no. 10, pp. 458–464.
6. Sologub, Y. I., Kazantseva, K. A., Protas, A. Y. (2018). Using cypred currency in the hospitality industry. *A young scientist*, 2018, no. 2, pp. 573–576.
7. Nuryyev, G., Wang, Y. P. (2020). Blockchain technology adoption behavior and sustainability of the business in tourism and hospitality SMEs. *An empirical study. Sustainability*, 2020, no. 12 (3), pp. 2–21.
8. Nair, B. K. (2021). Perception of Hotel Staff Towards Blockchain Integration In Tourism and Hospitality Sector. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2021, no. 7(3), pp. 1–12.
9. Tasca, P. (2015). A market analysis of the Bitcoin economy. Deutsche Bundesbank, ECUREX Research. *Zurich: Finance*, 2015, no. 2, pp. 1–28.
10. Zsarnoczky, M. (2018). The digital future of the tourism & hospitality industry. *Boston Hospitality Review*, 2018, pp. 1–9.
11. Lane, J. (2013). Bitcoin, silk road, and the need for a new approach to virtual currency regulation. *Charleston L. Rev.*, 2013, no. 8, pp. 511.
12. Flecha, D., Palomo, J., Figueroa, C., Segovia, M. (2020). Blockchain Implementation in Hotel Management. Proceedings of the International Conference «*Information and Communication Technologies in Tourism*». Surrey, United Kingdom, 2020, pp. 255-266.
13. Barkel, C., Kurgun, H., Groen, B. (2021). Blockchain in the Hospitality and Tourism Industry. *University of South Florida M3 Center Publishing*, 2021, no. 17, pp. 133–138
14. Gültekin Y. (2017). Cryptocurrencies as an alternative medium of payment in tourism industry: Bitcoin. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 2017, no. 1, pp. 96–113.

15. Böhme, R., Christin, N., Moore, T. Bitcoin: Economics, technology, and governance. *Journal of Economic Perspectives*, 2015, no. 2, pp. 213–238.

16. Mnif, E., Jarboui, A. (2021). COVID-19, bitcoin market efficiency, herd behavior. *Review of Behavioral Finance*, 2021, no. 1, pp. 1–16.

Анотация

Благополучная А. Г.

Использование криптовалют в сфере гостинично-ресторанного хозяйства и туризма

В статье рассмотрено использование криптовалют в отелях, ресторанах и индустрии туризма. Проанализированы законодательные аспекты, которыми регулируется оборот криптовалют. В процессе исследования использован монографический и абстрактно-логический метод (для обоснования важности использования криптовалют в сфере индустрии гостеприимства и преимущества внедрения системы Blockchain), кроме этого применены методы сравнения, аналогии, анализа, синтеза и обобщения для раскрытия содержания основных понятий и терминов.

На сегодняшний день современная цифровая валюта представлена как альтернативная форма денег, однако во многих странах операции с криптовалютой запрещены в банковской системе. В Украине установлен порядок декларирования криптовалюты, где биткоины это нематериальный актив. Комиссия по ценным бумагам и биржам начинает разрабатывать новое налоговое законодательство, которое направлено на легитимизацию этого типа валюты.

Особенно активно в принятии новых технологий есть сфера гостеприимства. Криптовалюты позволяют потребителям оплачивать стоимость услуг в электронном анонимном виде без необходимости пользоваться банковскими учреждениями. Самым популярным среди всех криптовалют является биткоин. Первый ощутимый рост биткоинов произошел именно в сфере ресторанного хозяйства из-за покупки пиццы на одном из форумов. На сегодняшний день сотни ресторанов и кафе по всему миру принимают плату криптовалютой.

Преимущества Blockchain включают экономическую эффективность, стандартизацию и безопасную информационную связь. Такие данные, как идентификатор производителя и дата производства, хешируются и сохраняются в Blockchain. Каждая организация в цепочке поставок после получения продукта добавляет свой уникальный идентификатор и соответствующую дату блокчейна.

Криптовалюта является очень удобным способом оплаты товаров и услуг. Все больше заведений ресторанного хозяйства позволяет производить криптовалютные платежи. Это побуждает власти стран разрабатывать нормативные документы, способствующие легализации таких операций не только в сфере гостеприимства.

Ключевые слова: криптовалюта, индустрия гостеприимства, блокчейн.

Annotation

Blagopolychna A. G.

Using of cryptocurrency in the sphere of the hotel and restaurant state to tourism

The article explores the use of cryptocurrencies in hotels, restaurants and the tourism industry. Analyzed the legislative aspects that regulate the turnover of cryptocurrencies. In the course of the research, a monographic and abstract-logical method was used (to substantiate the importance of using cryptocurrencies in the hospitality industry and the advantages of implementing a Blockchain system), in addition, methods of comparison, analogy, analysis, synthesis and generalization were used to reveal the content of basic concepts and terms.

Today, modern digital currency is presented as an alternative form of money, however, in many countries, operations with cryptocurrency are prohibited in the banking system. In Ukraine, a procedure has been established for declaring cryptocurrencies, where bitcoins are an intangible asset. The Securities and Exchange Commission is starting to develop new tax legislation that aims to legitimize this type of currency.

The hospitality industry is especially active in adopting new technologies. Cryptocurrencies allow consumers to pay for services electronically anonymously without the need to use banking institutions. The most popular among all cryptocurrencies is Bitcoin. The first tangible growth in bitcoins occurred precisely in the field of restaurant management due to the purchase of pizza on one of the forums. Today hundreds of restaurants and cafes around the world accept cryptocurrency payments.

Blockchain benefits include cost efficiency, standardization, and secure communications. Data such as manufacturer ID and production date is hashed and stored in the Blockchain. Each organization in the supply chain, after receiving the product, adds its unique identifier and the corresponding blockchain date.

Cryptocurrency is a very convenient way to pay for goods and services. More and more restaurant establishments are allowing crypto payments. This prompts the authorities of the countries to develop regulatory documents that contribute to the legalization of such transactions, not only in the field of hospitality.

Key words: *cryptocurrency, hospitality industry, blockchain.*

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА – ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАПРЯМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Н. О. БЛЕНДА, доктор філософії
М. А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук
Д. М. СОКОВІНА, кандидат економічних наук
С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук
О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Розглянуто суть і значення стратегічного аналізу у процесі визначення стратегічного напрямку розвитку підприємств. Досліджено підходи до здійснення стратегічного аналізу зовнішнього середовища, визначено інструменти і методи його проведення. Встановлено, що основними методами оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища є PEST-аналіз та SWOT-аналіз.

PEST-аналіз дозволяє виявити фактори зовнішнього середовища, які найбільше впливають на діяльність підприємницьких структур, а також передбачити сприятливу чи загрозливу динаміку їх впливу. Враховуючи глобалізацію суспільства, поглиблення та загострення глобальних проблем, запропоновано доповнити матрицю PEST-аналізу чинників макросередовища блоком «Global Problems/Глобальні проблеми», що охоплює проблеми економічної, енергетичної, демографічної, соціальної, екологічної та інших сфер людського існування, які через вплив на зміну факторів зовнішнього середовища формують відповідні зміни у внутрішньому середовищі.

Ключові слова: стратегічний аналіз, зовнішнє середовище, методи стратегічного аналізу, PEST-аналіз, глобальні проблеми, SWOT-аналіз.

Враховуючи динамічність та складність середовища діяльності підприємницьких структур, посилення конкурентної боротьби – умовою довготермінового та успішного функціонування підприємств є стратегічний підхід до визначення його розвитку. Тільки за умови чіткого уявлення про розвиток середовища діяльності, позиції підприємства на ринку, його особливостей і можливостей, можна визначити стратегію розвитку, направлену на досягнення встановлених цілей і формування довгострокових переваг. Найбільш повно цим вимогам відповідають методи стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз як важливий етап (складова) процесу планування, який передуює розробці цілей, стратегій та політики організації, на жаль, має низьку результативність використання в більшості підприємств України, що вимагає проведення суттєвих змін та вдосконалення [5, с. 46].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження суті стратегічного аналізу та методології його проведення широко висвітлені у працях зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, як: И. Ансофф [1], А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд [8], Д. Берницька [2], І. Т. Дьолог [5], Т. І. Решетняк [7], І. Д. Фаріон [9], З. Є. Шершньова [10], Р. К. Шурпенкова [11] та інші. Проте, враховуючи динамічність зовнішнього середовища, його складність, глобалізацію суспільства, поглиблення та загострення глобальних проблем виникає потреба подальшого дослідження особливостей проведення стратегічного аналізу.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою досліджень є наукові роботи та публікації вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, щодо визначення суті та методології стратегічного аналізу. Результати дослідження отримано з використанням монографічного, абстрактно-логічного та діалектичного методів пізнання.

Результати досліджень. За визначенням Р. Шурпенкова, стратегічний аналіз – це процес, який дозволяє узагальнити позицію підприємства та конкретизувати напрями його розвитку на перспективу. Стратегічний аналіз можна розглядати як інструмент обґрунтування стратегічних рішень, який враховує внутрішні можливості підприємства і стан зовнішнього середовища при прогнозуванні можливих змін та ризиків, які у зв'язку з цим виникають [11, с. 96]. Загалом, зарубіжні вчені визначають стратегічний аналіз як попередній етап формування стратегії розвитку підприємства, що включає аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища [1, 8].

Як зазначає І. Д. Фаріон, стратегічний аналіз зовнішнього середовища – це комплексне дослідження зовнішнього середовища організації (галузі, конкурентів, споживачів, постачальників) для оцінки можливостей і загроз та розроблення оптимальної економічної стратегії на основі вибору серед можливих альтернатив [9, с. 10].

Враховуючи динамічність зовнішнього середовища, забезпечення стабільної діяльності та визначення перспектив розвитку підприємства, вимагає швидкої та адекватної реакції на зміни, що потребує детального аналізу, постійного моніторингу стану та розвитку зовнішнього середовища, встановлення чинників, які надають можливості розвитку або несуть загрози. Основними методами оцінювання впливу факторів макросередовища, за визначенням зарубіжних і вітчизняних науковців, є: PEST-аналіз, що призначений для виявлення впливу політико-правових, економічних, соціокультурних і технологічних аспектів зовнішнього середовища та SWOT-аналіз, як інструмент який дозволяє не тільки оцінити вплив зовнішнього середовища, а також виявити, поєднати та встановити зв'язки між сильними та слабкими сторонами внутрішнього середовища та потенційними можливостями та загрозами зовнішнього середовища.

Мета PEST-аналізу це моніторинг змін макросередовища за чотирма найбільш значущими напрямками і виявлення невідконтрольних тенденцій та подій, що здійснюють вплив на розвиток внутрішнього середовища та

прийняття стратегічних рішень. Усі перелічені фактори належать до так званих чинників непрямого впливу на діяльність підприємства. Так, політика створює загальні інституційний і владний контексти і, як опосередкований регулятор, обумовлює можливість доступу до ключових ресурсів компанії, у тому числі, фінансових. Найвагоміший вплив мають економічні фактори, непрямий вплив яких відбувається через державний механізм розподілу ресурсів і систему оподаткування, яка, своєю чергою, відіграє вирішальну роль у визначенні ефективності бізнесу. Соціальний аспект PEST-аналізу дозволяє спрогнозувати напрями розвитку споживчих переваг і коливання попиту на продукцію [2, 7].

Поряд із дослідженням вище зазначених факторів, необхідно зазначити, що глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, що величезним чином впливає на економічне життя і тягне за собою політичні (внутрішні і міжнародні), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні наслідки. Зазначені наслідки є відчутними практично для всіх країн, зокрема і України також, вектор руху якої активно і цілеспрямовано направлений на інтеграцію у світову економіку [4].

Слід зазначити, що поняття “глобальні проблеми” стало невід’ємною частиною розвитку суспільства, при цьому відмічаємо поглиблення та загострення глобальних проблем.

В Енциклопедичному словнику з державного управління глобальні проблеми людства визначено як «сукупність життєво важливих проблем, які мають загальнолюдський характер, відображають в узагальненому вигляді найважливіші напрями розвитку суспільства і протиріччя, що виникають на цьому шляху, від вирішення яких залежить подальший соціальний прогрес і виживання цивілізації, її подальший стійкий розвиток і скорочення ризику самознищення». При цьому виділені три основні групи глобальних проблем: – запобігання світовій термоядерній війні, забезпечення безпеки людей, усунення економічної відсталості окремих країн, ліквідація голоду, бідності і неграмотності; – проблеми, які виникли в результаті взаємодії суспільства і природи (забруднення довкілля; нераціональне використання природних ресурсів; освоєння океану й космічного простору і ін.); – проблеми, обумовлені відносинами людини і суспільства (обмеження стрімкого зростання населення, передбачення негативних наслідків науково-технічного прогресу і їх запобігання, поширення алкоголізму і наркоманії; вдосконалення системи охорони здоров’я і ін.) [6, с. 117].

Отже, глобальні проблеми відображають суттєві негаразди, що охоплюють економічну, енергетичну, демографічну, соціальну, екологічну, взаємодію суспільства і природи та інші сфери людського існування. Тому, вважаємо за доцільне доповнити матрицю PEST-аналізу блоком «Global Problems/Глобальні проблеми» (рис. 1.). Так зміна клімату є визначальною для результатів сільськогосподарського виробництва і, відповідно, виробництва продовольства. Голод, війни та міграція сприяють перерозподілу населення країн, і як наслідок, визначають зміну чисельності споживачів, рівень їх доходів і купівельну спроможність.

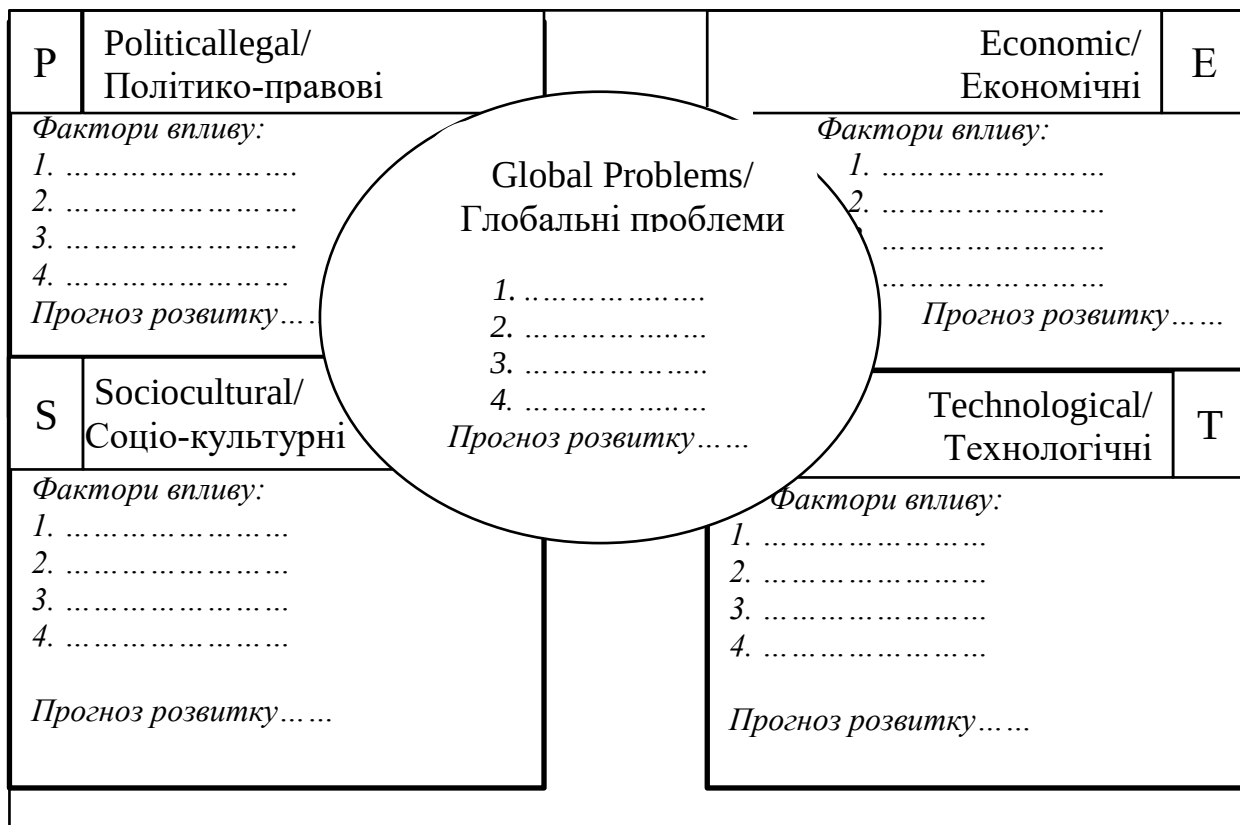


Рис. 1. Схема матриці PEST-аналізу з урахуванням глобальних проблем людства (розробка автора)

Урбанізація впливає на перерозподіл грошових потоків інвестицій, а також, першочергово, на забезпеченість реальними і потенційними трудовими ресурсами, особливо це стосується аграрного виробництва.

Хвороби та пандемії, як показав 2020 рік, визначають пріоритети державної економічної політики, негативно впливають на стабільну діяльність виробничих підприємств, забезпеченість трудовими ресурсами, тощо. Отже, глобальні проблеми впливають і, певною мірою, визначають розвиток всіх чинників зовнішнього середовища, що в свою чергу, визначає зміну внутрішнього середовища.

Поєднання аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища відбувається за допомогою SWOT-аналізу. В теорії і практиці стратегічного управління основним методом, повного стратегічного аналізу бізнес-середовища (макросередовища, мезооточення та внутрішнього середовища), що дає змогу провести спільне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища є метод SWOT-аналізу. Його методологія передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей, і після цього встановлення ланцюгів зв'язків між ними, які надалі можуть бути використані для формулювання стратегії підприємства [10, с. 128].

Проведення SWOT-аналізу передбачає аналіз поточної ситуації (оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів, визначення переваг і недоліків, можливостей

і загроз) і прогноз майбутнього (прогноз тенденцій розвитку аналізованих зовнішніх факторів, визначення рішень та рекомендацій, спрямованих на використання можливостей зовнішнього середовища і нівелювання його загроз за допомогою змін внутрішнього середовища, направлених на посилення його переваг і подолання недоліків).

Використання методу SWOT-аналізу буде включати в себе три етапи:

- 1-й етап. Аналіз зовнішнього середовища: загроз та можливостей.
- 2-й етап. Аналіз внутрішнього середовища: сильних та слабких сторін підприємства.
- 3-й етап. Оцінка впливу зовнішнього середовища на внутрішнє середовище та визначення потенційного напрямку розвитку.

Після того, як конкретний перелік слабких і сильних сторін, а також загроз і можливостей складено, настає етап установлення зв'язків між ними. Для встановлення цих зв'язків складається матриця SWOT-аналізу. На перетинах окремих складових груп факторів формуються поля, для яких характерні певні стратегічні напрямки розвитку або їх комбінації,

Аналіз бізнес-середовища – це дуже складний і важливий процес для вироблення стратегії. Успішне створення стратегії залежить від аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, потребує постійного спостереження й оцінки факторів, встановлення зв'язку між ними [3].

Отже, стратегічний аналіз зовнішнього середовища є комплексним, багаторівневим дослідженням, що дозволяє визначити стратегічні орієнтири, на основі яких формується стратегія розвитку підприємства. Загалом, стратегічний аналіз, стосується аналізу взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, враховуючи оцінку його внутрішнього потенціалу. Як правило, на ринку зберігають і розширюють свої позиції підприємства, які адаптувались до ринкового середовища і можуть швидко реагувати на впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Висновки. Важливою стадією розробки стратегії є аналітична. Саме вона визначає внутрішній стан системи та необхідні її зміни, у відповідності на прогнозовані зміни зовнішнього середовища, для досягнення визначених стратегічних цілей. Зазначимо, що серед вітчизняних і зарубіжних науковців найпоширенішими методами оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища є PEST-аналіз та SWOT-аналіз. PEST-аналіз призначений для виявлення політико-правових, економічних, соціокультурних і технологічних аспектів зовнішнього середовища. SWOT-аналіз, як інструмент дозволяє не тільки оцінити вплив зовнішнього середовища, а також виявити, поєднати та встановити зв'язки між сильними та слабкими сторонами внутрішнього середовища та потенційними можливостями та загрозами зовнішнього середовища. Саме PEST-аналіз дозволяє виявити фактори зовнішнього середовища, які найбільше впливають на діяльність підприємницьких структур, а також передбачити сприятливу чи загрозливу динаміку впливу цих факторів. Проте, слід зазначити, що глобалізація суспільства і виникнення глобальних проблем людства пливає та коригує діяльність всіх соціально-економічних

систем. Тому, вважаємо за доцільне доповнити матрицю PEST-аналізу блоком «Global Problems/Глобальні проблеми», які впливають і, певною мірою, визначають розвиток всіх чинників зовнішнього середовища, що в свою чергу, визначає зміну внутрішнього середовища.

Література

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. М., 2009. 344 с.
2. Берницька Д. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства методом PEST/STEP аналізу. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 11. Частина 2. С. 41–45.
3. Бленда Н. О., Вовк Д. А. Методи стратегічного аналізу бізнес-середовища. Матеріали XI Всеукраїнської наукової конференції «*Актуальні питання сучасної економіки*» 20 грудня 2019 р. Умань: Видавець «Сочінський», 2019. С. 15–16.
4. Войтович Р. В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз): монографія. За заг. ред. д-ра філос. наук, проф. В. М. Князева. К.: Вид-во НАДУ, 2007. 680 с.
5. Дьолог Т. І. Стратегічний аналіз середовища підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 15. С. 46–48.
6. Енциклопедичний словник з державного управління. Уклад.: Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. К.: НАДУ, 2010. 820 с.
7. Решетняк Т. І., Бабіч Ю. Е. Методи аналізу зовнішнього середовища підприємства: ключові акценти та обмеження. *Функціональна економіка*. 2016. № 17. С. 74–82.
8. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов. Пер. с англ.; Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
9. Фаріон І. Д. Стратегічний аналіз: навчальний посібник для студентів і аспірантів. Тернопіль: ТНЕУ, 2009. 635 с.
10. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
11. Шурпенкова Р. К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 2. С. 96–99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2015_2_24

References

1. Ansoff, I. (2009). *Strategic management. Classic edition*. M., 2009. 344 p.
2. Bernytska, D. (2012). Strategic analysis of the external environment of the enterprise by the method of PEST / STEP analysis. *Economic analysis*, 2012, issue 11, part 2, pp. 41–45.

3. Blenda, N. O., Vovk, D. A. (2019). Methods of strategic analysis of the business environment. Materials of the XI All-Ukrainian Scientific Conference «Current issues of modern economy» December 20. Uman: Publisher "Sochinsky", 2019. P. 15–16.
4. Voitovich, R. V. (2007). *The impact of globalization on public administration (theoretical and methodological analysis)*. For general. ed. Dr. Philos. Sciences, Prof. V. M. Knyazev. K.: NADU Publishing House, 2007. 680 p.
5. Dyolog, T. I. (2013). Strategic analysis of the enterprise environment. *Investments: practice and experience*, 2013, no. 15, pp. 46–48.
6. Encyclopedic dictionary of public administration. Style.: Yu. P. Surmin, V. D. Bakumenko, A.M. Mikhnenko and others.; for ed. Yu. V. Kovbasyuk, V. P. Troshchynsky, Yu. P. Surmin. K.: NADU, 2010. 820 p.
7. Reshetnyak, T. I., Babich, Y. E. (2016). Methods of analysis of the external environment of the enterprise: key highlights and limitations. *Functional economy*, 2016, no. 17, pp. 74–82.
8. Thompson, A. A., Strickland, A. J. (1998). Strategic management. The art of developing and implementing a strategy. Trans. from English; Ed. L. G. Zaitseva, M. I. Sokolova. M.: Banks and stock exchanges, UNITI, 1998. 576 p.
9. Farion, I. D. (2009). *Strategic Analysis*. Ternopil: TNEU, 2009. 635 p.
10. Shershneva, Z. E. (2004). *Strategic management*. K.: KNEU, 2004. 699 p.
11. Shurpenkova R.K. Strategic analysis as a component of the enterprise management process. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. 2015. Vip. 2. pp. 96-99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2015_2_24

Аннотация

Бленда Н. А., Коротеев Н. А., Соковнина Д. М., Соколюк С. Ю., Жарун Е. В.
Стратегический анализ внешней среды – основа определения стратегического направления развития предпринимательских структур

Рассмотрены сущность и значение стратегического анализа в процессе определения стратегического направления развития предприятий. Исследованы подходы к осуществлению стратегического анализа внешней среды, определены инструменты и методы его проведения. Установлено, что основными методами оценки влияния факторов внешней среды являются PEST-анализ и SWOT-анализ.

Назначение PEST-анализа – определение влияния политико-правовых, экономических, социокультурных и технологических аспектов внешней среды, что позволяет выявить факторы внешней среды, наиболее влияющие на деятельность предпринимательских структур, а также предусмотреть благоприятную или угрожающую динамику их влияния. Учитывая глобализацию общества, углубление и обострение глобальных проблем, предложено дополнить матрицу PEST-анализа факторов макросреды функционирования предприятий блоком «Global Problems/Глобальные проблемы», охватывающей проблемы экономической, энергетической, демографической, социальной, экологической и других сфер человеческого существования изменение факторов внешней среды формируют

соответствующие изменения во внутренней среде. Именно PEST-анализ позволяет выявить факторы внешней среды, наиболее влияющие на деятельность предпринимательских структур, а также предусмотреть благоприятную или угрожающую динамику влияния этих факторов. Однако следует отметить, что глобализация общества и возникновение глобальных проблем человечества плывет и корректирует деятельность всех социально-экономических систем. Поэтому, считаем целесообразным дополнить матрицу PEST-анализа блоком «Global Problems/Глобальные проблемы», которые влияют и, в определенной степени, определяют развитие всех факторов внешней среды, что, в свою очередь, определяет изменение внутренней среды.

Ключевые слова: стратегический анализ, среда, методы стратегического анализа, PEST-анализ, глобальные проблемы, SWOT-анализ.

Annotation

Blenda N., Koroteev M., Sokovnina D., Sokoliuk S., Zharun O.

Strategic analysis of the external environment is the basis for determining the strategic direction of the development of business structures

The essence and significance of strategic analysis in the process of determining the strategic direction of enterprise development are considered. Approaches to the implementation of strategic analysis of the external environment are studied, the tools and methods of its implementation are determined. It is established that the main methods of assessing the impact of environmental factors are PEST-analysis and SWOT analysis.

The purpose of PEST-analysis is to determine the impact of political, legal, economic, socio-cultural, and technological aspects of the environment, which allows identifying environmental factors that most affect the activities of business structures, as well as to predict favorable or threatening dynamics of their impact. Given the globalization of society, deepening and exacerbation of global problems, it is proposed to supplement the matrix of PEST-analysis of macro-environmental factors with the block "Global Problems" which covers economic, energy, demographic, social, environmental, and other spheres of human existence to change the factors of the external environment form the corresponding changes in the internal environment. The PEST-analysis itself allows for the development of the factors of the new middle, as it infuses the most into the scope of the household structures, and also transfers it to the more friendly and threatens the dynamism with the inflow of the cich factors. Protest, then, it means, that the globalization of the suspension and the diagnosis of global problems of the people is fueled by the correlation of the efficiency of all social and economic systems. Therefore, it is important to add the PEST-analysis matrix with the "Global Problems / Global Problems" block, which inject me into the singing world, and start the development of all officials of the new middle middle class, right into the middle of the earth.

Key words: strategic analysis, external environment, methods of strategic analysis, PEST-analysis, global problems, SWOT-analysis.

DEVELOPMENT PROSPECTS OF INCENTIVE TAXATION MECHANISMS OF BUSINESS ENTITIES IN AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY

O. O. NEPOCHATENKO, *Doctor of Economic Sciences*

P. K. BECHKO, *PhD in Economics*

S. A. VLASIUK, *PhD in Economics*

O. V. PONOMARENKO, *lecturer*

J. I. NAGORNA, *post-graduate student*

Uman National University of Horticulture

У статті сформовано і систематизовано авторський підхід щодо перспектив розвитку механізмів податкового стимулювання суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки. Запропоновано на законодавчому рівні запровадити зміни до Податкового кодексу України щодо оподаткування аграріїв єдиним податком (четверта група), в залежності від їх спеціалізації, надавши преференції сільськогосподарським товаровиробникам з виробництва тваринницької продукції та її переробки.

Ключові слова: *єдиний податок(четверта) група, спеціалізація виробництва, Податковий кодекс України, рівень рентабельності, мінімізація податкових зобов'язань, спрощена система оподаткування.*

Problem statement. In the contemporary world, an agricultural sector of the national economy is facing a system call, which essence is to update the material and technical, technological, scientific and information involving general best-management practices and technologies. The priority assignment for agricultural sector is the necessity to raise its development to a qualitatively new level with the support of state financing. A specific mechanism for improving the state financial support of farmers is fiscal incentives based on a differentiated approach depending on the exact amounts of direct state financial support received by each business entity. In the meantime, insufficient attention is being devoted to the problem of fiscal incentives of agricultural entities that significantly affects their increased reproduction, creating an imbalance in its internal development, disturbance of agricultural production technology.

Removing special regimes of taxation through the introduction of a value-added tax, increasing in the tax base and single rate of income tax (the fourth group) led to the increase of tax burden and had negative impact on agricultural organizations of different forms of management. The overwhelming majority of them do not comply with progressive technologies of growing crops, crop rotation of production. Animal production made by agricultural enterprises is declining, which leads to an increase in

importation of such products, while the native agricultural industry has a capacity of increasing its own production for local and international marketing.

The review of recent research and publications. The contemporary nature of development mechanism for incentive taxation of economic entities in agricultural sector of the economy is under constant review of both theorists and practitioners who study the taxation problems of farmers. Meanwhile, at the legislative level, laws are being adopted that have negative impact on the results of financial operation of economic entities in the agricultural industry and lead to an increasing in tax pressure on the whole industry. Tax incentives for farmers have the potential increase the efficiency of their operation on self-funded and self-sufficiency. Among scientists working on the problems of development prospects of incentive taxation mechanisms of business entities in agrarian sector, it is appropriate to distinguish the successes of such scientists as A. Antipov [1], P. Bechko [2], V. Bychkov [3], S. Brekhov [4], O. Vilkova [5], V. Prigotsky [6], K. Proskura [7], Sidorenko R.V. [8] and many others. At the same time, solutions to this issue for national farmers in current situation have not yet been completely researched, they require further study, using both foreign and native experience in order to implement it in national tax system.

The purpose of the research is theoretical foundation of the prospects for the development of tax incentives mechanisms of business entities in agricultural sector of the economy attracting the advanced methodological tools developed by both international and native tax system experience.

Research methodology. The methodological background of the study is economic theory, scientific developments of international and native scientists on the development of tax incentives mechanisms for economic entities in the agricultural sector of the economy. During the research, the following techniques were applied: abstract logical, method of comparison, monographic and scientific synthesis.

Research results. The review of theoretical foundation, legislation in the area of fiscal charges of business entities in agricultural sector of the economy as well as an assessment of the level, trends and rate of the tax burden in agriculture point to the need for adaptation the current tax system to current challenges. Despite the fact that agriculture has a large number of benefits and preferences, the tax system does not still completely pursue its facilitating role. The fiscal policy, prevailing in the native tax system due to its complexity and ambivalent, impedes the implementation of certain tax benefits by business entities in the agricultural sector, which significantly affects the process of stabilization and development of the industry in the context of expanded reproduction, self-funding and self-sufficiency.

Considering this fact, “the authorities have not yet managed to create effective business entities, such as cooperatives for sustainable rural development. The condition of modern rural areas is characterized by a lack of workplaces and social infrastructure, which leads to a demographic crisis and the extinction of villages, social tension, a decrease in the demographic reproductive base and the loss of the ethnographic heritage of Ukraine” [9]. Over recent years, a significant change has taken place in the taxation of agricultural producers. In particular, the special regime of taxation with value added tax has been canceled; the rates and the taxable base by

the single tax (fourth) group have been significantly increased. At the same time, one-time types of subsidies have been introduced for agricultural producers. However, the application exclusively subsidies as a means of tax incentives for business entities in the agricultural sector cannot provide high-quality, diverse and targeted support. Taking this into account, it is important to reformat the tax system in terms of both their taxation and tax incentives. Considering that fact, it is necessary to reform the tax system in terms of both their taxation and tax incentives.

By November 1, 2020, in Ukraine, the number of agricultural enterprises and farms, depending on the amount of land, was (table 1). According to the above indicators, among the entities of the agricultural sector, the largest part is occupied by those who own more than 100,000 hectares. Their amount is 184 economic entities or 21.1 % of the total. What is specific that 66.2 % owned land that did not exceed 1000 hectares per enterprise. A similar state of affairs among farms, 24 438 of which or 76.7 % owned plots, the size of which did not exceed 500 hectares per farm.

Taking into account that all agricultural manufacturers are compartmentalized there is a concern about their investment, lending and ways of marketing that makes it impossible to deal with self-funding and self-sufficiency. Management of the crisis in the industry is possible with the simultaneous improvement of the single tax (fourth) group, lowering the tax burden, expanding tax preferences for entities investing in agriculture. Meanwhile, it should be pointed out that in world practice; in particular, in countries with developed market relations, there is no analogue of a single tax for agriculture. There is a sinfle tax in some countries, but only for small farms. Preferential tax treatment applies in Russia and Belarus. In particular, in Belarus, a preferential tax treatment is provided for farmers for three years, and in Russia, the incentive is provided for five years after the creation of business entities – farmers. In Ukraine, a simplified taxation system has been introduced for agricultural enterprises, based on the providing a single tax (fourth) group. By November 1, 2011, the single tax rate per hectare of agricultural land and water fund lands depends on the category (type) of land, their location and is (in % of the taxable base of Art. 292–1.2 of the Tax Code.

Contributors to the single tax (fourth group) can be agricultural producers – legal entities, regardless of the organizational and legal form, in which the share of agricultural production for the previous tax (reporting) year is equal to or exceeds 75 %.

Furthermore, the contributors to the single tax (fourth) group can be individual entrepreneurs who function exclusively within the farm, provided that the following set of requirements are met: grow exclusively agricultural products, fattening of livestock, processing of actually grown or fattened products and their sale; provide economic activities (except supplying) at the tax address; do not use employees; members of such an individual farms are only members of their family; the area of agricultural land or water fund owned or used by members of the farm is at least two hectares, but not more than 20 hectares [10].

Table 1. Division of the agricultural entities of the economy by the size of agricultural land by November 1, 2020

Indicator	Number of enterprises		Agricultural land area	
	units	% of total amount	ths, ha	% of total agricultural land area
Business owned the agricultural land	36277	76,3	20252,4	100,0
including area, ha				
up to 5,00	1975	4,2	6,4	0,0
5,01–10,00	1877	3,9	14,7	0,1
10,01–20,00	3061	6,4	47,7	0,2
20,01–50,00	9395	19,7	353,3	1,7
50,01–100,00	4626	9,7	333,0	1,6
100,01–500,00	7889	16,6	1928,1	9,5
500,01–1000,00	2716	5,7	1957,9	9,7
1000,01–2000,00	2409	5,1	3458,9	17,1
2000,01–3000,00	1030	2,2	2500,3	12,4
3000,01–4000,00	473	1,0	1629,9	8,1
4000,01–5000,00	247	0,5	1099,2	5,4
5000,01–7000,00	263	0,6	1535,9	7,6
7000,01–10000,00	132	0,3	1107,0	5,5
more than 10000,00	184	0,4	4280,1	21,1
including farms				
Total	26691	83,8	4817,8	100,0
including area, ha				
up to 1,00	74	0,2	0,1	0,0
1,01–3,00	742	2,3	1,7	0,0
3,01–5,00	985	3,1	4,2	0,1
5,01–10,00	1729	5,4	13,6	0,3
10,01–20,00	2797	8,8	43,7	0,9
20,01–50,00	8795	27,6	332,4	6,9
50,01–100,00	3947	12,4	282,5	5,9
100,01–500,00	5369	16,9	1258,3	26,1
500,01–1000,00	1262	4,0	897,7	18,6
1000,01–2000,00	690	2,2	951,3	19,8
2000,01–3000,00	171	0,5	411,1	8,5
3000,01–4000,00	65	0,2	219,2	4,6
more than 4000,00	65	0,2	402,0	8,3

Single tax rates of the fourth group are introduced in (table 2). Taxation with a single tax does not affect the financial results of their activities, the rational use of land, the introduction of advanced technologies, adhering to crop rotation and specialization by an economic entity.

Table 2. Single tax rates for agricultural manufacturers (fourth) group [10]

Types of agricultural land	Rate
for arable land, hayfields and pastures (except for arable land, hayfields and pastures located in mountainous zones and in Polissia regions, as well as agricultural land in closed soil conditions)	0,95
for arable land, hayfields and pastures located in mountainous zones and in Polissia regions	0,57
for perennial plantations (except for perennial plantations located in mountain zones and Polissia regions)	0,57
for perennial plantations located in mountainous areas and in Polissia territories	0,19
for land of water fund	2,43
for agricultural lands in closed soil conditions	6,33

Another important aspect in the taxation of agricultural manufacturers with a single tax (fourth) group is the share of agricultural products they produce for the previous tax (reporting) year equal to or exceeding 75 %.

In recent years, the taxation of agricultural manufacturers has changed much. In particular, since 2015, the entities of agricultural production in the export of grain and oilseeds have been deprived of funds in the form of value added tax refunds for these operations. In addition, the tax rate for the renting agricultural land and non-agricultural land was increased by 25 % by 10 %. Since 2016, measures to accumulate VAT have significantly decreased, which negatively affected the level of state support for the agricultural sector, which in 2014 amounted to UAH 24.4 billion. The changes mentioned above to the current tax legislation of the agrarian sector make it impossible to increase the profitability of farmers and their cost-effectiveness. Since 2015, the flat agricultural tax has been cancelled, and a single tax (fourth) group has been introduced. A methodological approach of the introduced single tax (fourth) group instead of the fixed agricultural tax has not changed except that the base and single tax rates have been increased.

Such innovations in the taxation system for business entities in the agricultural sector of the economy do not contribute to their development, especially in the sphere of livestock production, which their activity results are shown in (table 3). In order to improve taxation and tax incentives for farmers, it becomes necessary to clarify the criteria for classifying economic entities in the industry as agricultural producers. Unreasonably, economic entities that process agricultural products are not included in the Tax. Considering that fact, in recent years, the number of imported agricultural products, including livestock, has been growing.

The data in the table show that if in 2000 the import of meat and meat products accounted for only 2.3 % of the total amount of manufactured products, then already in 2018–2020 12.1, 10.5 and 9.3 %, correspondingly. A similar trend prevails for dairy products; its importation in 2000 amounted to 0.45 % of the total volume of manufactured products and for 2019–2020. 3.49 or 7.46 %, correspondingly.

Table 3. The level of profitability of agricultural production in agricultural enterprises, % [11]

Year	Crop	Sunflower seed	Sugar beet	Bovine meat	Pork	Poultry	Dairy products	Eggs
2010	13,9	64,7	16,7	-35,9	-7,8	-4,4	17,9	18,6
2011	26,1	57,0	36,5	-24,8	-3,7	-16,8	18,5	38,8
2012	15,2	45,8	15,7	-29,5	2,0	-7,2	2,3	52,6
2013	1,5	28,5	2,7	-43,3	0,2	-10,0	13,6	47,6
2014	25,8	36,5	17,9	-35,9	5,6	-15,4	11,0	58,8
2015	43,1	80,5	28,2	-17,9	12,7	-6,1	12,6	60,9
2016	37,8	63,0	24,3	-24,8	-4,5	5,0	18,2	0,5
2017	25,0	41,3	12,4	3,4	3,5	7,0	26,9	-9,0
2018	24,7	32,5	-11,4	-17,7	6,9	5,7	16,1	5,4
2019	11,8	23,5	-15,4	-27,1	4,7	-3,7	20,6	-23,5
2020	20,0	39,4	-13,5	-24,2	2,6	-0,2	20,1	-19,2

According to the results of the research "Pro Agro Group" with reference to the data of UCAB in 10 months of 2021, 88.6 thousand tons of dairy products were imported, which is 18 % more than in the same period last year. In terms of money, imports increased by 22 % and amounted to \$ 297 million.

Table 4. Exportation and importation of livestock products in Ukraine, by years, in thousand tons

Type of product	2000	2005	2010	2015	2017	2018	2019	2020
Meat and meat products -production	1663	1597	2059	2323	2318	2355	2492	2478
-exportation	163	82	48	245	351	399	487	473
in % to the output	9,8	5,1	2,3	10,5	15,1	16,9	19,5	19,1
-importation	38	325	378	158	233	283	261	230
in % to the output	2,3	20,3	18,4	6,8	9,9	12,1	10,5	9,3
Dairy products -production	12658	13714	11249	10615	10281	10064	9663	9264
-exportation	1100	1901	956	464	835	807	593	440
in % to the output	8,7	13,9	8,5	4,4	8,1	8,0	6,1	4,7
-importation	50	112	273	78	132	180	337	691
in % to the output	0,45	0,82	2,43	0,73	1,28	1,79	3,49	7,46

The increase in supplies took place for dairy products, except for butter. The growth in milk and dairy products importation to Ukraine is primarily due to the rapid decline in the number of cattle and the increase in national prices for raw materials. According to the Department of State Statistics, the tendency in decrease

in animals is most took place in households, where by October 1, a decrease of – 7 % occurred over a year” [12].

Taking this into account, there will be an increasing in the number of processing enterprises of agricultural products, the problem solution of marketing agricultural products and at the same time improving the functioning of agricultural producers who are already on a simplified taxation system. Increasing use of benefits for enterprises of agricultural products manufacturing, with the simultaneous introduction of modifying the Tax Code of Ukraine will contribute to an increase in the number of economic entities in the industry, which can be classified as agricultural, which prospectively will be able to use a special tax regime, as well as benefits in their taxation.

Previous studies have shown that agricultural producers mainly are engaged in the cultivation of agricultural crops that gives the chance to get high profits without unnecessary problems with searching marketing strategies. The livestock industry has traditionally been unprofitable due to increasing in energy prices, animal feed, veterinary drugs, etc.

In the current version, the single tax for farmers (fourth) group according to the study of O. M. Mohylnyi "... the tax does not take into consideration production expenses and the level of profitability of agricultural producers; tax rates are calculated on an imperfect basis of monetary valuation of land due to the underdevelopment of the land market; not all taxes included in it depend on the size of agricultural land. However, fairness suffers as a result of this " [13, p. 125–126].

As a result of the differentiation of taxation at the intra-industry level in agriculture, it is impossible to establish a single rate for all types of agricultural land by revising the rates of the single tax (fourth group), since the application of a single rate for this tax cannot be attributed to the same type of industry. Considering this, the establishment of a single rate for this tax is premature. Differentiation of tax overload in agriculture according to research by V. P. Zhmudynskyi is evidenced not only by the use of different rates depending on the type of agricultural land, but also by the creation of prerequisites for the effective functioning of taxable mechanisms [14].

In order to optimize the pricing policy, it is necessary to change the mechanism of taxation of farmers with value added tax for business entities that are on a simplified taxation system. Taking this into account, it is necessary to restore the mechanism of taxation with value added tax, in which the entire amount of the tax liability remained at the disposal of the agricultural enterprise and was directed to expanded reproduction. The applying of such a mechanism for imposing value added tax on farmers will not only allow them to function successfully on the basis of expanded reproduction, but also reduce prices for agricultural products to end consumers. The use of such a mechanism for imposing value added tax on farmers will not only allow them to function successfully on the basis of expanded reproduction, but also reduce prices for agricultural products to final consumers. The applying of such a taxation regime will allow to concentrate the majority of agricultural producers and processors of agricultural products in the area of the

preferential tax regime application. Considering the biased specialization of agricultural production, the single tax rates should be introduced depending on the profile of the economic entity (table 5).

Table 5. Proposed rates of the single tax (fourth group) for agricultural enterprises and enterprises for processing agricultural products, %

Business entity profile	Tax rate, % of the monetary value of the land
horticulture	3
Poultry farming	6
Other branches of livestock farming	1
Processing of agricultural products	6

Provided that an economic entity receives income from other activities, the tax should be calculated for each profile separately, using the tax rate.

Conclusions. Taking into account the previous information, it is necessary to address the weaknesses in the single tax withholding mechanism (fourth group) by creating the prerequisites for its application by both agricultural producers and agricultural processing enterprises, taking into account the level of specialization of each individual economic entity. It is necessary to differentiate the level of the tax burden by establishing evidence-based tax rates depending on the specialization of the enterprise. Clarify the criteria for assigning an economic entity to the list of agricultural producers. Verify the mechanism for taxing value added tax for agricultural producers.

Література

1. Антіпова О. Лист: Державна фіскальна служба України від 13.03.2019 № 11803/6/99-99-12-02-03-15. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/89266_89266
2. Бечко П. К., Власюк С. А., Бондаренко Н. В., Нагорна Ю. І. Податкове стимулювання сільськогосподарських товаровиробників як метод державного регулювання галузі. Proc. of IV International Scientific and Practical Conference «*Dynamics of the development of world science*». Vancouver, Canada, 18–20 December 2019. P. 342–353
3. Бичков В. Документальні перевірки. Вісник. Офіційно про податки. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100008647-dokumentalni-perevirki-2>
4. Брехов С. Концептуалізація системи управління податковими ризиками : стратегічні цілі та напрями реформування Державної податкової служби України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. Вип. 2–3. С. 106–117.
5. Вилкова Е., Романовский М. Налоговое планирование. СПб: Питер. 2004. 93 с.

6. Пригоцький В. А. Щодо природи відносин податкового органу і платника під час адміністративного апеляційного оскарження. *Юриспруденція. Теорія і практика*. 2010. № 10 (72). С. 32–36.
7. Проскура К. П. Особливості адміністрування податків в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2012. № 3–4. С. 53–55. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/48214>
8. Сидоренко Р. В. Оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств: сучасний стан та перспективи. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Випуск 12(2.) С. 173–176
9. Ковтун В. А. Організаційно-економічні аспекти діяльності аграрних підприємств. *Розвиток економіки України в контексті активізації підприємницької діяльності*. За редакцією Н. С. Танклевської. Херсон. С. 15–22.
10. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
11. Статистичний збірник "Сільське господарство України" Державна служба статистики України. 2021. 426 с.
12. У січні-жовтні 2021 року імпорту молочної продукції зріс на 18 %. URL: <https://proagro.com.ua/tvarynnyctvo/molokovyrobnyctvo/u-sichni-zhovtni-2021-roku-import-molochnoyi-produkciyi-zris-na-18.html>
13. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери: монографія. Ужгород: ІВА, 2005. 400 с.
14. Жмудінський В. П. Щорічне підтвердження статусу платника єдиного податку четвертої групи: окремі проблемні питання. Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. "Науковий потенціал та перспективи розвитку юридичної науки". Запоріжжя: Юридичний факультет Запорізького національного університету, 2019. С. 39–42.

References

1. Antipova, O. (2019). Letter: State Fiscal Service of Ukraine. № 11803/6 / 99-99-12-02-03-15. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/89266_89266
2. Bechko, P. K, Vlasiuk, S. A, Bondarenko, N. V, Nagorna, Y. I. (2019). Tax incentives for agricultural producers as a method of state regulation of the industry. Proc. of IV International Scientific and Practical Conference "Dynamics of the development of world science" Vancouver, Canada, December 18–19. Vancouver, Canada. P. 342–353
3. Bychkov, V. Documentary inspections. Visnyk. Officially about taxes. URL: <http://www.visnuk.com.ua/en/publication/100008647-dokumentalni-perevirki->
5. Vilko, E., Romanovsky, M. (2004). Tax planning. St. Peter., 2004. 93 p.
6. Prigotskyi, V. A. (2010). Regarding the nature of the relationship between the tax authority and the payer during the administrative appeal. *Jurisprudence. Theory and practice*, 2010, no. 10 (72), pp. 32–36.
8. Sydorenko, R. V. (2016). Taxation of agricultural enterprises: current status and prospects. *Black Sea Economic Studies*, 2016, issue 12(2), pp. 173–176

9. Kovtun, V. A. Organizational and economic aspects of agricultural enterprises. *Development of the economy of Ukraine in the context of activation of entrepreneurial activity*. Edited by N. S. Tanklevska. Kherson. P. 15–22.9.

10. Tax Code of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.10>.

11. Statistical collection "Agriculture of Ukraine" State Statistics Service of Ukraine. (2021) .p. 426

12. In January-October 2021 imports of dairy products increased by 18%. URL: <https://proagro.com.ua/tvarynnyctvo/molokovyrobnyctvo/u-sichni-zhovtni-2021-roku-import-molochnoyi-produkciyi-zris-na-18.html>

13. Mogilnyi, O. M. (2005). Regulation of the agricultural sector: a monograph. Uzhhorod: IVA, 2005. 400 p.

14. Zhmudinskyi, V. P. (2019). Annual confirmation of the status of the single tax payer of the fourth group: some problematic issues. Materials of international scientific-practical conf. "Scientific potential and prospects of legal science development" Zaporizhzhia, March 22–23. Faculty of Law of Zaporizhzhia National University. P. 39–42.

Аннотация

Непочатенко Е. А., Бечко П. К., Власюк С. А., Пономаренко О. В., Нагорная Ю. И.

Перспективы развития механизмов налогового стимулирования субъектов хозяйства аграрного сектора экономики

Выяснено, что в современных условиях хозяйствования аграрная отрасль находится перед системным вызовом, первоочередной задачей, которого, является решение проблем качественно новой модели ее развития с применением государственной финансовой поддержки. Основным инструментом поддержки выступает налоговое стимулирование на основе дифференцированного подхода в зависимости от конкретных сумм прямой государственной финансовой поддержки, получаемой каждым хозяйствующим субъектом. Развитие механизмов налогового стимулирования находится в поле зрения как научных работников, так и практиков, исследующих проблемы налогообложения аграриев. Однако решения этой проблемы для аграриев в масштабе государства в современных условиях еще не в полной мере исследованы, требуют дальнейшего изучения, применяя как зарубежный, так и отечественный опыт с целью его адаптации в отечественную налоговую систему.

Для обоснования теоретических аспектов перспектив развития механизмов налогового стимулирования использованы передовые методологические приемы, наработанные как мировой, так и отечественной практикой налоговой системы и научные разработки зарубежных и отечественных ученых по проблемам развития механизмов налогового стимулирования субъектов хозяйствования аграрного сектора экономики. В ходе исследования выяснено, что для совершенствования налогообложения и налогового стимулирования аграриев возникает необходимость уточнения критериев отнесения хозяйствующих субъектов отрасли к

сельскохозяйственным товаропроизводителям. Необоснованно в Налоговый кодекс не внесены хозяйствующие субъекты, которые перерабатывают сельскохозяйственную продукцию.

Учитывая это, в последние годы растет количество импортированной сельскохозяйственной продукции и, в том числе и животноводческой. Сформирован, систематизирован и предложен авторский подход к перспективам развития механизмов налогового стимулирования субъектов хозяйствования аграрного сектора экономики. Так, на законодательном уровне следует ввести изменения в Налоговый кодекс Украины о налогообложении аграриев единым налогом (четвертая группа), в зависимости от их специализации, предоставив преференции сельскохозяйственным товаропроизводителям по производству животноводческой продукции и ее переработке.

Ключевые слова: единый налог (четвертая) группа, специализация производства, Налоговый кодекс Украины, уровень рентабельности, минимизация налоговых обязательств, упрощенная система налогообложения.

Annotation

Nepochatenko O. O., Bechko P. K., Vlasiuk S. A., Ponomarenko O. V., Nahorna Y. I.

Development prospects of incentive taxation mechanisms of business entities in agricultural sector of the economy

In the contemporary world, the agricultural industry faces a system call, which priority is to resolve the problem of a new high-quality model of development with the use of state financial support, which main tool is tax incentives based on a differentiated approach depending on the specific amounts of direct state financial support that is received by each business entity. The contemporary nature of development mechanism for incentive taxation of economic entities in agricultural sector of the economy is under constant review of both theorists and practitioners who study the taxation problems of farmers. However, solution to this issue for national farmers in current situation has not yet been completely researched; they require further study, using both foreign and native experience in order to implement it in national tax system.

To justify the theoretical aspects of the development prospects of tax incentive mechanisms, best practices have been used, developed by both international and native practice of the tax system and scientific progress of foreign and native scientists who researched the development of tax incentive mechanisms for business entities in agricultural sector of the economy. It was proved that in order to improve taxation and tax incentives for farmers, it becomes necessary to clarify the criteria for classifying business entities in the industry as agricultural manufacturers. Unreasonably, economic entities that process agricultural products are not included in the Tax Code.

Considering this, within years, the number of imported agricultural products, including livestock products, has been increasing. The result was a new author's approach to dealing with the development prospects of tax incentives mechanism for business entities in the agricultural sector of the economy. So, at the legislative level, it is necessary to make amendments to the Tax Code of Ukraine on taxation of agrarians with a single tax (fourth group), depending on their specialization, by

providing preferences to agricultural producers for the production of livestock products and their processing.

Key words: *single (flat) tax (fourth) group, production specialization, Tax Code of Ukraine, profitability, minimization of tax liabilities, simplified taxation.*

УДК 658.8:65.01

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-143-150

ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Т. В. ЧЕРНИЧКО, доктор економічних наук

Мукачівський державний університет

В. І. РИБЧАК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

С. Ф. ЧЕРНИЧКО, кандидат економічних наук

Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

У статті окреслено особливості логістичних підходів до збутової діяльності підприємства з позиції організації потових процесів. Використання потокової організації збутової діяльності підприємства ґрунтується на формуванні логістичного ланцюгу та єдиної інтегрованої системи потоків – сукупності поєднаних за певною ознакою об'єктів, що рухається в просторі та часі та адаптовані до кількісних та якісних перетворень відповідно до дії на них суб'єкта управління логістичною системою. Обґрунтовано принципи та критерії оцінювання інноваційності потокової організації збутової діяльності підприємства.

Ключові слова: *збут, збутова діяльність, підприємство, товарні потоки, збутова логістика.*

Конкурентні позиції підприємств на сучасному ринку залежать від їх спроможності забезпечити доступність товарів для споживачів та рівня якості їх збутової діяльності. При розробці стратегій розвитку підприємств, управлінський персонал все частіше згадує про використання логістичних підходів, як чинника впливу на доходи підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній економічній літературі чітко простежуються три основні підходи щодо побудови логістичних схем організації збутової діяльності підприємств.

Перший підхід – функціональний – ґрунтується на представленні логістичної збутової діяльності з позицій двох груп основних функцій: функцій, що пов'язані з організацією руху товарно-матеріальних цінностей до споживача та підтримкою їх у належному стані (фізичний розподіл продукції, вантажно-розвантажувальні роботи, організація складського господарства, збереження,

сортування, упакування, маркування продукції тощо), а також допоміжних функцій (аналіз ринкового середовища, обґрунтування місця розташування виробничих і складських приміщень тощо). Зазначені функції ранжуються за рівнем впливу (стратегічні, тактичні, операційні) та періодом реалізації (довгострокові, середньострокові, короткострокові) [1].

Другий підхід – за фазами перетворення товарного потоку – ґрунтується на виділенні трьох основних фаз перетворення товарного потоку: логістика постачання, виробництва та збуту. Відповідно до зазначеного підходу Крикавський Є. В. визначає логістику збуту як управління переміщенням готових виробів до замовника (покупця) [2, с. 161]. Потрібно зазначити, що фаза збуту пов'язана не тільки з організацією переміщення готових виробів до замовника. Існує ще сукупність зворотних (реверсних) матеріальних потоків (повернення товари й тари, утилізація упаковки тощо). Отже, логістичні підходи до збутової діяльності підприємства за даного підходу дозволяють виділити збутову та реверсивну логістику. Представники третього підходу – потокового – визначають ключовим поняттям логістики та об'єктом досліджень потоки – сукупність (множину) поєднаних за певною ознакою об'єктів, що рухається в просторі та часі та адаптовані до кількісних та якісних перетворень відповідно до дії на нього суб'єкта управління логістичною системою.

Дж. Форрестер ототожнює потоковий підхід з організацією роботи з такими шістьма потоками: замовлення, матеріали, кошти, робочий персонал й устаткування, які поєднані за допомогою інформації [3]. У потік матеріалів включені всі товарні потоки і запаси реальних предметів (товарів), наприклад, сировина, незавершене виробництво, готова продукція. Потік замовлень містить замовлення на товари, потребу у трудових ресурсах, нових виробничих засобах. Потік коштів відображає фактичний рух платежів між грошовими рівнями. Потік робочого персоналу представлено трудовими ресурсами залученими до процесу. Потік устаткування включає виробничі площі, інструмент й устаткування, необхідні для виробництва товарів. Інформація є тим зв'язуючим елементом, що змушує взаємодіяти інші п'ять потоків. А. Родніков визначає матеріальним потоком продукцію і сукупність логістичних операцій, пов'язаних з її переміщенням (транспортування, складування тощо). Характеристиками матеріального потоку автор визначає ритмічність, детермінованість, інтенсивність [4]. Аналіз опублікованих праць з даної проблематики дає підстави говорити про недостатнє наукове розкриття окремих питань щодо виділення та класифікації потокових процесів, а отже потребує подальших узагальнення та систематизації.

Метою статті є розвиток теорії й розробка принципів потокової організації збутової діяльності підприємства.

Методика досліджень. Методологічною базою є комплексне використання онтологічного і гносеологічного підходів, загальнонаукових та спеціальних методів наукового пізнання та положень сучасних концепцій логістики.

Результати досліджень. Логістична діяльність підприємства в економічній науковій літературі визначається як сукупність логістичних операцій, які забезпечують рух вхідного, внутрішнього та вихідного товарних потоків, рух потоків тари і пакувальних матеріалів, обладнання та інвентарю, потоку супутніх послуг, а також пов'язаних із ними інформаційних і фінансових потоків. Застосування саме потокових принципів дозволяють не тільки забезпечити системний підхід до організації збутової діяльності підприємства, а й створює додаткові можливості для оптимізації їх діяльності, підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Для підприємства першочергового значення набуває формування товарного потоку (виробничого за своїм змістом та спрямованістю та дуже специфічного за формою технологічних процесів). Його кількісні та якісні параметри в подальшому визначають характер інфраструктури логістичних процесів, складської, транспортної, інформаційної логістики, управління замовленнями та управління запасами та організаційно-управлінську діяльність із створення та управління логістичною діяльністю підприємства як єдиною системою.

Збутова діяльність підприємства в її логістичному аспекті – це складний процес, що включає всіх сукупність заходів щодо організації просування товару до кінцевого споживача, включаючи і допоміжні послуг (транспортування, складування, зберігання, доробку, просування до оптових і роздрібних торговельних пунктів, передпродажну підготовку тощо). За такого підходу збутова діяльність підприємства (як сукупність заходів щодо збуту продукту) та її ефективність (як максимально можливий економічний ефект від реалізації торговельної угоди на кожному з етапів просування товару) є результатом узгодження інтересів і вимог виробника, посередників та споживачів [5].

Основні принципи потокової організації збутової діяльності підприємства запропоновано у таблиці 1. Застосування логістичних підходів в організації збутової діяльності підприємства включає:

- вивчення потреб ринку (проведення глибоких маркетингових досліджень);
- побудови узгодженої системи взаємопов'язаних логістичних процесів на рівні управління (планування, організація, контроль, регулювання, корегування) та реалізації (схема просторово-часового переміщення товарів);
- аналіз конкурентного середовища та організації збутової діяльності потенційних конкурентів;
- організація руху товарного потоку шляхом застосування інструментів, методів маркетингу, а також пошуку найбільш ефективних каналів і форм розподілу;
- формування системи вхідного товарного потоку шляхом налагодження необхідних зв'язків з постачальниками і посередниками;
- формування ефективної системи транспортно-експедиторського обслуговування з метою найповнішого задоволення потреб споживачів.

Табл. 1. Принципи потокової організації збутової діяльності торговельного підприємства

Принципи	Характеристика принципів
Координованість	Чітка і гнучка координація дій як всередині системи підприємства, так і з зовнішніми контрагентами (постачальниками, посередниками, суб'єктами ринкової інфраструктури тощо)
Керованість	Здатність реагувати на впливи з боку системи управління; можливість контролювати загрози та ризики
Комплексність	Взаємозв'язок планування, управління, організації та аналізу логістичними процесами і потоками
Поліваріантність	Спроможність до швидкого реагування на виклики зовнішнього та внутрішнього середовища. Можливість використання різних варіантів системи, підбору її підсистем та елементів з різними характеристиками, використання різних варіантів поведінки системи чи виконання окремих логістичних процесів
Оперативність	Ґрунтується на своєчасному виконанні функцій кожним елементом організаційної структури
Гнучкість	Здатність змінюватися та пристосовуватися до змін; адаптація до постійно змінюваних вимог ринку та потреб споживача
Технологічність	Застосування прогресивних технологічних рішень на всіх етапах просування товарних потоків у логістичному ланцюгу; використання сучасних технологій в управлінні логістикою
Гуманізація	Орієнтація на застосування безпечних для людини та довколишнього середовища технологій
Ефективність	Досягнення цілей з мінімально можливими для їх досягнення витратами

Сформовано на основі [6]

Інноваційність у моделюванні потокової організації збутової діяльності підприємства проявляється таким чином: мінімум сукупних логістичних витрат; максимум доданої вартості за існуючих витрат; еластичність логістичної системи, тобто швидке пристосування до змін в оточенні; узгодженість ресурсних (вхідних) та інформаційних потоків; загальне управління якістю (табл. 2). За умови застосування логістичних підходів, можна визначити два напрями організації збутової діяльності: перший – скерований на редукцію сукупних витрат за існуючого рівня логістичного обслуговування (офенсивний напрям); другий – скерований на поліпшення рівня логістичного обслуговування (дефенсивний напрям) [7, с. 700].

Застосування певного з напрямів залежить від потенційних можливостей підприємства та можливості залучення логістичних посередників. Організація збутової діяльності підприємства охоплює діяльність транспортно-експедиторських структур, різноманітних складів та термінальних комплексів, вантажопереробників, підприємств, що займаються сортуванням, затарюванням та упаковкою товарів тощо. Окрім перелічених заходів, спрямованих на організацію товарного потоку, здійснюються організаційні заходи щодо надання фінансового та інформаційного сервісу, страхування, стандартизації, ліцензування та сертифікації товарів.

Табл. 2. Критерії оцінювання інноваційності потокової організації збутової діяльності торговельного підприємства

Критерій	Характеристика критерію
Мінімізація логістичних витрат	Врахування всіх витрат, пов'язаних з рухом матеріального (товарного) та супровідних потоків вздовж усього логістичного ланцюга, ліквідація непродуктивних витрат та втрат
Максимізація доданої вартості	Збутова діяльність є продовженням виробничої діяльності, не просто зберігає створену, а й створює додаткову споживчу вартість і вартість товару, тим самим збільшує його загальну вартість
Узгодженість ресурсних (вхідних) та інформаційних потоків	Налагодження гнучких інформаційних зав'язків між підсистемами торговельного підприємства; використання сучасних інформаційних технологій, методів моделювання для інформаційно-комп'ютерної та аналітичної підтримки збутової діяльності; врахування можливостей логістичної інфраструктури
Еластичність логістичної системи	Здатність змінюватися та пристосовуватися до змін; адаптація до постійно змінюваних вимог ринку та потреб споживача
Загальне управління якістю	Забезпечення якості процесів обслуговування проміжних і кінцевих споживачів у поєднанні з гарантіями якості пропонованих товарів та послуг в підприємстві торгівлі шляхом контролю логістичних і виробничих процесів, орієнтація системи на досягнення безумовної надійності та якості функціонування всіх ланок логістичного ланцюга, своєчасного і якісного виконання логістичних функцій та операцій з метою запобігання збоїв у просторово-часовій послідовності виконання поточкових процесів

У переважній більшості випадків кожен учасник каналу розподілу є окремим підприємством, яке прагне забезпечити власний максимальний прибуток, що не завжди є вигідним для усіх інших суб'єктів логістичного ланцюга. Виходячи з того, що, як правило, жоден з учасників каналу не має повного або достатнього контролю над діяльністю інших, їх взаємодія будується за принципами теорії компромісів, що надає можливість врахувати інтереси кожного із них.

Висновки. 1. Збутова діяльність підприємства займає провідне місце в системі управління, зокрема має мету, підпорядковану управлінню стратегічним розвитком підприємства, спрямовану на формування системи забезпечення, врахування галузевих особливостей, проблем внутрішнього та зовнішнього характеру. Збутова діяльність підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на реалізацію економічного інтересу на основі задоволення платоспроможного попиту споживачів.

2. Застосування логістичних підходів до організації збутової діяльності підприємства забезпечується на засадах реалізації принципів координованості, керованості, комплексності, поліваріантності, оперативності, гнучкості, технологічності, гуманізації та ефективності. Це забезпечує створення цілісної моделі управління підприємством, створює передумови його економічного розвитку, збільшення обсягів збуту продукції на основі прискорення

матеріальних, інформаційних, ресурсних та інших потоків, оптимізації загальних витрат за заданого рівня обслуговування клієнта, активізації базові чинників конкурентоспроможності товару на ринку.

Література

1. Федотенков Д. Г. Функции логистической деятельности как двигателя рыночной экономики. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-logisticheskoy-deyatelnosti-kakdvigatelya-rynochnoy-ekonomiki>.
2. Крикавський Є. В., Петецьки І., Рикованова І. С. Від планування логістики до логістичного планування. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2009, № 5. Т. 3. С. 160–166.
3. Форрестер Дж. *Основы кибернетики предприятия*. М.: Прогресс, 1971. 340 с.
4. Родников А. Н. *Логистика: Терминологический словарь*. М.: Экономика, 1995. 251 с.
5. Сеншин О. С., Харковець Ю. П. Теоретичний аналіз понять «збут» та «збутова діяльність». *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону*. 2011. С. 132–134. Режим доступу: <http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf>.
6. Іванова М. І. Принципи як основа наукової методології управління логістикою. *Бізнес Інформ*. 2015. № 11. С. 261–266.
7. Талан М. В. Моделювання логістичних стратегій торговельних підприємств. *Вісн. Ін-ту підприємництва та перспективних технологій при Нац. ун-ті «Львівська політехніка»*. 2008. № 633. С. 696–701.
8. Грант Ст. *Ефективне управління збутом*: [пер. з англ.]. Д.: БалансКлуб, 2002. 192 с.

References

1. Fedotenkov, D. G. Functions of logistics activities as the engine of a market economy. Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-logisticheskoy-deyatelnosti-kakdvigatelya-rynochnoy-ekonomiki>.
2. Krykavsky, E. V., Petetsky, I., Rykovanova, I. S. (2009). From logistics planning to logistics planning. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, 2009, no. 5, pp. 160–166.
3. Forrester, J. (1971). *Fundamentals of enterprise cybernetics*. M.: Progress, 340 p.
4. Rodnikov, A. N. (1995). *Logistics: Terminological dictionary*. M.: Economics, 251 p.
5. Senshin, O. S., Kharkovets, Y. P. (2011). Theoretical analysis of the concepts of "sales" and "sales activities". *Actual problems of economic and social development of the region*, pp. 132–134. Access mode: <http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf>.
6. Ivanova, M. I. (2015). Principles as the basis of scientific methodology of logistics management. *Business Inform*. 2015, no. 11, pp. 261–266.

7. Talan, M. V. (2008). Modeling of logistics strategies of trade enterprises. *Visn. Inst. Of Entrepreneurship and Advanced Technologies at Nat. Lviv Polytechnic University*, 2008, no. 633, pp. 696–701.

8. Grant, St. (2002). *Effective sales management*: [trans. from English]. D.: BalanceKlub, 2002. 192 p.

Аннотация

Чернычко Т., Рыбчак В., Чернычко С.

Логистические подходы к организации сбытовой деятельности предприятия

Конкурентные позиции предприятий на современном рынке зависят от их возможности обеспечить доступность товаров для потребителей и уровня качества их сбытовой деятельности. В статье определены особенности логистических подходов к сбытовой деятельности предприятия с позиции организации потовых процессов. Целью статьи является развитие теории и разработка принципов поточной организации сбытовой деятельности предприятия. Методологической базой комплексное использование онтологического и гносеологического подходов, общенаучных и специальных методов научного познания, а также положений современных концепций логистики.

Использование потоковой организации сбытовой деятельности предприятия основывается на формировании логистической цепи и единой интегрированной системы потоков – совокупности соединенных по определенному признаку объектов, движущихся в пространстве и времени и адаптированных к количественным и качественным преобразованиям в соответствии с воздействием на них субъекта управления логистической системой. Обоснованы принципы и критерии оценки инновационности поточной организации сбытовой деятельности предприятия. Обосновано, что инновационность в моделировании поточной организации сбытовой деятельности предприятия проявляется следующим образом: минимум совокупных логистических затрат; максимум добавленной стоимости по существующим затратам; эластичность логистической системы, то есть быстрое приспособление к изменениям в окружении; согласованность ресурсных (входных) и информационных потоков; общее управление качеством.

Заключено, что применение логистических подходов к организации сбытовой деятельности предприятия обеспечивает создание целостной модели управления предприятием, создает предпосылки его экономического развития, увеличение объемов сбыта продукции на основе ускорения материальных, информационных, ресурсных и других потоков, оптимизации общих затрат при заданном уровне обслуживания клиента, активизации базовых факторов конкурентоспособности товара на рынке.

Ключевые слова: *сбыт, сбытовая деятельность, предприятие, товарные потоки, сбытовая логистика.*

Annotation

Chernychko T., Rybchak V., Chernychko S.

Logistic approaches to the organization of sales activities of the enterprise

The competitive position of enterprises in today's market depends on their ability to ensure the availability of goods to consumers and the level of quality of their sales activities. The article outlines the peculiarities of logistics approaches to the sales activities of the enterprise from the standpoint of the organization of sweat processes. The purpose of the article is to develop a theory and develop principles of flow organization of sales activities of the enterprise. The methodological basis is the integrated use of ontological and epistemological approaches, general scientific and special methods of scientific knowledge, as well as the provisions of modern concepts of logistics.

The use of the flow organization of sales activities of the enterprise is based on the formation of a logistics chain and a single integrated system of flows – a set of objects connected in a certain way, moving in space and time and adapted to quantitative and qualitative transformations. The principles and criteria for evaluating the innovativeness of the flow organization of sales activities of the enterprise are substantiated. It is substantiated that innovation in modeling the flow organization of sales activities of the enterprise is manifested as follows: a minimum of total logistics costs; maximum value added at existing costs; elasticity of the logistics system, ie rapid adaptation to changes in the environment; consistency of resource (input) and information flows; total quality management.

It is concluded that the application of logistics approaches to the organization of sales activities of the enterprise provides a holistic model of enterprise management, creates prerequisites for its economic development, increase sales based on accelerating material, information, resource and other flows, optimizing overall costs for a given level of customer service. Activation of basic factors of product competitiveness in the market.

Key words: *sales, sales activity, enterprise, commodity flows, sales logistics.*

ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ СВІТОВИХ ОСВІТНІХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

О. В. ПОНОМАРЕНКО, викладач

К. М. МЕЛЬНИК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Роль освіти як чинника соціально-економічного розвитку країни в сучасних умовах глобалізації постійно зростає. Її багатоаспектність зумовлена функціями, що реалізуються у відносинах суспільства й економіки. Соціальна, культурна, духовно-виховна функції освіти є відносно беззаперечним предметом вивчення відповідних наук. Визнання ж економічної ролі освіти, розробка оцінок її ефективності і спрямування її росту – проблема, від вирішення якої залежить, чи буде скасована вражаюча невідповідність продуктивності освіти й очікувань економіки у відношенні її значущості. Ціль роботи полягає в науково-експериментальному огляді економічних умов розвитку світових освітніх систем в умовах глобалізаційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, економічний розвиток, освіта, економічні умови.

Постановка проблеми. Вплив глобалізаційних процесів на культуру та систему освіти ставить до неї все нові та нові вимоги і надають їй соціальної гнучкості, пристосовуючи освіту до потреб та здібностей дитини, розвиваючи індивідуальні психологічні риси, особистісні знання та вміння, мають на меті збудувати певний професійний прототип: особистість, яка критично мислить та правильно оцінює навколо себе світ. Різні системи освіти та школи мають не тільки власну структурну організацію, навчально-виховний стимул, сповідують власні ідеологічні парадигми, але й мають на меті виховати людину з чітким набором особистісних та соціально-значущих якостей. А вже забезпечення належного доступу всіх дітей до освіти є важливою функцією державного сектора для країн з будь-яким рівнем доходу [1].

Освіта у всіх сенсах є одним із фундаментальних чинників розвитку. Жодна країна не може досягти сталого економічного розвитку без значних інвестицій у людський капітал. Освіта збагачує уявлення людей про себе і світ. Це покращує якість їхнього життя та веде до широких соціальних переваг для окремих людей та суспільства. Освіта підвищує продуктивність і творчість людей, сприяє підприємництву та технологічному прогресу. Крім того, вона відіграє дуже важливу роль у забезпеченні економічного та соціального прогресу та покращенні розподілу доходів. Багатьма дослідниками стверджується, що освіта є основним елементом суспільного пізнання та основою демократичного вибору [2].

Велика різниця в економічному забезпеченні, а у відповідно в можливостях освіти між країнами є однією з основних причин їх глобальної нерівності. Економічна забезпеченість освітньої галузі є своєрідним індикатором розвитку суспільства, його самоусвідомлення та соціального росту, водночас слугуючи передумовою процвітання та добробуту тієї чи іншої країни. Передують цим процесам наукові відкриття, які зайвий раз підтверджують, що саме розвиток науки, який запускає науково-технічний прогрес здатний не тільки покращити її матеріальний статус, але підвищити її загальний світовий соціальний статус. Поруч з тим, розвивається й медицина, яка також є лакмусовим папірцем для характеристики матеріальних можливостей тієї чи іншої держави [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дуже велика кількість науковців приділяє достатню кількість уваги проблемам розвитку освіти, а зокрема впливу цивілізаційних зрушень на зміст самої освіти. Проблематику питання розвитку освіти як галузі економіки вивчали такі вітчизняні науковці як: О. Я. Грішнова, І. С. Каленюк, В. І. Куценко, О. В. Куклін, В. М. Новіков, Л. І. Паращенко, Н. І. Халявко, Л. М. Яременко. Дані автори відзначили, що для підвищення ефективності освіти в підготовці кваліфікаційних кадрів потрібно якомога детальніше визначити, як нові об'єктивні умови, зокрема процеси глобалізації чинять вплив на її розвиток. В даному випадку залишається відкритим питання впливу процесів глобалізації на зміст освіти як чинника економічного зростання. Одним із базових товарів в сучасних економіках є людський потенціал та знання, який виступає критичним інгредієнтом економічного зростання, продуктивності та інновацій. Важлива роль економічного становлення та розвитку освіти належить глобалізації [4].

Термін «глобалізація» означає інтеграцію економік і суспільств через міжнародні потоки інформації, ідей, технологій, товарів, послуг, капіталу, фінансів та людей. Транскордонна інтеграція може мати кілька вимірів – культурний, соціальний, політичний та економічний. Іншими словами «загальна система освіти світу під одним дахом» вимагає уніфікації навчальної програми, методології та підвищення рівня знань і системи, щоб залишатися в контексті ефективності та результативності, за допомогою якої трансформація знань у виправданий спосіб досягає цілі життя [5].

Розглядаючи глобалізацію як процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації, не можна не зазначити як позитивного, так і негативного впливу глобалізації на освітній сектор. Глобалізація радикально змінила світ у всіх відношеннях, а особливо трансформувала світову економіку, яка тепер стала надзвичайно взаємопов'язаною і взаємозалежною. До того ж глобалізація робить світову економіку дедалі конкурентнішою і висуває вимоги до володіння високим рівнем знань. Глобальна освіта поєднує методи навчання з різноманітних світових освітніх систем з метою розвитку світової екологічної безпеки, а також робить свій внесок у розвиток світових галузей. Такі освітні ініціативи надають пріоритет глобальному доступу до школи, починаючи з початкового рівня і закінчуючи

університетським рівнем, збагачуючи навчальний досвід, який готує студентів до багатонаціональних лідерських ролей. Досить неоднозначний вплив глобалізація чинить на конкурентоспроможність держав, зокрема Україна постійно втрачає свої позиції, як ми це бачимо на рисунку 1.



Рис. 1. Рейтинг світової глобальної конкурентоспроможності.

Глобальна конкурентоспроможність оцінюється за 3 основними групами субіндексів: «Основні вимоги» (права власності, корупція, безпека, державні витрати, державний борг, інфляція, якість доріг, охорона здоров'я та підсилювачів продуктивності (якість освіти, конкуренція, освоєння нових технологій, фінансові послуги) та «Інновації та фактори вдосконалення». Останні роки наша держава втратила свої позиції, зокрема за розвитком інфраструктури, показників макроекономічного середовища та розвитком фінансового ринку країни, що в свою чергу позначилось на нашому освітньому середовищі, яке значно трансформувалось [6].

Зазначена і роль вчителів та викладачів в таких умовах, вони мають мати мобільні знання та навчати своїх здобувачів освіти нових цілей та при цьому користуватися новими методами та сучасними адаптивними технологіями. Так, наприклад освіта за часів СРСР мала на меті виховати та навчити громадянина, який би служив державі, з середнім рівнем здібностей та із загальними знаннями по всім предметах. Зараз, ж освіту намагаються спроектувати так, щоб вона була особисто орієнтованою та розвивала індивідуальні розумові здібності своїх здобувачів та відкривала їх творчий потенціал [6].

Мета статті полягає у теоретичному аналізі питання економічних умов розвитку світових освітніх систем в умовах глобалізаційних процесів.

Методика дослідження. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження був аналітичний метод, який є основою для вивчення українських та зарубіжних джерел із використанням системного аналізу праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків. В процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні методи узагальнення, які

застосовується для формулювання висновків; структурний аналіз та класифікація.

Основні результати дослідження. Економічна стабільність та розквіт має тісний взаємозв'язок з наукою та освітою, медициною та з новітніми технологіями. Адже, успішна економіка має робочу силу, здатну керувати галузями на такому рівні, де вона має конкурентну перевагу над економіками інших країн. Будь-які країни можуть спробувати стимулювати навчання за допомогою податкових пільг, надання можливостей для навчання працівників або різноманітних інших засобів, призначених для створення більш кваліфікованої робочої сили. Хоча навряд чи економіка матиме конкурентну перевагу в усіх галузях, вона може зосередитися на ряді галузей, у яких кваліфіковані фахівці легше навчаються [7].

Багато країн приділяють більше уваги розвитку системи освіти, яка може виховувати працівників, здатних функціонувати в нових галузях, таких як наука і техніка. Частково це пов'язано з тим, що старі галузі промисловості в розвинутих країнах стали менш конкурентоспроможними, а отже, менш ймовірно, що продовжуватимуть домінувати в промисловому ландшафті. Також виник рух за підвищення базової освіти населення, де зростало переконання, що всі люди мають право на освіту. Коли економісти говорять про «освіту», увага приділяється не тільки працівникам, які отримують вищу освіту, тоді освіта часто розбивається на певні рівні, які ми бачимо на рисунку 2.

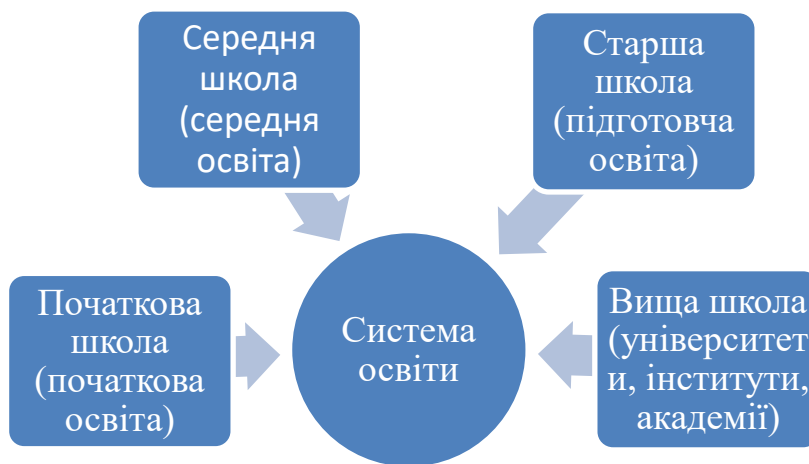


Рис. 2. Рівні системи освіти та їхні навчальні інститути

1. Початковий рівень освіти — початкова школа ;
2. Середній рівень освіти — середня, старша та підготовча школа;
3. Післясередня та Вища — університет, інститут та академія, громадський коледж, професійно-технічні училища [8].

Різниця в рівнях кваліфікованої підготовки є суттєвим фактором, який розділяє розвинені країни та країни, що розвиваються. Хоча інші фактори, безсумнівно, діють, наприклад, географія та наявні ресурси, наявність краще підготовлених працівників створює наслідки для економіки та

позитивні зовнішні ефекти. Зовнішній ефект може мати позитивний вплив на економіку завдяки добре навченій робочій силі. Іншими словами, усі компанії виграють від зовнішнього фактора, який має кваліфіковану робочу силу, з якої можна наймати працівників. У деяких випадках висококваліфікована робоча сила може бути зосереджена в певному географічному регіоні. У результаті подібні підприємства можуть об'єднуватися в одному географічному регіоні через кваліфікованих працівників (наприклад, Силіконова долина, Каліфорнія) [9].

Економіка країни стає більш продуктивною, оскільки збільшується частка освічених працівників, які можуть ефективніше виконувати завдання та вимагають грамотності та критичного мислення від самих себе. Однак отримання вищого рівня освіти також тягне за собою певні витрати. Країні не обов'язково створювати розгалужену мережу коледжів чи університетів, щоб отримати користь від освіти; вона може забезпечувати базові програми навчання грамотності та все ще спостерігати економічні покращення. До економічних умов, які сприятимуть розвитку освіти в умовах глобалізації належать:

1. Постійні інвестиції та правильне фінансове вкладання в ті сфери освіти, де вони можуть бути ефективними. Тут все залежить від типу розвитку країни: промислова чи сільськогосподарська країна та секторів економіки, які є прибутковими та потребують кваліфікованих працівників;

2. соціальні програми та державна політика розвитку відповідних профільно-освітніх програм;

3. Створення освітнього ринку праці та її соціально-фінансове забезпечення.

4. Створення системи заохочення фінансування освіти [10].

Країни з більшою частиною населення, які відвідують і закінчують школи та спостерігають швидший економічний ріст, ніж країни з менш освіченими працівниками. У результаті багато країн виділяють фінансування для початкової та середньої освіти з метою покращення економічних показників. У цьому сенсі освіта – це інвестиція в людський капітал, подібна до інвестиції в краще обладнання. Згідно з даними ЮНЕСКО та Програми розвитку людини ООН, відношення кількості дітей офіційного середнього шкільного віку, які навчаються в школі, до кількості дітей офіційного середнього шкільного віку в популяції (називається коефіцієнтом охоплення), є вищим у розвинених країнах, ніж у країнах, що розвиваються [14].

Коефіцієнт охоплення як показник відрізняється від розрахунку витрат на освіту у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП), що не завжди сильно корелює з рівнем освіти населення країни. ВВП представляє обсяг виробництва товарів і послуг для країни. Тому витрачання великої частки ВВП на освіту не обов'язково гарантує, що населення країни буде більш освіченим. Для бізнесу, інтелектуальні здібності працівника можна розглядати як певний людський актив. Цей актив можна використовувати для створення продуктів і послуг, які можна продавати. Чим більше добре підготовлених працівників

працює на фірмі, тим більше ця фірма може виробляти теоретично. Економіку, в якій роботодавці розглядають освіту як актив, часто називають «економікою, заснованою на знаннях» [11].

Як і будь-яке рішення, інвестування в освіту передбачає альтернативні витрати для працівника. Години, проведені в класі, означають менше часу для роботи та отримання доходу. Однак роботодавці платять вищу заробітну плату, коли завдання, необхідні для виконання роботи, вимагають вищого рівня освіти. В результаті, хоча дохід працівника може бути нижчим у короткостроковій перспективі, щоб отримати освіту, заробітна плата, ймовірно, буде вищою в майбутньому, після завершення навчання [11].

Комісія з освіти, до якої входять глави держав, міністри урядів, лауреати Нобелівської премії та лідери в галузі освіти, виділяють східно-азіатську націю та закликають інші країни йти шляхом «прогресивного універсалізму», прикладом якого є Корея. Згідно з нещодавнім випуском даних міжнародних студентських тестів (TIMSS та PISA) було досліджено, що в більшості країн існує нагальна потреба в покращенні системи освіти. Це очевидно в країнах з низькими показниками, а також у країнах із середнім рівнем доходу, які намагаються її наздогнати. Але це також справедливо для високоефективних та розвинених держав, тому що природа економіки змінюється, а разом з цим і вимоги до навичок, які стимулюються тим, що Всесвітній економічний форум назвав «Четвертою промисловою революцією» [11].

У багатьох країнах не тільки погані результати рівня освіти та освіченості громадян, але й створений глибинний економічний бар'єр між рівнями розвитку. Зараз це відображається у зростанні віддачі від навчання в школі та зростанні нерівності доходів. Системи освіти просто не працюють належним чином: не так, як того вимагає економіка, і не так, як бажають батьки. Навіть у високоефективних країнах рівень невдоволення освітою є високим. Важливо відзначати та визнавати успіхи країн, які досягли значних успіхів:

1. Польща: реформа, розпочата в 1999 році, привела до значних результатів. До 2012 року ОЕСР (організація економічного співробітництва та розвитку) зарахувала польських вчителів серед найкращих у світі. Частиною реформи була реструктуризація системи освіти, яка відклала раннє відстеження в системі. Дослідження показують, що ці зміни призвели до значного збільшення балів, піднявши Польщу на перше місце в рейтингу PISA (міжнародна система оцінювання освітніх знань здобувачів освіти).

2. В'єтнам: результати PISA у 2012 та 2015 роках шокували світ. Країна з низьким рівнем доходу випередила більшість країн ОЕСР. Оцінки експертів підтверджують, що в'єтнамські початкові школи є дуже продуктивними: «В'єтнамські учні за рік вивчали подібну суму за виконання найпростіших завдань (наприклад, додавання та віднімання), але набагато більше з точки зору застосування їх до більш складних завдань (наприклад, множення, ділення) та прикладні проблеми» порівняно з іншими країнами. Іншими словами, в'єтнамські школи більш продуктивні у навчанні. Про це також свідчить

застосування системи «Escuela Nueva», інноваційної моделі освіти з Колумбії, у в'єтнамських класах.

3. Корея: у більшості країн системи освіти не забезпечують працівників навичками, необхідними для конкуренції на сучасних ринках праці. Корея є винятком, яка давно розпочала свою програму реформ і значно підвищила результативність своїх студентів. Вчені та дослідники відзначають Корею за створення міцного фундаменту в перші роки та розумне використання приватного сектора для розширення доступу та розвитку відповідних навичок [12].

Для визначення ефективності освіти застосовується так звана «павутинна модель». Дана модель допомагає пояснити наслідки навчання працівників новим навичкам. Модель показує, як коливається заробітна плата, коли працівники освоюють нову навичку, а також як з часом це впливає на пропозицію працівників. Також ця модель показує, що, коли працівники освоюють нову навичку, у короткостроковому періоді, тоді стає вищою заробітна плата [13]. Однак у міру того, як з часом все більше працівників проходять навчання та вступають у робочу силу, щоб добитися вищої заробітної плати, пропозиція підготовлених працівників збільшується. Зрештою, результатом є зниження заробітної плати через надлишок робочих місць. Зі зниженням заробітної плати все менше працівників зацікавлені в цих роботах, що призводить до скорочення пропозиції працівників. Цикл починається знову з навчання більшої кількості працівників і підвищення їх заробітної плати в короткостроковій перспективі (рис. 3).

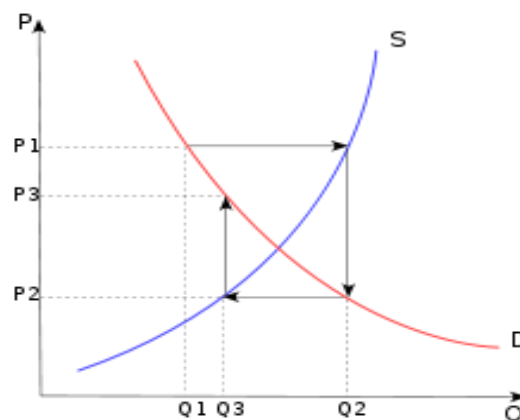


Рис. 3. Якщо крива пропозиції є крутішою, ніж крива попиту, то коливання зменшуються з кожним циклом, тож графік цін і кількості з часом буде виглядати як внутрішня спіраль. Це називається стабільним або збіжним випадком

Оскільки для завершення навчання та навчання потрібен час, зміни в попиті на певні типи працівників мають різні наслідки в довгостроковій і короткостроковій перспективі. Економісти демонструють цей зсув, використовуючи павутинну модель пропозиції та попиту на робочу силу (рис. 4).

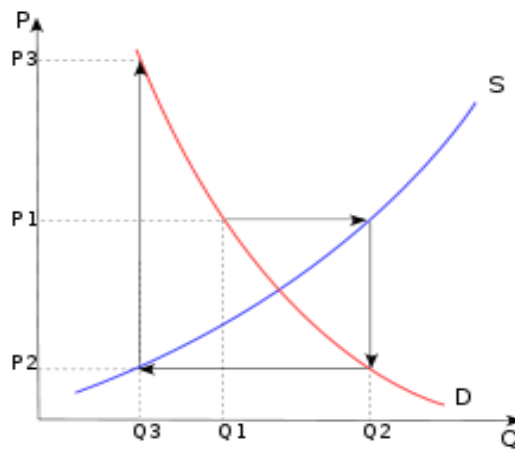


Рис. 4. Якщо крива попиту крутіша, ніж крива пропозиції, то коливання збільшуються з кожним циклом, так що ціни та обсяги рухаються назовні. Це називається нестабільним або дивергентним випадком

У цій моделі пропозиція робочої сили аналізується в довгостроковій перспективі, але зміни попиту та заробітної плати розглядаються в короткостроковій перспективі, коли вони рухаються до довгострокової рівноваги [14].

У США освіта не завжди призводить до підвищення заробітної плати для всіх працівників. За даними Інституту економічної політики, чорношкірі працівники, наприклад, стикаються зі значними та зростаючими розривами в заробітній платі: чорношкірі чоловіки платять лише 71 цент, а чорношкірі жінки — лише 64 центи за кожен долар, який заробляють білі чоловіки. Ці розриви зустрічаються на всіх рівнях роботи, від низької до високої, але найбільші в високооплачуваних сферах через недостатнє представництво чорношкірих працівників у цих професіях. Розриви також зберігаються на всіх рівнях освіти: чорношкірі працівники, які мають середню школу, коледж та вищу освіту, заробляють лише 81,7 %, 77,5 % та 82,4 % відповідно від того, що заробляють білі працівники з такою ж освітою. Рівень безробіття чорношкірих робітників, які мають ступінь бакалавра, подібний до рівня безробіття білих без вищої освіти, тобто значення расового різноманіття не має ніякого значення, оскільки політика США заснована на принципах демократизму [15].

Водночас, у звіті «McKinsey & Company» за 2019 рік, в якому досліджуються ці тенденції, йдеться про те, що два способи покращити перспективи для афроамериканців — це «зміна освітніх профілів у відповідності зі зростаючими секторами та залучення компаній та державних політиків до розробки програм перекваліфікації». Без подібних змін, а також багатьох інших, довгостроковий, добре задокументований і зростаючий расовий розрив у багатстві, який існує між європеїдною та негроїдною расою загрожує обмежити використання робочої сили, з оцінкою витрат для економіки США в розмірі від 1 трлн до \$ 1,5 трлн між 2019 і 2028, або 4 % до 6% від прогнозованого ВВП 2028 року [15].

Знання та навички працівників, наявні в пропозиції робочої сили, є ключовим фактором, що визначає як бізнес, так і економічне зростання. Економіки зі значною пропозицією кваліфікованої робочої сили, отриманої через офіційну освіту, а також професійне навчання, часто можуть отримати вигоду з цього, шляхом розвитку галузей з більшою доданою вартістю, таких як високотехнологічне виробництво. Країни повинні забезпечити через законодавство та програми працевлаштування, щоб усі їхні громадяни мали доступ до освіти та навчання, які можуть підняти фінансовий рівень працівників, компанії та всю економіку [15].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Економічні умови розвитку світових освітніх систем мають тісний взаємозв'язок з наукою та медициною та залежать від глобалізаційних перетворень та фінансової політики держави. Для того, щоб освіта була ефективною для економіки держави, потрібне правильне її фінансування, постійні інвестиції у прибуткові сфери секторів держави, фінансування соціальних проектів, пов'язаних із підвищенням кваліфікації своїх працівників, створення освітнього ринку та простору праці в сферах прибуткових галузей, створення системи заохочення освіти.

Ефективний шлях до якісної та продуктивної освіти має бути побудований на засадах «прогресивного універсалізму», який передбачає забезпечення навичками для конкуренції на сучасних ринках праці. До країн, які оптимізують свої освітні характеристики за рахунок її реструктуризації та змінили свої економічні показники належать Польща, В'єтнам та Корея. Важливим аспектом для наступних досліджень є вивчення впливу ефективності освіти на ринок конкурентоспроможності при світовій глобалізації.

Література

1. Біліченко С. П. Якість вищої освіти в Україні – наближення до Європейських стандартів. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю *«Проблеми та перспективи розвитку національних економік в сучасних умовах»*. Тернопіль, 2013. С. 55–57.
2. Варналій З. С. Роль економіки знань у розвитку національної інноваційної системи. Матеріали I міжнародного науково-практичного форуму *«Наука та бізнес. Економіка знань у розвитку національної інноваційної системи»*. Дніпропетровськ, 2015. С. 60–65.
3. Геєць В. Характер перехідних процесів до економік знань. Економіка України. Матеріали I міжнародного науково-практичного форуму *«Наука та бізнес. Економіка знань у розвитку національної інноваційної системи»*. Дніпропетровськ, 2015. С. 18–26.
4. Altbach P. G. Private Prometheus: Private Higher Education and Development in the 21st Century. *Contributions to the Study of Education*. 1999. № 77.
5. Ayyar R. V. V. Educational policy planning and globalisation. *International Journal of Educational Development*. 1966. № 16(4). P. 347–354.

6. Bendit R., Gaiser W. Integration and Segregatio of Young People in a Changing World. *Prospects*. 1995. Vol. 25. № 3.
7. Brown P., Lauder H. Education, globalization, and economic development. *Journal of Education Policy*. 1996. № 11(1). P. 1–25.
8. Brown T. Challenging globalization as discourse and phenomenon. *International Journal of Lifelong Education*. 1999. № 18(1). P. 3–17.
9. Cheng Y. C. A CMI-Triplization Paradigm for Reforming Education in the New Millennium. *International Journal of Educational Management*. 2000. № 14(4). P. 156–174.
10. Cheng Y. C., Ng K. H., Mok M. M. C. Economic Considerations in Education Policy Making: A Simplified Framework. *International Journal of Educational Management*. 2002. № 16(1). P. 18–39.
11. Fowler F. C. The international arena: The global village. *Journal of Education Policy*. 1994. № 9(5–6). P. 89–102.
12. Henry M., Lingard B., Rizvi F., Taylor S. Working with/against globalization in education. *Journal of Education Policy*. 1999. № 14(1). P. 85–97.
13. Holmes W. The Transforming Power of Information Technology. *Community College Journal*. 1999. № 70(2). P. 10–15.
14. Jones P. W. Globalisation and the UNESCO mandate: Multilateral prospects for educational development. *International Journal of Educational Development*. 1999. № 19(1). P. 17–25.
15. Klor de Alva J. Remaking the academy in the age of information. *Issues in Science and Technology*. 2000. № 16(2). P. 52–58.

References

1. Bilichenko, S. P. (2013). Quality of higher education in Ukraine - approximation to European standards. Proceedings of the All-Ukrainian scientific-practical conference with international participation «*Problems and prospects of national economies in modern conditions*». Ternopil, 2013. Pp. 55–57.
2. Varnaliy, Z. S. (2015). The role of the knowledge economy in the development of the national innovation system. Abstracts of I international scientific and practical forum «*Science and Business. Knowledge economy in the development of the national innovation system*». Dnipropetrovsk, 2015. Pp. 60–65.
3. Geets, V. (2004). The nature of transitional processes to knowledge economies. *Economy of Ukraine*, 2004, no. 4, pp. 18–26.
4. Altbach, P. G. (1999). Private Prometheus: Private Higher Education and Development in the 21st Century. *Contributions to the Study of Education*, 1999, no. 77.
5. Ayyar, R. V. V. (1996). Educational policy planning and globalisation. *International Journal of Educational Development*, 1996, no. 16(4), pp. 347–354.
6. Bendit, R. Gaiser W. (1995). Integration and Segregatio of Young People in a Changing World. *Prospects*, 1995, Vol. 25, no. 3.
7. Brown, P., Lauder, H. (1996). Education, globalization, and economic development. *Journal of Education Policy*, 1996, no. 11(1), pp. 1–25.

8. Brown, T. (1999). Challenging globalization as discourse and phenomenon. *International Journal of Lifelong Education*, 1999, no. 18(1), pp. 3–17.
9. Cheng, Y. C. (2000). A CMI-Triplization Paradigm for Reforming Education in the New Millennium. *International Journal of Educational Management*, 2000, no. 14(4), pp. 156–174.
10. Cheng, Y. C., Ng, K. H., Mok, M. M. C. (2002). Economic Considerations in Education Policy Making: A Simplified Framework. *International Journal of Educational Management*, 2002, no. 16(1), pp. 18–39.
11. Fowler, F. C. (1994). The international arena: The global village. *Journal of Education Policy*, 1994, no. 9(5–6), pp. 89–102.
12. Henry, M., Lingard, B., Rizvi, F., Taylor, S. (1999). Working with/against globalization in education. *Journal of Education Policy*, 1999, no. 14(1), pp. 85–97.
13. Holmes, W. (1999). The Transforming Power of Information Technology. *Community College Journal*, 1999, no. 70(2), pp. 10–15.
14. Jones, P. W. (1999). Globalisation and the UNESCO mandate: Multilateral prospects for educational development. *International Journal of Educational Development*, 1999, no. 19(1), pp. 17–25.
15. Klor de Alva, J. (2000). Remaking the academy in the age of information. *Issues in Science and Technology*, 2000, no. 16(2), pp. 52–58.

Аннотация

Пономаренко О. В., Мельник Е. М.

Экономические условия развития мировых образовательных систем в условиях глобализационных процессов.

Роль образования как фактора социально-экономического развития страны в современных условиях глобализации постоянно растет. Ее многоаспектность обусловлена функциями, реализуемыми в отношении общества и экономики. Социальная, культурная, духовно-воспитательная функции образования является относительно бесспорным предметом изучения соответствующих наук. Признание же экономической роли образования, разработка оценок его эффективности и направление его роста – проблема, от решения которой зависит, будет ли отменено поразительное несоответствие производительности образования и ожиданий экономики в отношении его значимости.

Безусловно, экономическая роль образования реализуется, прежде всего, по отношению к ее экономическому росту. Поскольку развитие интеллектуального потенциала – продукт системы образования, наращивающий новые знания, обеспечивает инновационно-технологическое усовершенствование производства и его воплощение в прирост общественного продукта, что стимулирует экономический рост.

Целью этой работы являлся научно-экспериментальный обзор экономических условий развития мировых образовательных систем в условиях

глобализационных процессов. Одними из основных предпосылок развития образования являются правильные инвестиции в него. Обычно в европейских странах большинство расходов на образование осуществляется в форме государственного потребления, хотя некоторые расходы также несут отдельные лица. Однако измерение затрат лишь таким образом значительно недооценивает их, поскольку полностью упускается более тонкая форма затрат: альтернативная стоимость утраченной заработной платы, поскольку студенты не могут работать во время обучения. Подсчитано, что общие затраты, включая альтернативные расходы по образованию, вдвое превышают прямые затраты.

Ключевые слова: глобализация, экономическое развитие, образование, экономические условия.

Annotation

Ponomarenko O. V., Melnyk K. M.

Economic conditions for the development of world educational systems in the context of globalization.

The role of education as a socio-economic variable of the country in the context of globalization is constantly growing. Its multidimensionality is the subject to the functions implemented in the relations between society and the economy. The social, cultural, spiritual and educational function of education is a significant and indisputable subject of study in the relevant sciences. The recognition of the economic role of education, the development of estimates its effectiveness and the direction of its growth is a problem which solution depends on whether the striking discrepancy between the productivity of education and the expectations of the economy regarding its importance will be canceled.

Obviously, the economic role of education is realized, first of all, in relation to its economic growth. As the development of intellectual potential is a product of the education system that develops new knowledge, provides innovative and technological improvement of production and its embodiment in an increase in the social product, which stimulates economic growth.

The aim of this paper is a scientific and experimental review of the economic conditions for the development of world educational systems in the context of globalization. The main background to the development of education is the proper investment in it. Typically for European countries is the fact that most expenditures on education is in the form of government consumption, although it is the consumers who actually spend the most. However, measuring costs only in this way significantly underestimates them, since a more subtle form of costs is completely missed: the opportunity cost of lost wages, since some students are not able to be involved in employment during their studies. It is estimated that the total cost, including the alternative cost of education, are twice the direct costs.

Key words: globalization, economic development, education, economic conditions.

ЕКОНОМЕТРИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

В. С. УЛАНЧУК, доктор економічних наук
С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук
О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук
М. А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук
О. А. НЕПОЧАТЕНКО, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

На сучасному етапі регіонального розвитку держави, актуальним є прогнозування управління соціально-економічними процесами регіону, необхідність їх удосконалення з метою отримання ефективних інструментів для визначення основних орієнтирів і напрямів регіональної політики. Прогнози, які включають в себе наукове обґрунтування, повинні бути основними в планових рішеннях органів державної влади та в реалізації соціально-економічної політики на території регіону, визначати основні напрями його майбутнього розвитку, місце та роль у загальноукраїнському економічному просторі. Процес формування сучасної системи прогнозування регіонального розвитку в Україні проходив в умовах масштабного державного перетворення та перевлаштування. Зміна політичного режиму і реформування економіки України, які розпочалися в 90-х роках, призвели до інверсії ролі території в системі державного управління. Регіони, які раніше мали сильно обмежені права в сільськогосподарській сфері, отримали право самостійно приймати політичні, економічні, соціальні, культурні та інші рішення.

Ключові слова: регіональний розвиток, методи прогнозування, фінанси, соціально-економічний аналіз, моделі.

Постановка проблеми. Важливим етапом у системі стратегічного і тактичного планування, що дає змогу точніше орієнтуватися у складній економічній ситуації, є моделювання майбутнього розвитку регіону відповідно до визначених пріоритетів, тому потрібно знаходити оптимальні шляхи реалізації намічених цілей. Ключовими проблемами під час розроблення стратегій і програм розвитку виступають надійність прогнозів, зміна внутрішніх та зовнішніх умов функціонування регіональної економічної системи. Регіональна економіка не існує сама по собі і входить до складу систем більш високого порядку, тому її розвиток багато в чому залежить від стану економіки в світі та країні, який постійно знаходиться у динаміці, а нестабільність соціально-економічних процесів стає нормою розвитку

сучасного суспільства [4]. У силу цих причин точно передбачити характер змін і ступінь впливу всіх факторів в їх взаємозалежності практично неможливо. Класичним прикладом є сучасні процеси на світових ринках, які протягом чотирьох років важко було прогнозувати, а ступінь їхнього впливу виявилася суттєвою як для економіки України, так і для економіки окремих регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вдосконалення соціально-економічного розвитку на регіональному рівні, у тому числі шляхом використання методів прогнозування, розглядали у своїх наукових працях Ю. П. Алексєєв, А. Н. Алісов, А. Л. Гапоненко, Ю. С. Дулиціков, Ю. С. Єршов, В. В. Кулешов, В. Н. Лажєнців, В. Н. Лєксин, П. А. Мінакір, М. М. Михєєва, В. М. Орєшин, С. В. Раєвський, В. Ф. Уколов, В. І. Чалов, В. П. Чичканов, А. Н. Швецов та ін. До найбільш відомих зарубіжних авторів, які розглядали економічне прогнозування у різних аспектах і особливості розвитку регіональної економіки, слід віднести У. Айзарда, А. Вебера, О. Гєлмера, І. Гілбоа, Т. Гордона, Ф. Дєнтон, М. Кєндєла, К. Кєрнса, В. Лєонтєєва, А. Льюша, К. Льюїса, Д. Моррєлла, А. Райтс, Т. Сааті, Б. Спенсєра, Г. Тєйл, Д. У. Уїнчїрса, Д.Е. Ханка, Е. Янча та ін.

Слід зазначити, що у своїх наукових роботах багато авторів здебільшого роблять акцент на методологічних засадах проведення прогнозних досліджень соціально-економічного та фінансового розвитку країни у цілому, тоді як питанням практичного використання прогнозного інструментарію та регіональному аспекту приділяється значно менше уваги. Здебільшого автори підкреслюють важливість прогнозування соціально-економічного розвитку держави, у тому числі відзначають значимість тієї ролі, яку виконують окремі регіони країни. Однак системні шляхи вирішення проблемних питань у літературі визначено не повною мірою. Окремі автори висловлюються з приводу потенційно можливих шляхів удосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів шляхом використання нового інструментарію, але при цьому акцентують увагу переважно на теоретичній частині, не розглядаючи належним чином особливості практичного використання пропонованих прийомів і методів прогнозування.

Метою дослідження є розроблення теоретико-методологічних і методичних підходів до вдосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону.

Результати дослідження. Розроблення науково обґрунтованих короткострокових, середньострокових, довгострокових прогнозів, стратегій і програм соціально-економічного розвитку регіону є однією з найважливіших функцій органів регіональної виконавчої влади. Успішне виконання цієї функції багато в чому залежить від методології прогнозування соціально-економічної діяльності регіону й урахування особливостей територіального розвитку. Традиційні технології прогнозування регіонального розвитку, як показали результати дослідження, мають низку стримуючих чинників:

– недостатня діагностика системного взаємозв'язку соціально-економічних показників (населення, трудові ресурси, промисловість, сільське

господарство, капітальні вкладення, доходи і витрати бюджету, фінансові ресурси та витрати, валовий регіональний продукт тощо) [5];

- істотне переважання інтуїтивних методів прогнозування над формалізованими;

- недостатня повнота і непослідовність вихідної статистичної інформації.

У підсумку результати прогнозування, особливо на довгостроковий період, мають елемент суперечливості. Виникає необхідність додаткового узгодження прогнозних розрахунків регіонального рівня для усунення невідповідностей. При цьому будь-яка зміна у сценарії прогнозування призводить до повторення трудомістких і неформалізованих процедур. Важливими напрямками вдосконалення системи регіонального прогнозування повинні стати підвищення якості та повноти вихідних даних, що використовуються для проведення прогнозних розрахунків, а також оновлення технологій обробки, систематизації та аналізу ретроспективної інформації, на основі якої формується образ майбутнього.

Треба відзначити, що нині під час прогнозування переважно використовуються результати ретроспективного аналізу соціально-економічних умов регіонів за останні кілька років. Дані короткочасних спостережень дають змогу визначити досягнутий рівень розвитку регіонів, але не дають уявлення про динаміку цього рівня у середньостроковій і довгостроковій ретроспективі, не розкривають процеси, що мають глибоке історичне коріння, та здійснюють негативний або позитивний вплив на сучасний і майбутній розвиток. Це призводить до недооцінки наявних регіональних проблем, неефективного їх вирішення у реалізованих стратегіях і програмах розвитку. Комплексне використання результатів ретроспективного дослідження з різною глибиною аналізу динаміки рівня соціально-економічного розвитку регіонів розширює можливості регіонального прогнозування. Цей підхід дає змогу пов'язати проблеми поточного розвитку регіонів із проблемами, що мають глибоке історичне коріння, обґрунтувати систему заходів, спрямованих на зниження і запобігання негативному впливу подій минулого на сучасний та майбутній розвиток.

Удосконалення прогнозування шляхом широкого застосування економіко-математичних моделей поряд із методами експертних оцінок є перспективним напрямом. Досягнення цієї мети передбачає вирішення питань теорії, методології та методики системного математичного моделювання економічних процесів, розроблення комплексу моделей прогнозування соціально-економічного розвитку, відповідного інформаційного, математичного та програмного забезпечення прогнозних розрахунків. Динамічно розвиваються інформаційні технології, які сьогодні дають змогу моделювати соціально-економічний розвиток регіону, який при цьому розглядається як складна динамічна система, що складається з безлічі підсистем, та володіють певними властивостями і мають власні цілі.

Соціально-економічна система регіону як об'єкт моделювання має такі особливості: [3]

- унікальність, наявні аналоги таких об'єктів значно відрізняються один від одного;
- складна взаємодія підсистем;
- недостатній рівень структурованості теоретичних і практичних знань про систему;
- різноманітність підсистем;
- високий рівень динамічності;
- випадковість і невизначеність чинників;
- багатокритеріальних оцінок процесів, що протікають у системі.

Складність вибору однозначної оцінки визначається такими обставинами:

- наявністю великої кількості підсистем, кожна з яких виконує свої цілі й завдання;
- множинністю показників;
- відсутністю формалізованих критеріїв, що дають змогу адекватно оцінити досліджувані процеси в системі [6].

Істотно стримуючим чинником у цьому напрямі виступають проблеми, пов'язані з обмеженнями рівня розвитку наук економіки і математики як мови, що описує формальні відносини. На жаль, поки не створені адекватні формалізовані теорії, які дали б змогу повною мірою і системно використовувати накопичений емпіричний матеріал у прогностичних розробках. Набір відомих економіці фундаментальних законів також поки що недостатній для формалізації залежностей, що комплексно описують майбутній розвиток складних регіональних систем. У цих умовах важливим напрямом наукових досліджень повинен стати системний аналіз економіки регіону, у якому методологія математичного моделювання складних систем синтезується з досягненнями сучасної економічної теорії. Зусилля мають бути зосереджені на розробленні методів опису реальних економічних відносин у досліджуваній системі.

Особливі труднощі представляють моделювання та на його основі прогнозування перехідної економіки. Внаслідок її еволюції кожен новий етап розвитку передбачає створення нової моделі, що базується на системному аналізі змінених економічних відносин. Нові економічні відносини описуються іншими змінними і співвідношеннями, які, як правило, вимагають використання більш досконалих математичних методів аналізу та моделювання. Водночас не можна не відзначити той факт, що нині активно створюються не просто різні моделі, а й розвиваються різні підходи до моделювання регіональних економічних систем. Існує багато економетричних моделей, творці яких основний акцент роблять на пошуку стійких кореляційних зв'язків, які спостерігаються між показниками. Водночас велика увага приділяється балансовим моделям [2], у яких описано економічні механізми регулювання, які замінюються дослідженнями траєкторій розвитку, допустимих із технологічного погляду.

Останнім часом великий інтерес викликають моделі, засновані на методах опису поведінки економічних суб'єктів, які постійно намагаються знайти нові засоби досягнення своїх інтересів в умовах постійно мінливої соціально-економічної системи. По суті, розглянуті моделі описують поки що різні ракурси складної економічної системи, у них використовуються різні набори понять та методів, і за рамками моделі залишаються невидимими значущі явища. Проте продовження дослідницької роботи у цьому напрямі забезпечить основу для створення універсальних моделей, які легко настроюються для цілей прогнозування розвитку соціально-економічної системи будь-якої складності.

Нині в органах державної влади суб'єктів України існують проблеми забезпечення програмного забезпечення, необхідного для прогнозування. Часто це пов'язано з відсутністю нормативно-правових актів, що регулюють це питання. Кожен суб'єкт самостійно забезпечує процес прогнозування необхідним програмним забезпеченням, розроблення і супровід якого здійснюються за рахунок коштів регіонального бюджету. Багато регіонів самостійно забезпечують розроблення необхідних програмних продуктів для підтримки прийняття рішень, у тому числі й програмного забезпечення процесу прогнозування соціально-економічного розвитку, що призводить до позитивних результатів [7].

Основний із них полягає у кінцевому підвищенні якості розроблюваних прогнозів. Однак подібний підхід у рамках усієї країни є нераціональним із фінансового погляду та допускає наявність різних методик прогнозування одних і тих самих показників у різних регіонах, а також поява цих проблем зводить прогнозні дані на рівні регіону і формує єдиний інформаційний простір. Для вирішення зазначених проблем є доцільним створення й впровадження на території всіх суб'єктів країни єдиного інформаційно-аналітичного комплексу із залученням комерційних структур, які професійно займаються прогнозуванням. Подібний підхід буде відповідати конкретним потребам органів державної влади регіонального рівня.

Фінансування запропонованого підходу за рахунок коштів регіонального бюджету буде виправдано, оскільки вартість розроблення єдиного програмного продукту буде істотно дешевше розроблення аналогічних продуктів на замовлення кожного регіону країни окремо. Крім того, наявність єдиного сховища даних по всіх регіонах України дасть змогу на регіональному рівні більш якісно здійснювати оцінку та контроль прогнозних індикаторів соціально-економічного розвитку окремих регіонів, а також оперативно отримувати систематизовану інформацію із досліджуваних напрямів у регіональному розрізі. В умовах єдиного програмного забезпечення спрощуються процедури технологічного оновлення процесу прогнозування і впровадження пілотних проектів спочатку в окремо взятому регіоні, а пізніше на території всіх регіонів України.

У рамках заходів щодо вдосконалення регіональної системи соціально-економічного прогнозування в Черкаському регіоні вважаємо за доцільне

внести пропозицію про створення на території регіону колегіального незалежного органу, призначення якого вбачається в консолідації зусиль регіональних органів державної влади, вищих навчальних закладів, представників промислового, аграрного та торгового секторів економіки, банківського сектору, спрямованих на вирішення проблемних питань прогностичної діяльності та обговорення цільових орієнтирів перспективного розвитку економіки регіону. В умовах роботи комітету найбільш повною мірою може бути використаний потенціал вищих навчальних закладів у розробленні методології прогнозування, проведенні регіональних досліджень і здійсненні науково обґрунтованої експертної оцінки результатів прогностичної роботи, а також підготовки рекомендацій щодо вдосконалення регіональної системи прогнозування.

Участь представників базових секторів економіки і банківського сектору в обговоренні питань майбутнього соціально-економічного розвитку дасть змогу знайти найбільш оптимальні шляхи досягнення бажаних прогностичних параметрів, а також підвищить рівень їх зацікавленості в реалізації планових та програмних документів, розроблених на основі прогностичних розрахунків. На підставі вищевикладеного сформулюємо пропозиції щодо вдосконалення регіональної системи соціально-економічного прогнозування на території регіонів України.

Реалізація комплексу перерахованих вище заходів щодо вдосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону дасть змогу, на нашу думку, підвищити якість розроблюваних прогнозів, а також забезпечить ефективне використання прогностичних розрахунків в управлінській діяльності регіональних органів влади.

Висновки. Хотілося б звернути увагу ще на один важливий момент, який має політичне забарвлення і негативно впливає на виконання прогностичних функцій: прогнозування як важливий елемент стратегування часто розглядається органами державної влади як ефективний інструмент у конкурентній боротьбі з іншими регіонами за залучення державної фінансової підтримки, інвестицій. У результаті в регіональних стратегіях ставляться надто амбітні цілі й завдання, які не підкріплені реальним потенціалом, а прогностичні розрахунки підлаштовуються під ці завдання. Прогнозування в умовах реформування, переходу економіки на нові принципи функціонування, коли фактор невизначеності досить високий, – складне завдання. Проте регіони України поступово накопичують знання і досвід із питань регіональних прогностичних досліджень, у тому числі в умовах настання кризових явищ, що, своєю чергою, робить позитивний вплив на розвиток усієї системи стратегічного планування та державного управління. Таким чином, удосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів має здійснюватися комплексно і за участю органів регіонального рівня. Реалізація зазначених напрямів удосконалення, які зачіпають структурні аспекти ситуації, системи, принципи її функціонування та використання інструментарію, дасть змогу підвищити якість прогностичної діяльності та

створить умови для прийняття органами державної влади стратегічно правильних й обґрунтованих рішень.

Література

1. Базилевич В. Д. Зміст, цілі та засади (інструменти) макроекономічної політики. *Теорії економічної політики*. К.: Знання, 2005. С. 595–611.
2. Блауг М. 100 великих економістів после Кейнса. СПб.: Экономическая школа ГУ ВШЭ: Экономикус, 2009. С. 322–324.
3. Горкавий В. К. Економетрія. Київ: Агроосвіта, 2014. 20 с.
4. Лугінін О. Є. Економетрія: навч. посібник 2-е вид., перероб. і доп. Київ: ЦНЛ, 2008. 278 с.
5. Макаренко О. С. Інформаційні технології для великого міста: моделювання, прогнозування, передбачення. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 10. С. 166–170.
6. Мусіна Л. А. Економетрична модель прогнозування макропоказників. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2003. № 12. С. 1–10.
7. Наконечний С. І. Економетрія: підручник. Київ: КНЕУ, 2006. 520 с.
8. Лоренс Р. Кляйн. Південна і Східна Азія: локомотив світової економіки. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 1. С. 33–41.
9. Правдюк Н. Л. Економетрія: навч. посіб. для вузів. Вінниця. 2009. 276 с.

References

1. Bazylevych, V. D., Bazylevych, K. S., Balastryk, L. O. (2005). Contents, goals and principles (tools) of macroeconomic policy. *Theories of economic policy*. K., 2005. Pp. 595–611. [in Ukrainian].
2. Blaug, M. (2009). 100 great economists after Keynes. SPb. Ekonomycheskaja shkola GhU VSh Э. Ekonomykus, 2009. Pp. 322–324. [in Russian].
3. Ghorkavyj, V. K., Aleksandrova, A. I., Mentej, O. S. (2014). *Econometrics*. Kyjiv, Aghroosvita, 2014. 20 p. [in Ukrainian].
4. Lughinin, O. Je. (2008). *Econometrics*. Kyjiv, CNL, 2008. 278 p. [in Ukrainian].
5. Makarenko, O. S. (2005). Information technologies for a big city: modeling, forecasting, prediction. *Current problems of the economy*, 2005, no 10. pp. 166–170. [in Ukrainian].
6. Musina, L. A., Lebedjeva, T. V., Pishhejko, V. O. (2003). Econometric model for forecasting macro indicators. *Formation of market relations in Ukraine*, 2003, no. 12, pp. 1–10. [in Ukrainian].
7. Nakonechnyj, S. I., Tereshhenko, T. O., Romanjuk, T. P. (2006). *Econometrics*. Kyjiv, KNEU, 2006. 520 p. [in Ukrainian].
8. Lorens, R. Kljajn (2006). South and East Asia: the locomotive of the world economy. *Economy and forecasting*, 2006, no 1, pp. 33–41. [in Ukrainian].

9. Pravdjuk, N. L., Potapova, N. A., Volontyr, L. O. (2009). *Econometrics*. VDAU, Vinnytsja, 2009. 276 p. [in Ukrainian].

Аннотация

Уланчук В. С., Соколюк С.Ю., Жарун Е. В., Коротеев Н.А., Непочащенко А.А. Эконометрические подходы к прогнозированию финансового обеспечения социально-экономического развития региона

На современном этапе регионального развития государства актуально прогнозирование управления социально-экономическими процессами региона, необходимость их усовершенствования с целью получения эффективных инструментов для определения основных ориентиров и направлений региональной политики. Прогнозы, которые включают в себя научное обоснование, должны быть основными в плановых решениях органов государственной власти и реализации социально-экономической политики на территории региона, определять основные направления его будущего развития, место и роль в общеукраинском экономическом пространстве. Процесс формирования современной системы прогнозирования регионального развития в Украине проходил в условиях масштабного государственного преобразования и переустройства. Смена политического режима и реформирования экономики Украины, начавшихся в 90-х годах, привели к инверсии роли территории в системе государственного управления. Регионы, ранее имевшие сильно ограниченные права в сельскохозяйственной сфере, получили право самостоятельно принимать политические, экономические, социальные, культурные и другие решения.

Экономическое прогнозирование необходимо для определения путей развития общества и экономических ресурсов, обеспечивающих его достижение, для выявления наиболее вероятных и экономически эффективных вариантов долгосрочных, среднесрочных и текущих планов, обоснования основных направлений экономической и технической политики, прогнозирования последствий принятые решения и меры, принятые в настоящее время. Применение эконометрических моделей в экономике дает возможность выделить и формально описать наиболее значимые, наиболее существенные отношения экономических переменных и объектов, а также получить новые знания об объекте индуктивным способом. В такой модели в упрощенном виде при многих допущениях определяется основная зависимость между экономическими показателями.

Ключевые слова: региональное развитие, методы прогнозирования, финансы, социально-экономический анализ, модели.

Annotation

Ulanchuk V., Sokoliuk S. Zharun E., Korotieiev N., Nepochatenko A.
Econometric approaches to forecasting financial support of socio-economic development of the region

In the given article it is noted that the level of forecasting of processes of social development is determined by the efficiency of planning and management of economy and other spheres. Social and economic forecasting of basic trends of social development allows use of special calculation and logic methods, giving the opportunity to determine parameters of functioning of separate elements of productive forces in their interrelation and interdependence. At the current stage of regional development of the state, the forecasting of the management of social-economic processes in the region is urgent, and the need for their improvement in order to obtain effective tools for determining the main guidelines and directions of regional policy. Predictions that include scientific justification should be central to the planned decisions of state authorities and the implementation of social-economic policies in the region, to determine the main directions of its future development, place and role in the national economy. The process of forming a modern system of forecasting regional development in Ukraine took place under conditions of a large-scale state transformation and reorganization. The change in the political regime and reform of the Ukrainian economy, which began in the 1990s, led to the inversion of the role of the territory in the system of public administration. Regions that previously had very limited rights in the agricultural sector, received the right to make political, economic, social, cultural and other decisions on their own.

Economic forecasting is necessary for determining ways of society development and economic resources which provide its achievement, for revealing most likely and economically efficient variants of long-term, medium term and current plans, grounding main directions of economic and technical politics, forecasting the consequences of the made decisions and measures taken at present. Application of econometric models in economics gives the opportunity to distinguish and formally describe the most significant, the most essential relations of economic variables and objects, as well as to get new knowledge about the object in the inductive way. In such model, in the simplified form, by many assumptions, the main dependence between economic indicators is determined.

Key words: regional development, forecasting methods, region, socio-economic model.

ПРОТИДІЯ ЗЛОВЖИВАННЮ У ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИНАХ ЯК ЗАХИСНИЙ МЕХАНІЗМ СПРАВЕДЛИВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

Н. В. ЛИСА, кандидат економічних наук

Б. С. ГУЗАР, кандидат економічних наук

Т. В. ШУМИЛО, аспірант

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджується питання щодо протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування. Розглядається сутність протидії зловживанню у податкових відносинах на підставі теорій справедливості, а також досліджується питання щодо перспектив подальшого унеможливлення мінімізації податкових зобов'язань на основі дотримання принципу справедливості в оподаткуванні, що позитивно впливає на ефективність оподаткування в цілому.

Ключові слова: *справедливість в оподаткуванні, податкові відносини, принципи оподаткування; зв'язок справедливості із правом; засади податкового права.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняної податкової системи пріоритетним є забезпечення справедливості в оподаткуванні. З огляду на це, виникла потреба у створенні захисного механізму, спрямованого на протидію зловживанню платниками податків прав, дотримання ними законів з оподаткування, унеможливлення застосування схем мінімізації податків. Справедливість у оподаткуванні порушується, якщо відповідно до нормативно – правових актів з оподаткування платники податків за рівних умов сплачують менші суми податків за тих платників, які дотримуються закону. Вдосконалення вітчизняної податкової системи за ринкових умов господарювання повинно бути спрямоване на формування механізму, здатного протидіяти зловживанню у податкових відносинах, виступаючи захисним механізмом справедливого оподаткування. Водночас потреба в подальших ефективних заходах для усунення наявних недоліків у податковій системі залишається актуальною. Особливої гостроти вона набуває в контексті явного браку стратегії розвитку вітчизняної податкової системи на середньострокову перспективу, що суттєво ускладнює дієвість підприємницької діяльності, створює стан правової невизначеності, ризики для ведення бізнесу, перешкоджає належному виконанню податкових обов'язків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого

оподаткування досліджені в чисельних працях багатьох видатних закордонних учених, таких як: Рольз Джон [1], А. Сміт [2], , Д. Рікардо, А. Вагнер, Д. Міль, А. Лаффер.

Проблеми протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування висвітлювались вітчизняними науковцями в своїх працях. В той же час, проведені дослідження щодо протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування є актуальними за сучасних умов, зумовлені динамічними явищами, які відбуваються останнім часом в національній економіці. Країни з розвинутими ринковими відносинами накопичили чисельний досвід щодо протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування. Адаптація іноземного досвіду до вітчизняних реалій сприятиме налагодженню ефективної податкової системи, на умовах поєднання найкращих методів та способів, що застосовуються у податкових системах зарубіжних країн.

Методика досліджень. Для наукового вирішення поставленої у статті мети використано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічним базисом дослідження є, праці зарубіжних та вітчизняних дослідників, що займаються дослідженням справедливості оподаткування та протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування. Для вирішення поставлених у процесі дослідження завдань використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів наукового пізнання. Застосування системного підходу, методів індукції та дедукції, аналізу й синтезу дало можливість комплексно і всебічно дослідити протидію зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування.

Мета дослідження визначається у висвітленні актуальних проблем та напрямів протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування.

Результати дослідження. Податкові реформи, які проводяться впродовж останніх років щодо протидії зловживанню у податкових відносинах спрямовані на розбудову справедливої, прозорої й передбачуваної податкової системи, основаної на механізмі захисту справедливого оподаткування, покращення ситуації щодо податкового навантаження на платників податків.

Ідея справедливості, в першу чергу, є філософською категорією, оскільки пронизує всі сфери людського буття. Концепція справедливості існувала, впродовж всієї історії людства, а підходи щодо визначення сутності справедливості, змінювалися разом з суспільством і суспільними цінностями. Проблема справедливості не оминула і оподаткування. З огляду на це, проблема справедливих податків та протидії зловживанню у податкових відносинах, як захисного механізму справедливого оподаткування є наріжним каменем сучасної вітчизняної податкової системи. Методологічний підхід щодо справедливості в оподаткуванні, сформульований Д. Ролзом, оснований на обґрунтуванні сутності прогресивного оподаткування. Дослідник дійшов до

висновку, що нерівність доходів компенсується більшими податками, що справляються із більш забезпечених індивідів. В той же час, зважаючи на «індивідуальну безоплатність» податку ці кошти в подальшому розподіляються не відповідно до вкладу індивіда, а, на розсуд держави, тобто спрямовуються, зокрема і на задоволення потреб найменш забезпечених верств населення [1, с. 28].

А. Сміт являється основоположником принципів оподаткування. При «Дослідженні про природу та причини багатства народів» відмічав, що «...піддані держави повинні відповідно до своїх можливостей приймати участь в утриманні уряду, відповідно до доходу, яким вони користуються під захистом держави». Таким чином, за А. Смітом, податковий тягар індивіда має бути пропорційним його доходу. Хоча з цього прямо не випливає теза про справедливість оподаткування, доцільно припустити, що індивіди, які отримують більше доходів, мають більше можливостей для сплати податків з метою підтримки держави, «під заступництвом і захистом» якого вони ці доходи отримують. При цьому виникає очевидна циклічність: держава дає можливість індивіду отримати доходи – індивід сплачує податки: чим більший дохід, тим більший податок за яких ресурси держави для надання захисту та заступництва примножуються [2, с. 84].

Належне регулювання податкових відносин є пріоритетним для держави, оскільки забезпечує, з одного боку, наявність в державі необхідних фінансових ресурсів для реалізації завдань і функцій, а з іншого – сприяє економічному зростанню національної економіки. Першочерговим завданням податкової політики держави є формування механізму, здатного протидіяти зловживанню у податкових відносинах. Відповідно до чинного Податкового кодексу України категорія «справедливість в оподаткуванні» не знайшла свого відображення та трактування [3, с. 84]. В той же час, платникам податків надана можливість обирати для себе оптимальну модель оподаткування шляхом використання правомірних засобів та інструментів. Прагнення платників податків обрати для себе найбільш зручну форму сплати податків, зменшити на законних правах рівень податкових витрат є цілком природним і зрозумілим [4, с. 158].

За останній час механізми податкового зловживання при сплаті податків набули активного розвитку й суттєво удосконалилися. З огляду на це, держава повинна визначити чіткі, доступні та правильні механізми, які не уможливляють зловживання оподаткуванням, за яких порушується справедливість та принципи оподаткування. У період розвитку глобальних економічних відносин вирішення проблеми щодо протидії зловживанню у податкових відносинах, як захисного механізму справедливого оподаткування контрастує з ідеєю загальності та рівності в оподаткуванні, а підходи щодо визначення справедливості численні та різноманітні, найчастіше суперечливі та взаємовиключні.

Контрольно-перевірочна робота є дієвим механізмом упередженню зловживання у податкових відносинах слугує захисним елементом

справедливого оподаткування. Результати контрольно – перевіркової роботи ДПС України платників податків, за роками наведені в (табл. 1).

Табл. 1. Результати контрольно – перевіркової роботи ДПС України платників податків, за роками [5]

Показник	2015	2017	2018	2019	2020	2020 р. у % до 2015 р.
Проведено перевірок, всього, тис.	76,1	64,6	48,3	38,3	42,4	55,7
в тому числі:						
-планових	4,5	4,8	5,3	4,7	1,9	42,2
-позапланових	21,2	16,6	15,7	11,9	23,9	112,7
-фактичних	50,4	43,2	27,3	21,7	16,6	32,9
Донарахування за проведеними перевірками, всього, млрд. грн	36,5	26,6	34,4	45,6	30,9	84,7
в тому числі:						
-планових	18,1	10,2	18,9	22,8	15,4	85,1
-позапланових	18,0	16,2	15,1	14,9	10,1	56,1
-фактичних	0,4	0,2	0,4	7,9	5,4	13,5

Наведені в таблиці дані свідчать, що дієвим механізмом щодо упередження зловживання платниками податків у податкових відносинах, порушення принципів справедливості оподаткування є всі види контрольних перевірок. За аналізований період найбільша частка перевірок припадала на позапланові кількість яких в 2020 р. в порівнянні з 2015 р. зросла на 12,7 %. В той же час, планові перевірки за цей період скоротилися з 4,5 тис. в 2015 р. до 1,9 тис. в 2020 р. Донарахування в результаті планових перевірок склали в 2020 р. 15,4 млрд. грн або 85,1 % в порівнянні з 2015 р.

Проблема протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування може бути повністю вирішена лише у глобальному масштабі. В цьому напрямі до вітчизняного податкового законодавства були впроваджені абсолютно нові, не відомі раніше, поняття та інститути, пов'язані з протидією зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування. З огляду на це, важливе значення у вирішенні зазначеної проблеми має вдосконалення податкового адміністрування, метою якого є не лише забезпечення стабільного зростання податкових надходжень, а й захист інтересів сумлінних платників податків, тобто забезпечення рівності прав та законних інтересів у податковій сфері.

Крім того, кардинально переглянута система планування виїзних податкових перевірок та розроблено концепцію системи планування виїзних податкових перевірок, яка визначає критерії податкових ризиків, за якими проводяться перевірки і відбираються платники податків щодо яких планується проведення виїзних податкових перевірок. В результаті застосування ризик-

орієнтованого підходу найбільша ймовірність проведення виїзної податкової перевірки виникає щодо платників податків, які потрапляють одночасно до декілька зон ризику, основними з яких є наявність збитків, низький рівень рентабельності, рівень заробітної плати нижче за середньогалузевий тощо.

Вище зазначені заходи, спрямовані не лише на підвищення ефективності контрольної роботи, а й на захист прав сумлінних платників податків. В той же час, наведені механізми не захищають від ситуацій, у яких пільгові умови оподаткування у вигляді спеціальних податкових режимів використовуються у схемах дроблення бізнесу з метою отримання необґрунтованої податкової вигоди. З точки зору реалізації концепції справедливості у оподаткуванні до таких платників податків доцільно відносити лише тих, здатність до сплати податків у яких не достатня, для того, щоб сплачувати податки відповідно до загального режиму оподаткування. Так, з метою підтримки та стимулювання діяльності суб'єктів малого бізнесу шляхом зниження для них податкового навантаження Податковим кодексом України запроваджено спеціальні податкові режими. Цей захід, як і сама ідея полегшення податкового навантаження для цієї групи платників податків, повністю відповідає концепції справедливості у оподаткуванні у її вертикальному аспекті.

Застосування спрощеної системи оподаткування, як свідчить практичний досвід, дає змогу не лише досягти легального зниження податкового навантаження, а й використовувати спеціальний податковий режим для нелегальної мінімізації податкового навантаження на бізнес. Таке використання преференційних податкових режимів неприпустимо не лише тому, що завдається шкода бюджету держави, але і підривається сама ідея державної підтримки суб'єктів малого бізнесу, внаслідок чого реальний малий бізнес виявляється неконкурентоспроможним по відношенню до великого бізнесу, за умови якщо останній використовує спеціальний податковий режим, як незаконний засіб зниження податкового навантаження.

З огляду на це, надавши преференційні умови платникам податків, що оподатковуються за спрощеною системою, законодавчо забезпечено належний захист від зловживання у їх використанні, оскільки така система призвана стимулювати розвиток малого бізнесу. В той же час, непоодинокі випадки коли спрощена система використовується для мінімізації оподаткування великого та середнього бізнесу шляхом створення холдингової структури, що включає велику кількість юридичних осіб з метою виконання умов застосування спеціального режиму. В результаті виникає феномен «користувача спеціального податкового режиму», за умови коли юридична особа, яка формально відповідає вимогам щодо права на застосування пільгового податкового режиму фактично не є самостійним суб'єктом господарської діяльності, показники якого не відповідають встановленим у податковому законодавстві критеріям платника спрощеної системи оподаткування. Шляхом нескладних арифметичних розрахунків просто підрахувати отриману економію на податках та страхових внесках, що виникла внаслідок оптимізації оподаткування за допомогою спрощеної системи оподаткування. Різниця у

відсоткових ставках єдиного податку, що сплачується при спрощеній системі оподаткування порівняно з податковими ставками на загальній системі оподаткування є суттєвою.

Водночас, виявлення зловживання у податкових відносинах та необґрунтованої податкової вигоди є трудомістким процесом, який потребує доказу зловживання платником податків своїм правом. Нерідко така мінімізація та ухилення від сплати податків пов'язана зі складними схемами податкової мінімізації, як наслідок це потребує більшого адміністративного ресурсу.

Необхідним інструментом для підвищення ефективності боротьби зі зловживаннями з боку платників податків є розвиток методології податкового контролю, здатного виявляти зони податкових ризиків, що вказують на застосування платниками податків схем ухилення від їх сплати. Так, щодо виявлення незаконного застосування спеціальних податкових режимів критеріями таких ризиків можуть бути:

- неоднократне досягнення платником податків показників, наближених до граничних величин, що дають змогу відповідно до чинного податкового законодавства застосовувати спеціальний податковий режим;
- участь як засновників (учасників, акціонерів) організації – платника податків осіб, афілійованих з іншими юридичними особами;
- виплата заробітної плати у сумах нижчих за середні по галузі у відповідному регіоні;
- відсутність необхідних та достатніх ресурсів для здійснення економічної діяльності платника податків (таких як основні засоби, нематеріальних активів, матеріально-виробничих запасів, трудових ресурсів тощо).

Встановлення перелічених вище ознак виявлення незаконного застосування спеціальних податкових режимів має сприяти здійсненню якісного аналізу діяльності платника податків, внаслідок цього у податкового органу з'явиться можливість оцінки необхідних аспектів діяльності платника податків щодо виїзної податкової перевірки. Таким чином, зловживання платником податків своїм правом завдає шкоди національній податковій системі. Така діяльність, безперечно, порушує концепцію справедливості оподаткування, оскільки спрямована на створення неправомірного зниження податкового навантаження.

За сучасних умов відсутні реальні важелі запобігання зловживанням у податковій сфері щодо застосування спеціальних податкових режимів. Вважаємо, що для вирішення цієї серйозної проблеми в Податковому кодексі України слід ввести нормативне визначення користувача спеціального податкового режиму, під яким слід розуміти юридичну особу, яка застосовує спеціальний податковий режим виключно з метою мінімізації оподаткування.

Кожен платник податків зобов'язаний сплачувати податки виходячи з реальних масштабів господарської діяльності. З огляду на це використання виключно показників податкової звітності юридичної особи без урахування структури бізнесу, афілійованості юридичних осіб, наявності майна, що

використовується у господарській діяльності та інших чинників, є формальним та не відповідає сутності справедливості в оподаткуванні.

Світовий досвід свідчить, що розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і використання його результатів у процесі пізнання та трансформації дійсності найбільш ефективний за умови використанням новітніх цифрових технологій. В Податковому кодексі України передбачено низку інструментів, здатних підвищити ефективність протидії зловживанню у податкових відносинах запроваджено:

- автоматизовану систему контролю при адмініструванні ПДВ шляхом створення ЄРПН (єдиного реєстру податкових накладних);

- електронні сервіси для забезпечення взаємодії платників податків з органами ДПС;

- з листопада 2020 р. електронний сервіс «InfoTAX», який динамічно розвивається та надає платникам податків можливість через месенджери Telegram та Viber отримувати актуальну та необхідну інформацію про стан розрахунків з бюджетом, реєстраційні та облікові дані, результати обробки документів, виникнення податкового боргу, строки подання звітності та сплати податків, інформацію СЕА ПДВ (суми, на яку платник має право зареєструвати податкові накладні/розрахунки коригування до податкових накладних у ЄРПН, суми залишку на електронному рахунку Казначейства) та СЕА РПСЕ (суми податку, на яку платник податку має право зареєструвати акцизні накладні по кожному складу та виду пального в СЕА РПСЕ).

- із січня 2018 р запроваджений електронний кабінет, який забезпечує можливість реалізації платниками податків прав та обов'язків, визначених Податковим кодексом України та нормативно-правовими актами, що прийняті на підставі та на виконання кодексу.

У приватній частині (особистому кабінеті) платнику надано можливість доступу:

- до особистої інформації, та контролю за станом розрахунків з бюджетом;

- електронного листування з органами ДПС, надсилання в електронному вигляді запитів на отримання інформації, заяв на реєстрацію платником окремих податків, заяв на отримання довідки про відсутність заборгованості, скарг на рішення Комісії ДПС про відмову у реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН;

- створення та направлення в електронному вигляді податкової та статистичної звітності, звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску;

- можливість скористатися сервісами систем електронного адміністрування ПДВ, реалізації пального та спирту етилового; доступу до даних Єдиного реєстру податкових накладних, Єдиного реєстру акцизних накладних; реєстрації податкових та акцизних накладних та/або розрахунків коригування відповідно в ЄРПН та ЄРАН;

- скористатися іншими електронними сервісами та отримати корисну інформацію.

Для фізичних осіб в Електронному кабінеті об'єднано сервіси для громадян в окремий Електронний кабінет для громадян, який надає можливості: доступу до реєстраційних даних та даних про об'єкти оподаткування, сформованих податкових повідомлень – рішень щодо сум нарахованих податкових зобов'язань з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю; подання декларації про майновий стан і доходи; отримання відомостей про суми виплачених доходів та утриманих податків з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків; подання заяви для реєстрації/внесення змін у Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків та надання копій документів, необхідних для реєстрації/внесення змін до Державного реєстру та обрати контролюючий орган, до якого особа може звернутись для отримання документа, що засвідчує реєстрацію у ДРФО.

Засобами Електронного кабінету фізичні особи мають змогу сплатити податки, збори, платежі та єдиний внесок, скориставшись однією з платіжних систем.

Висновки. З огляду на це, зазначені проекти призвані протидіяти зловживанню у податкових відносинах, слугують захисним механізмом справедливого оподаткування у податковій сфері мінімізують ухилення від сплати податків через концепцію необґрунтованої податкової вигоди та доктрини ділової мети. Дієвим механізмом щодо необ'єктивності зловживання платниками податків у податкових відносинах, порушення принципів справедливості оподаткування є всі види контрольних перевірок. Проблема протидії зловживанню у податкових відносинах як захисного механізму справедливого оподаткування може бути повністю вирішена лише у глобальному масштабі. Переглянувши систему планування виїзних податкових перевірок та розроблено концепцію систему планування виїзних податкових перевірок, яка визначає критерії податкових ризиків, за якими проводяться перевірки і відбираються платники податків щодо яких планується проведення виїзних податкових перевірок. Визначено, що основним інструментом для підвищення ефективності боротьби зі зловживаннями з боку платників податків є розвиток методології податкового контролю, для цього в Податковому кодексі України передбачено низку інструментів, здатних підвищити ефективність протидії зловживанню у податкових відносинах.

Література

1. Ролз Д. Теория справедливости. Пер. с англ. В. В. Целищева. Новосибирск : Изд-во Новосибирского университета, 1995. С. 28–33.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1935. Т. 2. С. 84–86.
3. Податковий кодекс України.
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Греца Я. В. Правові аспекти співвідношення понять «податкове планування», «податкова оптимізація» і «мінімізація податків». *Науковий*

вісник Ужгородського національного університету. Серія Право. 2012. Вип. 18. С. 158–159.

5. Публічний звіт ДПС 2020. URL:<https://tax.gov.ua/data/files/254901.pdf>

References

1. Rawls, J. (1995). Theory of Justice. Trans. from English V. V. Tselishcheva. Novosibirsk: Izd-vo Novosibirskogo universiteta, 1995. Pp. 28–33.
2. Smith, A. (1935). A study of the nature and causes of the wealth of nations. M., 1935. Pp. 84–86.
3. Tax Code of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Grets, J. V. (2012). Legal aspects of the relationship between the concepts of "tax planning", "tax optimization" and "tax minimization". Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Law series, 2012, no. 18, pp. 158–159.
5. Public report of the State Tax Service 2020. URL: <https://tax.gov.ua/data/files/254901.pdf>

Аннотация

Бечко П. К., Бондаренко Н. В., Лыса Н. В., Гузар Б. С., Шумило Т. В.
Противодействие злоупотреблению в налоговых отношениях как защитный механизм справедливого налогообложения

В статье исследуется вопрос противодействия злоупотреблению в налоговых отношениях как защитного механизма справедливого налогообложения. Определена главная задача налоговой политики государства, заключающаяся в формировании механизма, способного противодействовать злоупотреблению в налоговых отношениях. Установлено, что государство должно определить четкие, доступные и правильные механизмы, которые не позволяют злоупотребление налогообложением, при которых нарушается справедливость и принципы налогообложения.

Установлен основной защитный элемент справедливого налогообложения – контрольно – проверочная работа, которая является действенным механизмом. Определено, что в отечественное налоговое законодательство были внедрены совершенно новые, неизвестные ранее, понятия и институты, связанные с противодействием злоупотреблению в налоговых отношениях.

Также пересмотрена система планирования выездных налоговых проверок и разработана ее концепция, которая определяет критерии налоговых рисков, по которым проводятся проверки и отбираются налогоплательщики. Эти меры направлены не только на повышение эффективности контрольной работы, но и на защиту прав добросовестных налогоплательщиков.

Указано применение упрощенной системы налогообложения, как свидетельствует практический опыт, позволяет не только достичь легального снижения налоговой нагрузки, но и использовать специальный налоговый режим для нелегальной минимизации налоговой нагрузки на бизнес.

Установлено, что инструментом повышения эффективности борьбы со злоупотреблениями со стороны налогоплательщиков является развитие методологии налогового контроля, способного выявлять зоны налоговых

рисков, указывающих на применение налогоплательщиками схем уклонения от их уплаты. Определено, что злоупотребление налогоплательщиком своим правом наносит ущерб национальной налоговой системе. Такая деятельность, безусловно, нарушает концепцию справедливости налогообложения, поскольку направлена на создание неправомерного снижения налоговой нагрузки. Сформулированы в Налоговом кодексе Украины ряд инструментов, способных повысить эффективность противодействия злоупотреблению в налоговых отношениях

Ключевые слова: *справедливость в налогообложении; налоговые отношения; принципы налогообложения; связь справедливости с правом; основы налогового права.*

Annotation

Bechko P. K., Bondarenko N. V., Lysa N. V., Husar B. S., Shumylo T. V.
Counteraction to misfeasance in taxation as a defense mechanism in the issue of tax fairness

The issue of counteraction to misfeasance in taxation as a defense mechanism of tax fairness is researched in the paper. The main objective of the state tax policy is determined that consists of the creation of a mechanism capable of counteracting misfeasance in taxation. It has been established that the state authorities should define clear, available and proper mechanisms that prevent misfeasance of taxation which violate the principles of taxation fairness.

It is stated that the main security feature of fair taxation is monitoring and auditing activities, which considered as efficient measures. It was determined that completely new; previously unknown concepts and institutions related to counteracting misfeasance in taxation were introduced into the national tax legislation. The system for on-site inspections was also revised and the concept of the planned monitoring system was developed, which defines the criteria for tax risks, according to which audits are carried out and taxpayers are selected the field tax audits are planned for. These measures are aimed not only at increasing the effectiveness of monitoring work, but also at protection and promotion of conscientious taxpayers' rights.

The application of a simplified taxation system is indicated, as experience of reality shows, it allows not only to achieve a legal reduction in the tax burden, but also to use a special tax regime for illegal minimization of the tax burden on business.

It is established that a key for increasing the efficiency of counteraction to misfeasance in taxation by taxpayers is the development of a tax monitoring methodology capable of identifying tax risk zones that indicate the use of taxpayers' schemes for their payment evasion. It is determined that the misfeasance by taxpayer has negative impact on national tax system. Such activity definitely violates the concept of taxation fairness as it is aimed at creating an illegal reduction in the tax burden. A number of measures have been identified in the Tax Code of Ukraine that can increase the effectiveness of counteraction to misfeasance in taxation.

Key words: *taxation fairness, tax relations, principles of taxation; connection of justice with law; principles of tax legislation.*

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

О. Т. ПРОКОПЧУК, доктор економічних наук
М. І. МАЛЬОВАНІЙ, доктор економічних наук
Ю. А. ЦИМБАЛЮК, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Стаття присвячена розгляду питань формування інвестиційного ринку в Україні, особливостей його організації та будови в розрізі складових останнього. З'ясовано сутність інвестицій у категоріальному розрізі та узагальнено наукові підходи щодо формування дефініції означеної категорії. Проаналізовано види джерел інвестування. Проведене дослідження дозволило інтерпретувати будову вітчизняного інвестиційного ринку загалом та в розрізі структурної та інфраструктурної складової останнього зокрема. Визначено, що залучення іноземного капіталу в економіку країни сприяє покращенню стану національного господарства, впровадженню інноваційних технологій, нарощуванню експортного потенціалу. За результатами дослідження сформовано ключові напрями поліпшення інвестиційного клімату та розвитку інвестиційного ринку України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний ринок, структура, інфраструктура, ринкові механізми, державний нагляд та контроль.

Постановка проблеми. Необхідною передумовою розвитку економіки є підвищення інвестиційної активності інвесторів у країні, збільшення інвестиційних ресурсів та ефективне їх використання. Тому дослідження тенденцій розвитку ринку інвестицій є актуальним і має важливе практичне значення. Саме інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі й визначають конкурентні позиції країн на світових ринках. Інвестиційна діяльність, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій є одним з основних засобів зростання національного доходу. Все це зумовлює необхідність дослідження особливостей формування інвестиційного ринку в Україні для подальшого виявлення ключових напрямів розвитку інвестиційної сфери в економіці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження ринку інвестицій займалися такі провідні науковці, як І. В. Абрамович [1], В. М. Герзанич [2], Л. Г. Кльоба [4], І. Н. Карпунь [5], К. М. Мельник [6, 7], Л. А. Свистун та І. О. Мороховець [8], Р. Ф. Федоров [9], К. П. Штепенко та О. Ю. Забураєва [10] та ін. Водночас, існує необхідність комплексного дослідження питань формування вітчизняного інвестиційного ринку,

особливостей його організації та структурної будови на сучасному етапі, що й зумовило вибір теми статті.

Методика досліджень. Для наукового вирішення поставленої у статті мети використано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічним базисом дослідження є, в основному, праці вітчизняних науковців і практиків, а також зарубіжних вчених, що займаються дослідженням формування вітчизняного інвестиційного ринку, особливостей його організації та будови.

У статті використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний, порівняння, монографічний, графічний та наукового узагальнення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування інвестиційного ринку в Україні з акцентуванням уваги на організаційній та структурній складовій останнього.

Результати досліджень. Наразі в новочасних умовах інвестиції виступають одним із ключових засобів забезпечення умов виходу із економічної кризи, структурних зрушень в народному господарстві, науково-технічного прогресу для забезпечення національного економічного зростання, а також підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Високорозвинуті країни інвестиції відносять до інтегральної складової стратегії розвитку підприємства та досить часто навіть інтерпретують гарантією результативної і ефективної реалізації останньої.

Досягнення мети означеного дослідження передбачає за необхідності з'ясування сутності інвестицій в категоріальному розрізі, як наслідок зупинимось на визначеннях даного поняття.

Вітчизняна література як наукового, так і навчального характеру поповнилася терміном «інвестиції» досить нещодавно – широкого вжитку означена дефініція набула у період реформування національної економіки, тобто в період переходу останньої від командно-адміністративного управління до ринкових відносин.

Підтвердженням вищезазначеного є відсутність у словниках економічного характеру відповідного періоду цього терміну. Натомість у вжитку послуговуються терміном «капітальні вкладення».

Зокрема, у «Кратком экономическом словаре» 1989 р. видання відсутній термін «інвестиції», натомість термін «капітальні вкладення», що інтерпретується як «финансовые средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов в производственной и непроизводственной сферах» [2]. Термін «інвестиції» (від лат. *investio* – одягаю, або *investire* – вкладати) означає вкладення цінностей, коштів [4] або довгострокове вкладення капіталу в підприємство, справу [6]. На нашу думку, найбільш повного і чіткого визначення категорії «інвестиції» зазначено в Законі України «Про інвестиційну діяльність». В даному документі інвестиції трактуються як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [3].

Особливості сутнісної характеристики інвестицій та відповідно очікувані результати їх вкладення згруповано на рис. 1.

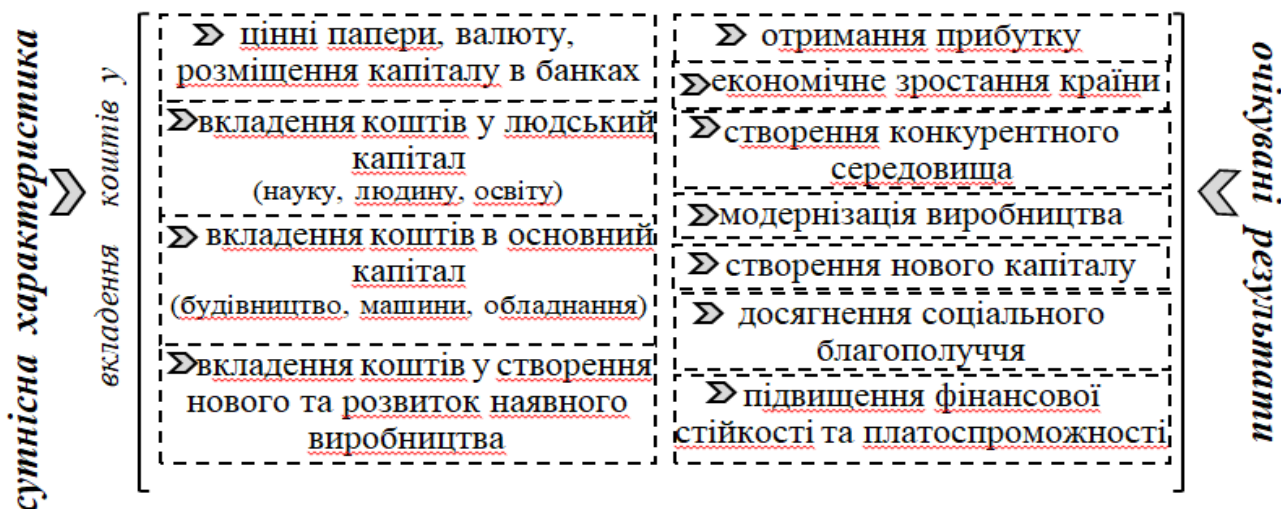


Рис. 1. Сутнісна характеристика інвестицій та очікувані результати їх вкладення

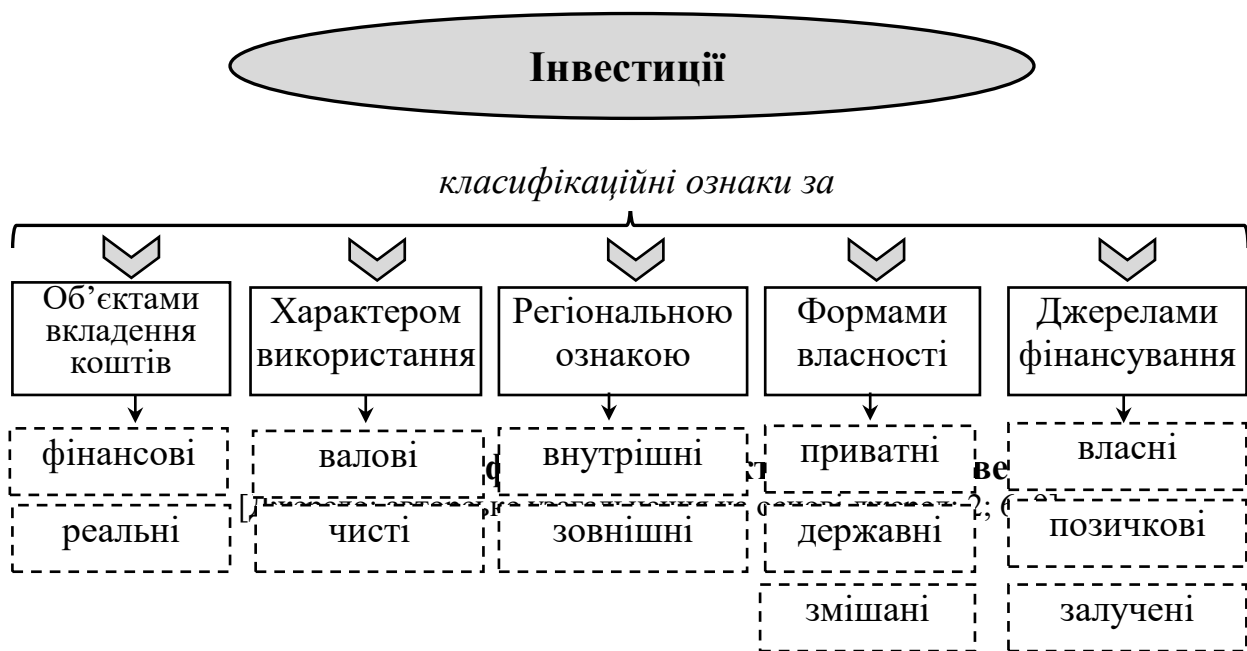
[Джерело: авторське узагальнення на основі джерел: 2, 6, 9].

Розвиток інвестиційної теорії змінював й підходи економістів щодо визначення ключової мети інвестиційної діяльності. Доцільно виокремити три підходи до визначення мети інвестиційної діяльності, що формують його основу. Слід зауважити, що класична економічна теорія наголошує на тому, що головною метою як інвестиційної так і інших видів господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку.

Відповідно до теорії стійкого економічного зростання – це забезпечення підприємству стійкого економічного зростання. У сучасній економічній теорії метою інвестиційної діяльності є максимізація добробуту власників підприємства за допомогою максимізації ринкової вартості підприємства. Таким чином, основне завдання інвестиційної діяльності – забезпечення максимальних обсягів доходів (прибутку). У свою чергу, досягнення бажаних доходів призводить до підвищення рівня інвестиційних ризиків.

Інвестиції відіграють суттєву роль для країни в цілому і для її економіки зокрема. Їх можна класифікувати за різними ознаками, яких у науковій літературі дуже багато. Водночас, метою класифікацій інвестицій є надання повної інформації для визначення найбільш вдалого капіталовкладення. Класифікаційні характеристики інвестицій відображено на рис. 2.

Класифікація інвестицій, наведена на рис. 2, визначає підходи та аналіз оцінки інвестиційної діяльності для прийняття правильних управлінських рішень. Так, прямі іноземні інвестиції забезпечують довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни з метою організації і будівництва підприємств, придбання статутного та акціонерного капіталу.



Індикатором зміни рівня довіри іноземних інвесторів та рейтингу країни вважається динаміка прямих іноземних інвестицій. Тож, динаміку надходження (вкладення) прямих іноземних інвестицій в економіку Україну у 2010–2020 рр. наведено на рис. 3.

□ Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, млн дол США

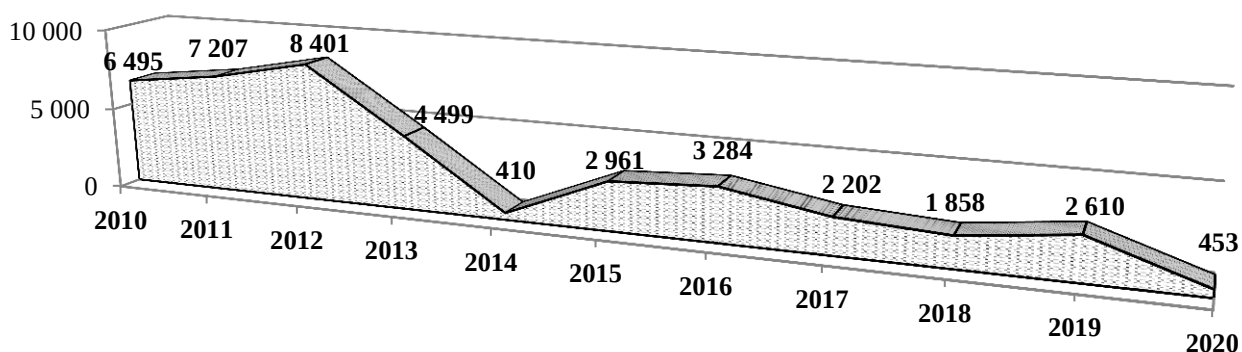


Рис. 3. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, млн дол. США (без урахування реінвестування доходів)

[Джерело: дані Національного банку України (розраховано, побудовано та представлено авторами)]

Таким чином, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у 2020 р. склав 453 млн дол. США, що в 14 раз менш в порівнянні з 2010 р. На основі представлених даних можна зробити висновок, що суттєвий негативний вплив на обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну спричинив військовий конфлікт у 2014 р. Починаючи з 2010 року простежується поступове покращення ситуації, завдяки приросту прямих іноземних інвестицій. Впродовж 2013–2014 рр. прослідковується несприятливе становище через стрімке падіння обсягу залучених інвестицій, натомість у 2015–2016 рр.

ситуація зазнала кардинальних змін: наявною є позитивна динаміка щодо суттєвого збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій, зокрема у 7 разів у 2015 р. порівняно з 2014 р. Впродовж останніх 20 років найбільший приріст прямих іноземних інвестицій прийшовся на 2008 р. Незважаючи на стрімкі коливання обсягу залучень, у 2012 р. розмір інвестицій найбільш наблизився до останнього максимального значення. При тому, за останні роки країна не досягла такого значного розміру приросту іноземних залучень. Дана тенденція до зниження обсягу іноземних інвестицій є наслідком невирішеної низки причин недовіри інвесторів, серед яких доцільно виділити наступні: високий рівень корупції в країні, недовіра до судової системи, нестабільність національної валюти, монополізація ринків і, звичайно ж, військовий конфлікт на сході України.

Цікавим для аналізу є дослідження географічної структури іноземних інвестицій, яку зображено на рис. 4.

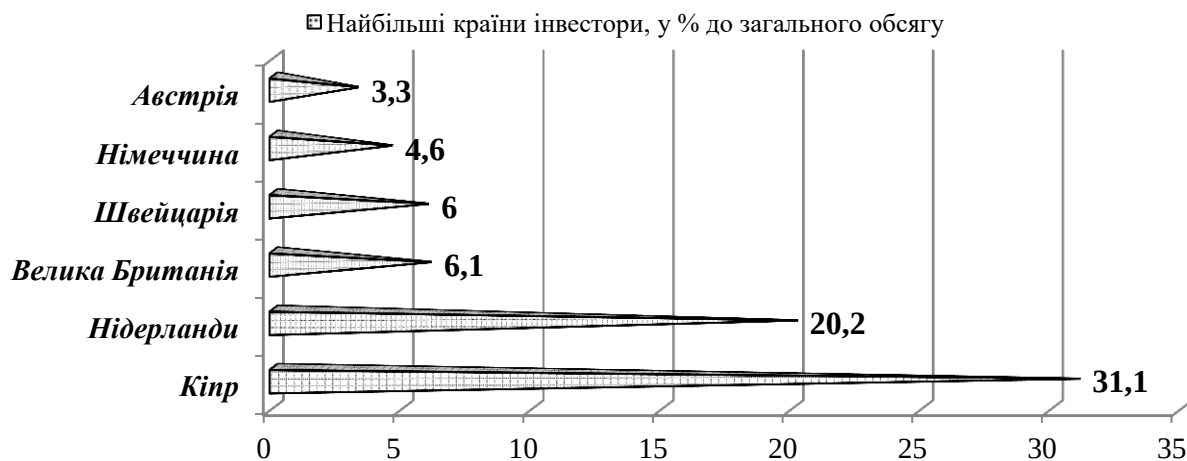


Рис. 4. Найбільші країни інвестори у 2020 р., (у % до загального обсягу)

[Джерело: дані Державної служби статистики України (розраховано, побудовано та представлено авторами)].

Згідно даних Державної служби статистики України у 2020 р. в економіку України прямими іноземними інвесторами з понад 76 країн світу вкладено 453 млн дол. США прямих інвестицій. Варто зазначити, що до основних країн-інвесторів належать Кіпр – 31,1 %, Нідерланди – 20,2 %, Велика Британія – 6,1 %, Швейцарія – 6,0 %, Німеччина – 4,6 %, Австрія – 3,3 %.

Найбільше інвестицій у приватний сектор України надійшло з Кіпру та Нідерландів – 140,9 та 91,5 млн дол. США, що склало відповідно 31,1 % та 20,2 % від загальних надходжень за 2020 р.

Прямі іноземні інвестиції, як виявив аналіз надходжень за видами економічної діяльності, спрямовуються у вже розвинені сфери господарської діяльності. Галузі економічної діяльності, відносно яких було направлено найбільші обсяги залучених прямих іноземних інвестицій за підсумками 2020 р. представлено на рис. 5.

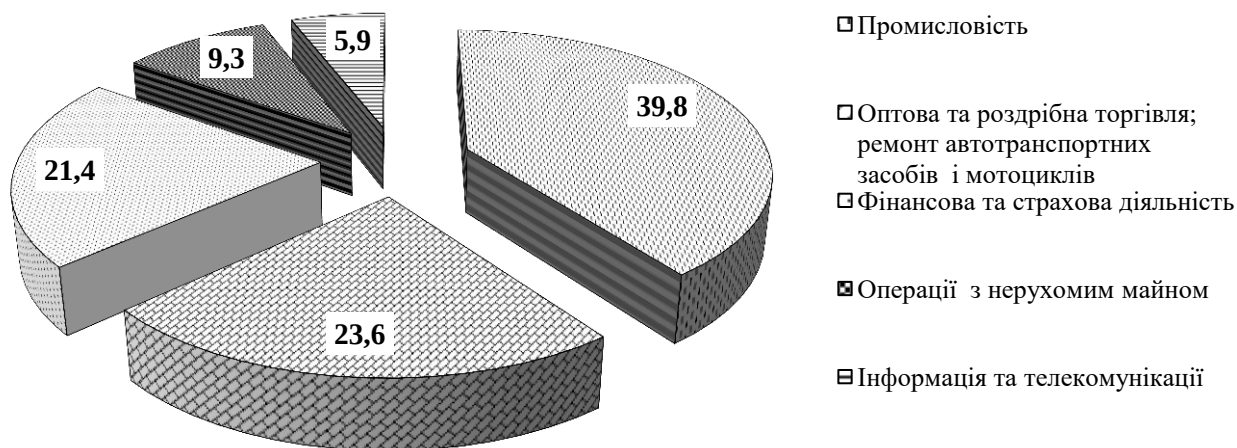


Рис. 5. Прямі інвестиції в Україну за сферами економічної діяльності у 2020 р., (у % до загального обсягу)

[Джерело: дані Державної служби статистики України (розраховано, побудовано та представлено авторами)].

Якщо звернути увагу на розподіл прямих іноземних інвестицій у розрізі секторів економіки в Україні, то варто зауважити, що найбільшу зацікавленість серед іноземних інвесторів у 2020 р. викликала промисловість – 180,3 млн дол. США, тобто 39,8 %. Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння прямих інвестицій, у 2020 р. залишаються: оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 106,9 млн дол. США, що складає 23,6 %; фінансова та страхова діяльність – 96,9 млн дол., що складає 21,4 %.

На доктринальному рівні інвестиційний ринок визначається як «форма взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, через яких реалізуються інвестиційний попит та інвестиційна пропозиція» [1].

Однак, свої функції ринок достеменно може виконувати тільки за відповідних умов, серед яких доцільно виокремити наступні:

- незалежність суб'єктів підприємництва та наявність певних прав і свобод у поєднанні з їхньою економічною відповідальністю;
- права власності на засоби і предмети виробництва, створений продукт і дохід;
- права щодо самостійного визначення вартості та ціни на виготовлені товари, виконані роботи і надані послуги та ринок збуту продукції;
- свобода вибору господарської діяльності, джерел фінансування та ресурсів (зокрема в розрізі матеріальних, сировинних, трудових тощо);
- розвиненість ринкової інфраструктури (банківські установи, страхові організації, інвестиційні компанії, фондові та товарні біржі тощо);
- стала та стійка фінансова і грошово-кредитна, податкова системи;
- наявність певного фінансово-економічного середовища, інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості, які б сприяли ефективній господарській діяльності в умовах ринкових відносин;

- можливості щодо самостійного визначення зовнішньоекономічної діяльності в межах законодавчої бази;
- стабільні законодавство і політична ситуація.

Своєрідний подвійний симбіоз означених економічних категорій («ринок» та «інвестиції») у науковій літературі дозволив сформувати різні підходи до визначення інвестиційного ринку. У системі ефективного розвитку національної економіки досить важливу і чи не найголовнішу роль виконує інвестиційний ринок (рис. 6), який являє собою «сукупність економічних відносин, що виникають між продавцями й покупцями інвестиційних товарів і послуг, а також об'єктів інвестування в усіх його формах».

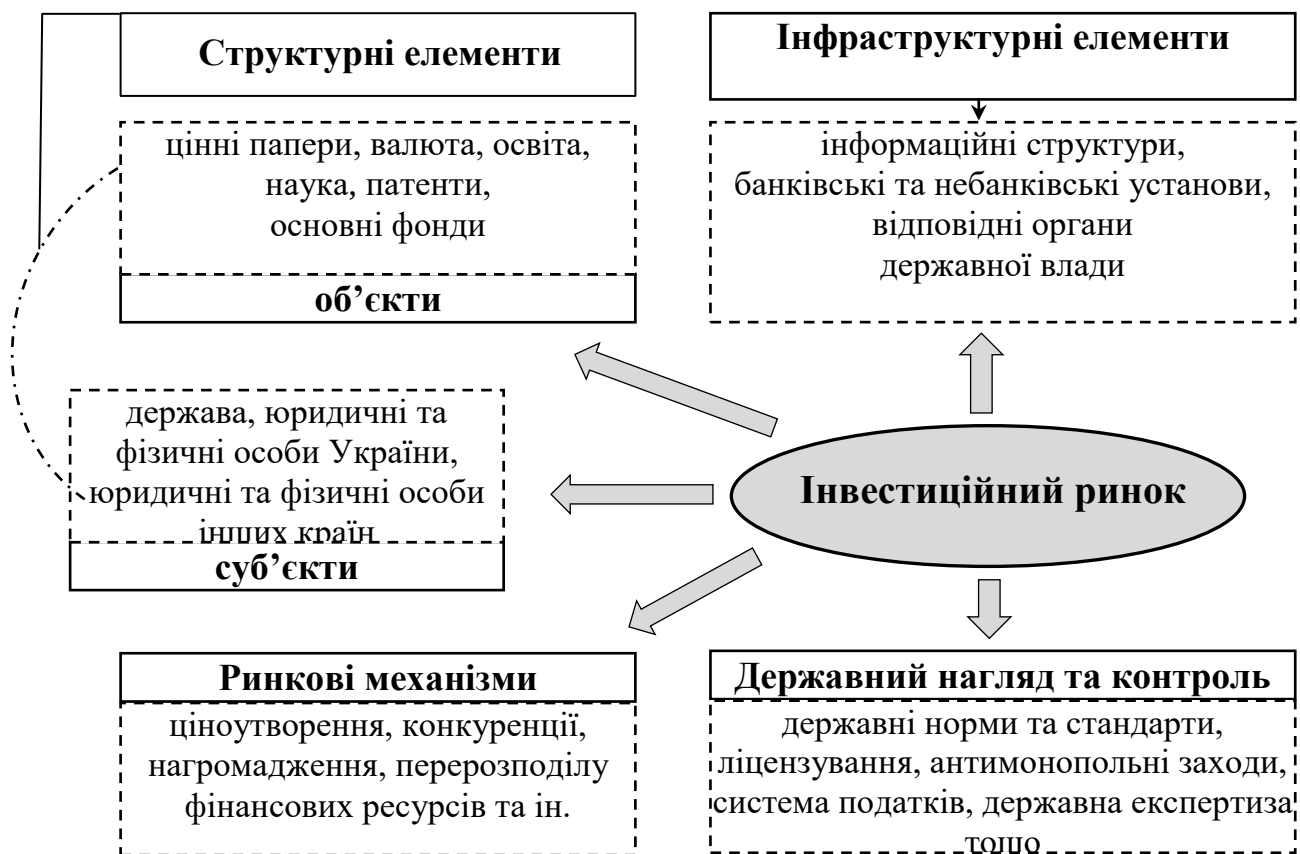


Рис. 6. Специфіка структурної будови інвестиційного ринку України

[Джерело: авторське узагальнення на основі джерел: 2, 6, 9].

Таким чином, інвестиційний ринок є досить складним явищем, з власною внутрішньою структурною будовою, що чутлива до змін зовнішнього середовища. На сучасному етапі його будова представлена класифікацією структурних та інфраструктурних елементів, а також органами нагляду й контролю, забезпечуючи функціонування завдяки ринковим механізмам.

Поглиблене дослідження внутрішньої структурної будови інвестиційного ринку та його компонент дозволило структурувати останній в розрізі декількох секторів: I сектор – нагляду та контролю (державні норми та стандарти, ліцензування, антимонопольні заходи, система податків, державна експертиза

тощо); II сектор – структурних елементів (в розрізі суб'єктного (держава, юридичні та фізичні особи України, юридичні та фізичні особи інших країн) та об'єктного (цінні папери, валюта, освіта, наука, патенти, основні фонди) складу); III сектор – інфраструктурних елементів (інформаційні структури, банківські та небанківські установи, відповідні органи державної влади). Таким чином така градація дозволяє описати будову інвестиційного ринку як складну систему, що має відповідно трисекторну будову та оточена зовнішнім середовищем. Представлені підходи з різних позицій розкривають сутність інвестиційного ринку як економічної категорії, доповнюючи один одного та наголошуючи на певних ключових акцентах, що розкривають суть означеної категорії.

Основними видами операцій на інвестиційному ринку (ринку капіталів) є купівля-продаж цінних паперів, одержання банківських позичок, комерційного й іпотечного кредиту. Інструментами угод тут виступають цінні папери: депозитні сертифікати, банківські акцепти і т. д. Ринок капіталів – це розгалужена мережа фінансово-кредитних установ, через які здійснюється рух капіталу [5].

Аналіз структури національного ринку дає комплексне уявлення про ринкову економіку як єдність взаємопов'язаних і взаємодіючих ринків. Взаємодія ринків у системі національного ринку здійснюється за допомогою відповідних установ, інститутів ринку, а саме: фондових і товарних бірж, кредитних і страхових установ, інвестиційних банків та інвестиційних компаній тощо, які у цілому становлять ринкову інфраструктуру. У рамках кожного окремого ринку функціонують спеціалізовані організації (інститути) інфраструктури. Так, на інвестиційному ринку функціонують товарні біржі, різного роду фонди та компанії, банківські установи тощо (рис. 7).

Отже, інфраструктура інвестиційного ринку включає такі складники, які одночасно є суб'єктами даного ринку, а саме фірми, фонди, центри, банківські установи, небанківські установи та біржі. Всі ці учасники ринку взаємодіють між собою для утримання прибутку, що й є основою ринкової економіки.

Проведене дослідження дозволило сформулювати ключові напрями поліпшення інвестиційного клімату та розвитку інвестиційного ринку України, до яких належать:

- формування позитивного інвестиційного іміджу через незмінність та прозорість законодавства і гарантування захисту інтересів в частині позитивних довгострокових очікувань;
- сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури;
- поліпшення інформаційного забезпечення інвесторів щодо потенційних можливостей інвестування;
- створення конкурентного ринкового середовища й активного національного інвестора;
- сприяння розвитку фондового ринку та ринку цінних паперів;
- залучення іноземного капіталу з урахуванням пріоритетів розвитку України;



Рис. 7. Особливості інфраструктури інвестиційного ринку

[Джерело: авторське узагальнення на основі джерел: 1, 5, 8].

- зменшення бюрократичних перешкод і подолання корупції;
- забезпечення економічних свобод і зниження рівня злочинності у суспільстві;
- проведення НБУ через банківські установи активної державної економічної політики підтримки інвестицій, а також ужиття заходів щодо формування ефективної політики реанімації проблемних банків, збільшення рівня капіталізації останніх.

Висновки. Проведене дослідження дозволило сформувати та представити авторський підхід щодо особливостей формування інвестиційного ринку в Україні.

Визначено, що інвестиційний ринок є досить складним явищем, з власною внутрішньою структурною будовою, що чутлива до змін зовнішнього середовища. На сучасному етапі його будова представлена класифікацією структурних та інфраструктурних елементів, а також органами нагляду й

контролю, забезпечуючи функціонування завдяки ринковим механізмам. Означені учасники ринку взаємодіють між собою для утримання прибутку, що й є базисним постулатом ринкової економіки. Проведене дослідження дозволило окреслити ключові напрями поліпшення інвестиційного клімату та розвитку вітчизняного інвестиційного ринку.

Таким чином, Україна залишається привабливою для інвестицій та не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Література

1. Абрамович І. В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №1. С. 16–19.
2. Герзанич В. М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. Вип. №4. С. 43–48.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18.09.1991, зі змінами та доповненнями. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Кльоба Л. Г. Сутність, структура та елементи інвестиційного ринку України. *Агросвіт*. 2016. № 12. С. 12–17.
5. Карпунь І. Н. Державна інвестиційна економіка та механізм її реалізації: монографія. Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. 348 с.
6. Прокопчук О. Т., Цимбалюк Ю. А., Мельник К. М. Інвестиційна діяльність страхових організацій в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 16. С. 5–12. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.16.5.
7. Прокопчук О. Т., Цимбалюк Ю. А., Власюк С. А. Інвестиційна складова менеджменту страхових організацій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 17. С. 25–32. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.17.25.
8. Свистун Л. А., Мороховець І. О. Перспективи іноземного інвестування в економіку України у контексті загроз її економічній безпеці. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. № 18. С. 483–489.
9. Федоров Р. Ф. Як залучати прямі іноземні інвестиції: практ. посіб. [для українських міст та районів]. Федоров Р., Осовець О. К.: ПРООН, 2013. С. 13–21.
10. Штепенко К. П., Забураєва О. Ю. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7040>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.34.
11. Bernstein S., Lerner J. and Schoar A. The Investment Strategies of Sovereign Wealth Funds. *Journal of Economic Perspectives*, 2013. 27 (2). 219–238. DOI: 10.1257/jep.27.2.219.

12. Györfi L., Lugosi G., Udina F. Nonparametric Kernel-based Sequential Investment Strategies. *Mathematical Finance*. 2006. 16 (2). 337–357. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9965.2006.00274.x>

References

1. Abramovich, I. V. (2017). Directions of activization of the state policy concerning attraction of foreign investments in economy of Ukraine. *Investments: practice and experience*, 2017, vol. 1, pp. 16–19. (in Ukrainian).
2. Herzanych, V. M. (2014). The main drawbacks and problems of attraction of foreign investments in Ukraine. 2014, *Efektivna ekonomika*, vol. 4, pp. 43–48. (in Ukrainian).
3. Law of Ukraine «On Investment Activity» № 1560-XII of 18.09.1991, as amended. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine. 1991. № 47. Art. 646. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (in Ukrainian).
4. Kloba, L. G. (2016). The essence, structure and elements of the investment market of Ukraine. *Agrosvit*, 2016, vol.12, pp. 12–17. (in Ukrainian).
5. Karpun, I. N. (2011), *State investment economy and the mechanism of its implementation*. Lviv: RVV NLTU of Ukraine, 348 p. (in Ukrainian).
6. Prokopchuk, O. T., Tsymbalyuk, Yu. A., Melnyk, K. M. (2021). Investment activity of insurance organizations in Ukraine. *Investments: practice and experience*, 2021, vol. 16, pp. 5–12. DOI: 10.32702 / 2306-6814.2021.16.5. (in Ukrainian).
7. Prokopchuk, O. T., Tsymbalyuk, Yu. A., Vlasjuk, S. A. (2021). Investment component of management of insurance organizations. *Investments: practice and experience*, 2021, vol. 17, pp. 25–32. DOI: 10.32702 / 2306-6814.2021.17.25. (in Ukrainian).
8. Svystun, L. A. and Morokhovets, I. O. (2017). Prospects of foreign investment in the economy of Ukraine in the context of threats to its economic security. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 2017, vol. 18, pp. 483–489. (in Ukrainian).
9. Fedorov, R. (2013). How to attract foreign direct investment: practice. way. [for Ukrainian cities and districts]. Fedorov R., Osovets OK: UNDP, 2013. P. 13–21. (in Ukrainian).
10. Shtepenko, K. P., Zaburaeva, O. Yu. (2019). Analysis of foreign direct investment in the economy of Ukraine and the preconditions for the need to attract them. *Efficient economy*, 2019, vol. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7040>. DOI: 10.32702 / 2307-2105-2019.5.34. (in Ukrainian).
11. Bernstein, S., Lerner, J., Schoar, A. (2013). The Investment Strategies of Sovereign Wealth Funds. *Journal of Economic Perspectives*, 2013, vol. 27 (2), pp. 219–238. DOI: 10.1257/jep.27.2.219. (in English).
12. Györfi, L., Lugosi, G., Udina, F. (2006). Nonparametric Kernel-based Sequential Investment Strategies. *Mathematical Finance*, 2006, vol. 16 (2), pp. 337–357. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9965.2006.00274.x> (in English).

Аннотация

Прокопчук Е. Т., Малеваный М. И., Цымбалюк Ю. А.
Формирование инвестиционного рынка в Украине

Необходимым условием развития экономики является повышение инвестиционной активности инвесторов в стране, увеличение инвестиционных ресурсов и эффективное их использование. Поэтому исследование тенденций развития рынка инвестиций актуально и имеет важное практическое значение. Конкретно инвестиции сформировывают производственный потенциал на новейшей научно-технической базе и определяют конкурентноспособные позиции государств на мировых рынках.

Проведенное исследование формирования инвестиционного рынка в Украине позволило сформировать следующие выводы:

- общий объем прямых иностранных инвестиций в Украину в 2020 г. составил 453 млн дол. США, что в 14 раз меньше по сравнению с 2010 г.;
- исследование географической структуры иностранных инвестиций позволило определить, что в 2020 г. в экономику Украины прямыми иностранными инвесторами из более чем 76 стран мира вложено 453 млн дол. США прямых инвестиций. Стоит отметить, что к основным странам-инвесторам относятся Кипр – 31,1%, Нидерланды – 20,2 %, Великобритания – 6,1 %, Швейцария – 6,0 %, Германия – 4,6 %, Австрия – 3,3 %;
- анализ распределения прямых иностранных инвестиций в разрезе секторов экономики в Украине позволил заметить, что наибольший интерес среди иностранных инвесторов в 2020 г. вызвала промышленность – 180,3 5 млн дол. США, то есть 39,8 %. Ведущими сферами экономической деятельности по объемам освоения прямых инвестиций в 2020 г. остаются: оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 106,9 млн дол. США, что составляет 23,6 %; финансовая и страховая деятельность – 96,9 млн. долл., что составляет 21,4 %.

Таким образом, Украина остается привлекательной для инвестиций и не находится в стороне от мировых процессов, достаточно интегрирована в мировое хозяйство и нарушение макростабильности на внешних рынках имеет свой отголосок в Украине.

Таким образом, инвестиционный рынок является довольно сложным явлением, с собственным внутренним структурным строением, что чувствительно к изменениям внешней среды. На современном этапе его построение представлено классификацией структурных и инфраструктурных элементов, а также органами надзора и контроля, обеспечивая функционирование благодаря рыночным механизмам.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный рынок, структура, инфраструктура, рыночные механизмы, государственный надзор и контроль.

Annotation

Prokopchuk O. T., Malyovanyi M. I., Tsymbalyuk Yu. A.

Formation of the investment market in Ukraine

A necessary condition for the development of the economy is an increase in the investment activity of investors in the country, an increase in investment resources and their effective use. Therefore, the study of trends in the development of the investment market is relevant and of great practical importance. Specifically, investments form production potential on the latest scientific and technical basis and determine the competitive positions of states in world markets.

The study of the formation of the investment market in Ukraine made it possible to form the following conclusions:

- the total volume of foreign direct investment in Ukraine in 2020 amounted to \$ 453 million. USA, which is 14 times less than in 2010;
- the study of the geographical structure of foreign investment made it possible to determine that in 2020, 453 million dollars were invested in the Ukrainian economy by direct foreign investors from more than 76 countries of the world. US direct investment It should be noted that the main investing countries include Cyprus – 31.1 %, the Netherlands – 20.2 %, the UK – 6.1 %, Switzerland – 6.0 %, Germany – 4.6 %, Austria – 3.3 %;
- analysis of the distribution of foreign direct investment in the context of sectors of the economy in Ukraine made it possible to note that the greatest interest among foreign investors in 2020 was aroused by industry - 180.35 million dollars. USA, that is, 39.8 %. The leading spheres of economic activity in terms of the development of direct investments in 2020 remain: wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles – 106.9 million dollars. The United States, accounting for 23.6 %; financial and insurance activities – \$ 96.9 million, which is 21.4 %.

Thus, Ukraine remains attractive for investments and is not aloof from world processes, is sufficiently integrated into the world economy and the violation of macrostability in foreign markets has its echo in Ukraine.

Thus, the investment market is a rather complex phenomenon, with its own internal structural structure, which is sensitive to changes in the external environment. At the present stage, its construction is represented by the classification of structural and infrastructural elements, as well as by supervisory and control bodies, ensuring its functioning thanks to market mechanisms.

Key words: investments, investment activity, investment market, structure, infrastructure, market mechanisms, state supervision and control.

ОСОБЛИВОСТІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ: АНАЛІЗ ДОСВІДУ НІМЕЧЧИНИ

М. В. СОЧІНСЬКА, аспірантка
Уманський національний університет садівництва

Стаття присвячена вивченню та аналізу діючих моделей медичного страхування, фінансування галузі охорони здоров'я Німеччини. Досліджено доступність медичного страхування для населення, проаналізовано стан реформування галузі. Автором розглянуто західний досвід функціонування ефективної системи медичного страхування.

Ключові слова: страхування, медичне страхування, моделі медичного страхування, охорона здоров'я.

Однією із функцій держави є забезпечення соціального захисту населення. Реалізація соціально орієнтованої політики держави передбачає вирішення проблем соціального захисту громадян і спрямована на створення умов для належного рівня життя та вільного розвитку особистості. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування є важливою складовою системи соціального захисту населення і відіграє значну роль у житті громадян будь-якої країни, особливо тих, які втратили можливість забезпечувати себе самостійно. Виникнення та функціонування соціального страхування зумовлене наявністю різноманітних соціальних ризиків та необхідністю утримання громадян, які не можуть брати активної участі в процесі суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні аспекти розвитку медичного страхування та реформування системи охорони здоров'я відображені у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Вагомий внесок у дослідження проблем фінансового забезпечення медичного страхування здійснили такі вчені, як: М. Бучкевич [1], П. Беллі, П. Рандол, Дж. Кутзін, С. Коваль [6], К. Бермутова, О. Клименко [5], О. Виноградова, В. Лехан, Н. Авраменко, Ю. Вороненко, Г. Григораш [2]. Проте серед значної кількості наукових публікацій залишаються мало дослідженими питання аналізу німецького досвіду реформування системи охорони здоров'я.

Метою дослідження є аналіз та дослідження зарубіжного досвіду функціонування систем медичного страхування, їх фінансування та особливості.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених. У процесі

дослідження використовувалися такі методи: дедуктивний, індуктивний – при дослідженні теоретичних аспектів категорій страхування, моделей медичного страхування; спостереження, узагальнення – в процесі розробки остаточних висновків на основі одержаних результатів.

Результати досліджень. У світі існує чотири моделі медичного страхування (табл. 1).

Табл. 1. Основні моделі медичного страхування в світі*

	Модель Бісмарка	Модель Беверіджа	Модель національного медстрахування	Модель прямої оплати медпослуг
Принципи	Оплата медпослуг фінансується державою з бюджету за рахунок податків; фонд фінансується за рахунок внесків із зп роботодавців та працівників.	Оплата мед послуг фінансується державою за рахунок податків з бюджету; більшість медзакладів державні.	Медпослуги надають приватні медзаклади; Фінансуються за рахунок коштів державних страхових програм, у які громадяни здійснюють відрахування.	Медпослуги пацієнт оплачує з власної кишені.
Країни, у яких застосовується модель	Німеччина, Австрія, Бельгія, Франція, Нідерланди, Швейцарія, Японія.	Велика Британія, Ірландія, Нова Зеландія, Швеція, Греція та Португалія.	Канада, Південна Корея, Тайвань.	Більшість країн, що розвиваються.
Переваги	Децентралізоване управління та фінансування галузі; Висока якість мед послуг та конкуренція у галузі; Широкий вибір страхових компаній та мед послуг для пацієнтів.	Доступність медпослуг для різних верств населення; Економічне витрачання коштів на галузь за рахунок низької оплати праці медпрацівників; Контроль якості здійснює держава.	Охоплення програмами мед страхування та доступність мед послуг для більшості населення; Контроль якості здійснює держава.	Вчасне надання меддопомоги та конкуренція у галузі; Широкий вибір мед послуг та їх висока якість.
Недоліки	Відсутність доступності мед послуг для окремих верств населення; Періодичне зростання вартості мед послуг.	Регулювання державою видатків на галузь; Консерватизм центрального управління сферою; Недостатньо стимулів для підвищення ефективності галузі; Стимування запровадження інновацій.	Регулювання державою видатків на галузь; Не завжди вчасне надання мед послуг пацієнтам.	Висока вартість мед послуг; Низька доступність до медицини для незахищених верств населення; Низький контроль за якістю мед послуг.

Джерело: розроблено автором на основі [8, с. 1–21].

Так звана модель Бісмарка передбачає, що медичні послуги оплачує фонд страхування працівників. Він фінансується роботодавцями і працівниками шляхом відрахувань із зарплати. Така модель працює в Німеччині, Австрії, Бельгії, Франції, Швейцарії, Японії.

Суть моделі Беверіджа в тому, що медпослуги фінансує держава за рахунок податків з бюджету. Цю модель використовують у Великій Британії, Ірландії, Новій Зеландії, Швеції, Греції та Португалії. У Канаді, Тайвані і Південній Кореї діє модель національного медичного страхування. Послуги надаються приватними установами, але фінансуються за рахунок коштів державних страхових програм.

Кожна з розглянутих вище моделей фінансування медичного страхування передбачає збереження як значних повноважень держави у сфері встановлення і дотримання гарантій соціального захисту, так і фінансового (фіскального, страхового, тарифного) регулювання, і водночас ринкової саморегуляції та фінансової автономії інших учасників (застрахованих осіб та страхових компаній).

Німеччина, як і абсолютно переважна більшість членів ЄС належить до тих держав, де медичне страхування є обов'язковим. Таким чином, особа є цілком захищеною від життєвих несподіванок, і коли стається біда, просто скористатися страховкою.

Медичне страхування в Німеччині відшкодовує страховку повністю або частково за вартість лікування хвороби, по материнству чи нещасних випадках. Загалом фінансування охорони здоров'я в Німеччині на 60 % забезпечується за рахунок фондів обов'язкового медичного страхування, 10 % складають кошти добровільного медичного страхування, 15 % – кошти державного бюджету, 15 % – кошти пацієнтів [5, с. 201].

Німеччина є чи не першою країною в світі, яка запровадила обов'язкову медичну страховку. Вперше це сталося у 1883 році за правління Отто фон Бісмарка. Він ввів обов'язкове медичне страхування для робітничого класу, щоб робітники обирали роботу на державу, а не в приватних фірмах. Люди з невеликими заробітками, звісно, на таку пропозицію погоджувалися. Згодом, на початку 20 століття були розширені групи населення, які повинні обов'язково страхуватися [4, с. 212].

Під час двох світових війн, розколу Німеччини ця система працювала не завжди досконало, часто реформувалась та переформатовувалась. Проте у 2007 році був прийнятий закон про загальне державне обов'язкове медичне страхування. У країні діє два види медичного страхування – державне і в приватних фондах. Як правило, і перше, і друге працюють функціонально і без збоїв, проте часто буває так, що приватні фонди покривають ширше коло хвороб і операцій. Якщо людина вирішила застрахуватися у приватному фонді, то фонд робить спеціальний аналіз, наскільки життя саме цієї людини може бути під ризиком, це залежить від професії, віку, місця проживання, стану здоров'я на момент перевірки, попередніх захворювань. Відповідно до цього вираховуються

ризиків і об'єм страхової допомоги. Що стосується державного страхування, то тут схема простіша – громадянин щомісяця сплачує близько 15 % від доходів, але не більше, ніж півтисячі євро на місяць. Завдяки цим сплатам за потреби і надається страховка. Разом з тим, німецька медицина і одна з найкращих в світі за позитивними результатами лікування та впровадженням медичних новітніх технологій.

Хоча приватні страховки мають ширший спектр покриття, державні кращі тим, що вони відразу покривають витрати на лікування, а за страховки у приватному фонді пацієнт спочатку сам платить за лікування, а потім фонд повертає. Мабуть тому 85 % німців користуються все таки державними страховками, і тільки 15 % приватними.

За останніми даними статистики, в Німеччині незастрахованими залишаються трохи менше 150 000 осіб, це навіть не піввідсотка населення країни. Тож такий показник чітко засвідчує, що медичне страхування є необхідним і вигідним.

Система обов'язкового страхування здійснює свою діяльність через некомерційні страхові організації – лікарняні каси [1]. Їх у Німеччині діє біля 1200. Це автономні організації, яким надано право встановлення ставки страхового внеску вище його базового рівня, розширення сфери медичних послуг вище базової програми, вибору форми взаєморозрахунків з лікувально – профілактичними закладами. Їх права й обов'язки регламентовано законодавчо Соціальним кодексом (Social Code Book).

Розмір внесків лікарняні каси встановлюють самостійно з таким розрахунком, щоб вони разом з іншими надходженнями покривали передбачені витрати на страхування. Оскільки число застрахованих у різних касах неоднакове, то відрізняються суми надходжень страхових внесків. У результаті при середньому в країні страховому тарифу – 12 % – його реальні розміри коливаються в межах від 8 до 16 %. Згідно з Соціальним кодексом (Social Code Book Y) лікарняні каси мають установлений перелік гарантованих послуг [7]. Структура виплат включає:

1. Виплати для підтримання здоров'я. До них належать санітарна освіта застрахованих про можливі загрози їхньому здоров'ю та профілактику захворювань.

2. Виплати для профілактики стоматологічних захворювань (у тому числі в дитячих садках і школах), профілактичні заходи у лікарів-спеціалістів, уключаючи забезпечення лікарськими засобами, а також система профілактичних заходів для жінок.

3. Виплати для ранньої діагностики захворювань. Вони включають медичне обстеження кожні два роки для застрахованих, які досягли 35-річного віку; щорічні обстеження на рак у жінок, починаючи з 20-річного віку, а у чоловіків – починаючи з 45 років.

4. Виплати на лікування захворювань. Вони розповсюджуються на:

- а) безкоштовне лікарняне і стоматологічне лікування;

б) безкоштовне забезпечення стандартним набором лікарняних та перев'язочних засобів. Додаткові витрати, пов'язані з отриманням більш дорогих лікарняних і перев'язочних засобів, застрахований оплачує сам;

в) надання допоміжних коштів з доплатою 10 % для дорослих страхувальників;

г) надання протезів і слухових апаратів, ортопедичних та інших пристосувань. Ці послуги здійснюються безкоштовно, якщо на відповідні пристосування встановлено фіксовані платежі;

д) домашній догляд за хворими із участю кваліфікованого персоналу, коли лікування в лікарні показано, але його не можна здійснити, а також сімейна допомога, коли застраховані не мають можливості займатися господарством та в сім'ї є дитина якій менш, ніж 8 років, або інвалід, що залежить від допомоги зі сторони;

е) безкоштовне лікування у лікарні;

ж) медичні та інші додаткові виплати по реабілітації.

5. Допомога з непрацездатності в розмірі 80 % від загальної суми заробітної плати за відрахуванням всіх податків, починаючи з сьомого тижня непрацездатності внаслідок хвороби. Допомога виплачується протягом трьох років, якщо непрацездатність зумовлена однією і тією ж хворобою. В перші шість тижнів роботодавець зобов'язаний забезпечити її виплату в повному обсязі. Допомога виплачується і в тому випадку, якщо дитина, яка захворіла, у віці до 8 років потребує догляду, а інший член сім'ї не може доглядати за нею (права розповсюджуються максимально на 5 днів на кожну дитину протягом календарного року).

6. Виплати по догляду за тяжкохворим виражаються у фінансуванні 25 візитів на місяць (кожен тривалістю 1 годину). В альтернативному плані за заявою застрахованого каса виплачує певну суму, якщо тяжкохворий може самостійно забезпечити свій догляд, запросивши з цією метою санітарку. Якщо догляд за хворим тривав 12 місяців на рік, обслуговуючому персоналу оплачується чотиритижнева відпустка.

7. Допомога у зв'язку з вагітністю та пологами, уключаючи лікарський контроль і забезпечення лікарськими засобами, а також надання фінансової допомоги під час та після вагітності. По закінченні строку охорони материнства в післяпологовий період виплачується допомога по догляду за дитиною.

8. Сімейна допомога для дружини і дітей застрахованих. Вона передбачає заходи з раннього виявлення хвороб, медичне обслуговування, догляд за хворими, лікування з перебуванням у лікарні та допомогу з охорони материнства і сім'ї [3].

Із фінансової точки зору система охорони здоров'я Німеччини є дорогою порівняно з іншими європейськими країнами.

Особливою рисою німецької моделі обов'язкового медичного страхування є безпосередня участь застрахованого в оплаті медичних послуг – 80% вартості лікування сплачує лікарняна каса, 20 % – сам пацієнт. Це плата і за лікування, і за ліки. Вартість ліків єдина по всій Німеччині.

Обов'язкове медичне страхування (ОМС) повністю або частково забезпечує медичний страховий захист і є безстроковим, тобто цей захист здійснюється впродовж усього життя застрахованої особи. Із застрахованими не укладається договір ОМС, вони автоматично стають членами обраної ними лікарняної каси при настанні страхової відповідальності згідно з законом. Лікарняні каси в системі ОМС надають своїм членам необхідні медичні послуги, унаслідок чого укладають договори з лікарями і стаціонарами. Страхові внески лікарняні каси стягують із застрахованих осіб відповідні відсотки від заробітної плати [2].

У Німеччині поряд з домінуючою системою ОМС набуло розвитку добровільне медичне страхування (ДМС).

Система соціального страхування охоплює біля 90 % населення. На добровільне медичне страхування припадає 10 %.

Підприємці, що працюють у сфері ДМС, об'єднані в Союз добровільного медичного страхування в Кельні, в який входять 46 компаній. Найбільшим із них є Німецьке акціонерне товариство медичного страхування. ДМС передбачає більші обсяги медичної допомоги [2].

Застрахована особа може самостійно обрати такі види медичних послуг: амбулаторна, стаціонарна і стоматологічна допомога, страхування на випадок хвороби з виплатою щоденної грошової компенсації, страхування на випадок лікування в стаціонарі, витрати на курортне лікування, медичне страхування за кордоном та інші види. Застраховані укладають договір ДМС з медичною страховою компанією. Він є безстроковим і забезпечує страховий захист протягом усього життя. Для укладання договору клієнт може вільно обирати страхову компанію. Тому часто з цією метою вони звертаються за допомогою до незалежних страхових брокерів.

На розмір страхових внесків, в основному, впливають: застраховані послуги, вік застрахованого, стан здоров'я стать і страхові тарифи.

Тариф відрахувань складає 75 % від тарифу на пенсійне забезпечення (тобто приблизно 15 % від заробітної плати) і також в рівній пропорції розподіляється між роботодавцем і робітником. На регіональному (земельному) рівні даний розмір відрахувань може коливатися від 10 до 15,5 % [2].

На противагу ОМС, при ДМС члени сім'ї застрахованого не є спільно застрахованими. Незалежно від рівня доходів, вони повинні укласти власні договори. Отже, ДМС в Німеччині доповнює гарантії, надані в рамках ОМС, і пропонує ширший спектр медичних послуг.

Отже, у Німеччині діє механізм багатоканального фінансування охорони здоров'я, найвагомішим джерелом якого є фонди обов'язкового медичного страхування. Наявність інших джерел фінансування має позитивне значення – зменшує фінансове навантаження на всіх учасників системи (на федеральний і місцевий бюджети, роботодавців, самих застрахованих), чим зумовлюється ефективність і достатність надходжень коштів у цю галузь, сталість системи фінансування охорони здоров'я [2].

Висновки. Тож, однією з перших країн, де було запроваджено медичне страхування, є Німеччина. В Німеччині є два види медичного страхування: державне і приватне. Державне медичне страхування Німеччини є загальнообов'язковим. Тобто кожен найманий працівник, а також особи, які навчаються на виробництві (Auszubildende), підлягають обов'язковому державному медичному страхуванню і мають бути членами однієї з вільно обраних ними державних лікарняних кас.

Водночас, якщо особа бажає отримати медичні послуги, які не входять до переліку обов'язкового медичного страхування, вона може укласти зі страховою компанією договір додаткового медичного страхування. Добровільне медичне страхування дає змогу самостійно обрати стаціонарний лікувальний заклад та умови перебування в ньому, спеціальні послуги особистого лікаря.

Література

1. Бучкевич М. М. Досвід медичного страхування у зарубіжних країнах. *Збірник науково-технічних праць «Науковий вісник НЛТУ України»*. 2014. Вип. 21. С. 178–184.
2. Григораш Г. В., Григораш Т. Ф., Олійник В. Я., Субачов І. Т. Системи соціального страхування зарубіжних країн: навчальний посібник. Дніпропетровськ ДДФА, 2007. 146 с.
3. Гомон Д. О. Зарубіжний досвід організації забезпечення охорони здоров'я. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Т. 1. Вип. 4. С. 123–126.
4. Дуб Н. Є. Засоби реформування системи охорони здоров'я України на основі зарубіжного досвіду. *Молодий вчений*. 2014. №1(03). С. 210–214.
5. Клименко О. М. Формування моделі фінансового забезпечення в умовах багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я України. *Іноваційно-інвестиційні напрями формування ефективної системи управління економікою за євроінтеграційних процесів*. К.: Кондор, 2014. С. 193–217.
6. Коваль С. Л. Система державного соціального страхування: досвід України та Німеччини. *Світ фінансів*. 2018. № 2. С. 67–77.
7. Стеценко В. Правове забезпечення обов'язкового медичного страхування в Німеччині (ключові засади та досвід для України). *Вісник Академії управління МВС*. 2010. № 3(15). С. 120–126.
8. Kutzin J. Health financing policy: a guide for decision-makers: Health financing policy paper. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe, 2008. 36 p.

References

1. Buchkevych, M. M. (2014). Experience of medical insurance in foreign. *Collection of scientific and technical works «Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine»*, 2014, no. 21, pp. 178–184. (in Ukrainian).

2. Grigorash, G. V., Grigorash, T. F., Oliynyk, V. Y., Subachov, I. T. (2007). *Social insurance systems of foreign countries*. Dnipropetrovsk: DSFA, 2007. 146 p. (in Ukrainian).
3. Gomon, D. O. (2016). *Foreign experience in the organization of health care*. Scientific Bulletin of Kherson State University, 2016, vol. 1., iss. 4, pp. 123–126. (in Ukrainian).
4. Dub, N. E. (2014). Means of reforming the health care system of Ukraine on the basis of foreign experience. *Young scientist*, 2014, no. 1 (03), pp. 210–214. (in Ukrainian).
5. Klimenko, O. M. (2014). Formation of the model of financial support in the conditions of multichannel system of financing of health care of Ukraine. *Innovation and investment directions of formation of an effective system of economic management for European integration processes*. K.: Condor, 2014. Pp. 193–217. (in Ukrainian).
6. Koval, S. L. (2018). State social insurance system: the experience of Ukraine and Germany. *The world of finance* 2018, no. 2, pp. 67–77. (in Ukrainian).
7. Stetsenko, V. (2010). Legal provision of compulsory health insurance in Germany (key principles and experience for Ukraine). *Bulletin of the Academy of Management of the Ministry of Internal Affairs*, 2010, no. 3 (15), pp. 120–126. (in Ukrainian).
8. Kutzin, J. (2008). *Health financing policy: a guide for decision-makers: Health financing policy paper*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe. 36 p. (in English).

Аннотация

Сочинская М. В.

Особенности медицинского страхования: анализ опыта Германии

В статье исследованы модели медицинского страхования западных стран. Осуществлен сравнительный анализ форм социального страхования и источников финансирования выплат четырёх моделей медицинского страхования. Исследованы практические аспекты функционирования обязательного медицинского страхования в Германии, выявлены положительные его черты.

Внимание уделено медицинскому страхованию, которое предусматривает страхование на случай утраты здоровья по какой-либо причине. Оно обеспечивает большую доступность, качество и полноту по удовлетворению разнообразных потребностей населения в предоставлении медицинских услуг, является более эффективным по сравнению с государственным финансированием системы здравоохранения. Кроме того, медицинскому страхованию, связанному с компенсацией расходов граждан, обусловленных получением медицинской помощи, а также других расходов, направленных на поддержание здоровья, его социальная и экономическая эффективность зависит от того, насколько всесторонне проработана концепция развития страховой медицины в стране. Проанализированы

положительные и отрицательные аспекты медицинского страхования. Рассмотрены формы медицинского страхования: обязательное медицинское страхование и добровольное медицинское страхование.

Установлено, что одной из первых стран, где было введено медицинское страхование, является Германия. В Германии существует два вида медицинского страхования: государственное и частное. Государственное медицинское страхование Германии является обязательным. То есть, каждый наемный работник, а также лица, обучающиеся на производстве (*Auszubildende*), подлежат обязательному государственному медицинскому страхованию и должны быть членами одной из свободно выбранных ими государственных больничных касс.

Ключевые слова: страхование, медицинское страхование, модели медицинского страхования, здравоохранение.

Annotation

Sochinskaya M. V.

Features of health insurance: an analysis of the German experience

The article examines the models of health insurance in Western countries. A comparative analysis of forms of social insurance and sources of financing payments for four models of medical insurance is carried out. The practical aspects of the functioning of compulsory health insurance in Germany are investigated, its positive features are revealed.

Attention is paid to medical insurance, which provides insurance in case of loss of health for any reason. It provides greater accessibility, quality and completeness to meet the diverse needs of the population in the provision of medical services, and is more effective than government funding of the health care system. In addition, the social and economic efficiency of health insurance related to reimbursement of citizens' expenses related to receiving medical care, as well as other expenses aimed at maintaining health, depends on how comprehensively the concept of developing insurance medicine in the country has been worked out. The positive and negative aspects of health insurance are analyzed. The forms of health insurance are considered: compulsory health insurance and voluntary health insurance.

It was found that one of the first countries where health insurance was introduced was Germany. There are two types of health insurance in Germany: public and private. Germany's state health insurance is compulsory. That is, every employee, as well as persons trained in production (*Auszubildende*), are subject to compulsory state health insurance and must be members of one of their freely chosen state health insurance funds. At the same time, if a person wishes to receive medical services that are not included in the list of compulsory health insurance, he can conclude a supplementary health insurance contract with the insurance company. Voluntary health insurance allows you to choose an inpatient medical institution and the conditions of stay in it, special services of a personal physician.

Key words: insurance, health insurance, health insurance models, health care.

ПРИНЦИПИ ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА КОНТРАКТІВ

С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук

О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

О. С. ТУПЧІЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В умовах складних політичних та соціально-економічних процесів, які характеризуються розширенням майнового стану різних верств населення, зростанням митних правопорушень, загостренням впливу дестабілізуючих тенденцій на економічну безпеку держави актуальним стає питання створення державою ефективної системи митно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва.

Розмаїття номенклатури товарів, що переміщуються через митний кордон, та особливостей зовнішньоекономічних операцій зумовлює здійснення митно-правового регулювання великою кількістю органів державної влади, кожний з яких, у межах своєї компетенції, наділений правом видавати нормативні документи в сфері зовнішньоекономічної діяльності, надавати дозволи на проведення зовнішньоторговельних операцій.

Ключові слова: зовнішньоекономічні, операції, контракти, торгівля, економіка, документи, операції.

Постановка проблеми. У процесі здійснення торговельно-економічних, науково-технічних та інших міжнародних зв'язків між організаціями та фірмами різних держав полягає велика кількість договорів, які найчастіше називаються зовнішньоекономічними контрактами, що також є угодами. До зовнішньоторговельних угод відносяться угоди, в яких хоча б одна зі сторін є іноземним громадянином або іноземною юридичною особою і змістом яких є операції з ввезення з-за кордону товарів або вивезення товарів за кордон.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Матеріально-правове регулювання міжнародної купівлі-продажу характеризується нині однаковістю, оскільки у дипломатичній конференції у Відні 1980 р. була прийнята Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, що отримала широку популярність як Віденська конвенція 1980р. Конвенція дає визначення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, містить положення про форму договорів та порядок їх укладання, регулює зміст прав та обов'язків продавця та покупця, а також питання відповідальності сторін за невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків за договором. Крім того, Конвенція містить положення про перехід ризику з продавця на покупця та положення про обов'язки сторін щодо збереження товару.

Укладаючи договір міжнародної купівлі-продажу, сторони передбачають порядок виконання взаємних зобов'язань та, насамперед, порядок доставки та передачі товару продавцем покупцю. Виконання цього обов'язку продавця передбачає вирішення цілої низки приватних, але дуже важливих з практичної точки зору питань: про місце та час передачі товару, його транспортування до місця призначення, страхування ризиків, пов'язаних з перевезенням товару, розподіл між сторонами витрат на перевезення.

Метою дослідження є дослідження теоретико-методологічних і методичних принципів виконання зовнішньоекономічних операцій та контрактів.

Результати дослідження. У ході здійснення міжнародної торгівлі склалися певні звичаї, які дістали назву "базисні умови постачання". Базисні умови поставки, будучи одним з найважливіших елементів контрактів зовнішньоторговельної купівлі-продажу товарів, є сукупні основних обов'язків контрагентів з транспортування та страхування товарів на шляху руху їх від продавця до покупця. Саме вони визначають моменти місце виконання обов'язку продавця щодо передачі товару, переходу від продавця до покупця ризику випадкової загибелі або псування товару, розподіляють обов'язки та витрати сторін ні з транспортування, страхування та виконання митних формальностей. Базисні умови договору багато в чому визначають та її ціну.

Оскільки договір міжнародної купівлі-продажу товарів є консенсуальним, то дії, які повинні вчинити сторони після укладання контракту, є діями щодо виконання договірного зобов'язання, що виникло. Виконання зовнішньоторговельного зобов'язання підпорядковується як умовам договору і положенням нормативних джерел міжнародного торговельного права, а й звичаям комерційного обороту. Серед звичаїв, вироблених багаторічним досвідом міжнародної торгівлі, виділяються звичаї, що стали загальними положеннями, які у цивілістичній доктрині називають принципами виконання зобов'язань.

Виконання зобов'язань, передбачених зовнішньоекономічною угодою, складає основі загальних принципів зобов'язального права. Серед них виділяються такі:

1) Основний принцип укладання договорів – свобода договору. Сторони можуть укласти договір як передбачений, так і не передбачений законом або іншими правовими актами. Примус до укладання договору не допускається, за винятком випадків, коли обов'язок укласти договір передбачений законом або добровільно прийнятим зобов'язанням. Сторони можуть укласти договір, де містяться елементи різних договорів, передбачених законом чи іншими правовими актами (змішаний договір). Крім того, сторони вільні у виборі умов договору, крім випадків, коли зміст відповідної умови передбачено законом чи іншим правовим актом.

2) Найважливішим є принцип належного виконання, згідно з яким зобов'язання має бути виконане належним чином за його предметом – найменуванням, кількістю, асортиментом, якістю товару, видами робіт, послуг;

належній особі; у належний термін. У міжнародній практиці цей принцип ще називається сумлінністю виконання.

3) При виконанні зовнішньоекономічних угод повинен дотримуватися принципу співробітництва, згідно з яким кредитор повинен сприяти залежать від нього заходами у виконанні боржником свого обов'язку. Йдеться про взаємовигідне співробітництво з метою розвитку, яке вестиме до поліпшення добробуту.

4) Принцип оптимізації порядку та економічності виконання, на підставі якого зобов'язання має виконуватися більш економічно, без зайвих витрат, які приймає він боржник, якщо такими своїми діями він завдає кредитору збитків. Проте застосування більш економічного способу виконання має розходитися з умовами контракту.

5) Принцип реального виконання означає необхідність виконати зобов'язання у натурі, не замінюючи його сплатою неустойки чи відшкодуванням збитків кредитору. Необхідно відзначити, що іноді принцип реальності виконання договору розуміється буквально: постачання має бути здійснено в повному обсязі, і жодного грошового відшкодування, наприклад, за недопостачання, бути не може. Такий підхід до інтерпретації цього принципу дещо застарів, оскільки в діючій системі відносин грошові зобов'язання не повинні виключатися зі сфери дії принципу реального виконання, адже на відміну від інших грошові зобов'язання мають предмет певну грошову суму. Це не означає, що позови про виконання зобов'язання в натурі є неактуальними з правової точки зору. В даний час не можна змусити постачальника виконати зобов'язання з поставки в натурі, якщо у нього, наприклад, немає необхідного товару. Тому Віденської конвенцією 1980 р. у договорі міжнародної купівлі-продажу передбачено можливість грошового відшкодування реально невиконаного зобов'язання, пріоритетність не реального виконання, а еквівалентного відшкодування.

6) Виконання зовнішньоекономічних угод має здійснюватись з дотриманням правил ділової етики. Слід пам'ятати, що неналежне їх виконання не тільки завдає збитків іншій стороні, а й знижує комерційну репутацію несправної сторони, може спричинити включення до наступних договорів, у тому числі з іншими партнерами, підвищених вимог та несприятливих для неї умов, наприклад, вищої неустойки, додаткових гарантій виконання тощо.

7) Принцип неприпустимості односторонньої відмови від виконання зобов'язання та неприпустимості односторонньої зміни його умов.

Крім загальних принципів зобов'язального права слід перерахувати спеціальні принципи зовнішньоекономічних контрактів:

1. Принцип міжнародної ввічливості, що наказує державам ставитися до іноземного правопорядку ввічливо і ввічливо.

2. Під принципом взаємності слід розуміти правило про те, що іноземне право підлягає взаємному застосуванню для розвитку співробітництва між державами.

3. Крім того, виділяють такий принцип як право на реторсії. Реторсії –

правомірні заходи у відповідь (обмеження) однієї держави проти іншої, якщо на її території порушуються законні права та інтереси фізичних та юридичних осіб першої держави. Якщо одна держава відмовляється від застосування у відповідних випадках норм права іншої держави, така інша держава також відмовляється застосовувати право першої на своїй території. Мета реторсій – домогтися відміни дискримінаційної політики.

4. Одним із принципів виконання зовнішньоекономічних угод є презумпція дії звичаю, на який сторони прямо не послалися в контракті, але про який вони знали або мали знати і який широко відомий і постійно дотримується сторонами в договорах такого роду у відповідній галузі торгівлі.

5. Загальновизнаний принцип усіх держав – абсолютна неприпустимість дискримінації у приватно-правових відносинах. Кожна держава має право вимагати від іншої держави створення для її національних осіб таких самих умов, якими користуються особи інших держав, тобто. умов, загальних та однакових для всіх. Відповідно до цього принципу всі громадяни рівні, всі мають право на захист незалежно від їх громадянства, національності, віросповідання, приналежності до тієї чи іншої правової системи. У цьому особливе значення має і те, що у зміст цього принципу включають не дискримінацію громадян, і юридичних не визнаних держав. Навіть якщо немає визнання, це не означає, що це невизнання і громадян, і юридичних осіб цієї держави. Вони рівні у відносинах і з громадянами якоїсь третьої держави, і щодо них не повинна допускатися дискримінація лише тому, що вони є громадянами такої невизнаної держави.

6. Як загальновизнаний принцип міжнародного права принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань закріплений у Статуті ООН, преамбула якого підкреслює рішучість членів ООН «створити умови, за яких можуть дотримуватися справедливості та поваги до зобов'язань, що випливають із договорів та інших джерел міжнародного права». При цьому зобов'язання щодо Статуту ООН мають переважну силу перед будь-якими іншими зобов'язаннями. Розглянутий принцип має універсальний характер. Принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань поширюється лише на дійсні угоди. Це означає, що аналізований принцип застосовується лише до міжнародних договорів, укладених добровільно і основі рівноправності.

7. Принцип загальної поваги до прав людини зобов'язує кожну державу сприяти спільним і самостійним діям загальної поваги та дотримання прав людини та основних свобод відповідно до Статуту ООН.

Отже, вони не є міжнародним договором, тому не звернені до держав і не передбачають будь-якого схвалення з їхнього боку, не мають юридичної сили і не обов'язкові для учасників міжнародної торгівлі. У преамбулі наголошується, що Принципи підлягають застосуванню лише за наявності спеціальної згоди сторін. У контракті можливе як пряме посилання до Принципів, а й непряма: підпорядкування договору загальним принципам права, чи звичаям міжнародної торгівлі, чи міжнародного комерційного права.

Оскільки договір міжнародної купівлі-продажу товарів є консенсуальним, то дії, які повинні вчинити сторони після укладання контракту, є діями щодо виконання договірного зобов'язання, що виникло. Виконання зовнішньоторговельного зобов'язання підпорядковується умовам договору і положенням нормативних джерел міжнародного торговельного права та звичаям комерційного обороту. Серед звичаїв, вироблених багаторічним досвідом міжнародної торгівлі, виділяються звичаї, що стали загальними положеннями, які у цивілістичній доктрині називають принципами виконання зобов'язань. При складанні договору важливо встановити, правом якої держави регулюватимуться відносини за конкретним договором, тому що є істотні розбіжності у вирішенні тих самих питань у праві різних країн. Оскільки договір міжнародної купівлі-продажу товарів є консенсуальним, то дії, які повинні вчинити сторони після укладання контракту, є діями щодо виконання договірного зобов'язання, що виникло. Виконання зовнішньоторговельного зобов'язання підпорядковується як умовам договору і положенням нормативних джерел міжнародного торговельного права, а й звичаям комерційного обороту. Серед звичаїв, вироблених багаторічним досвідом міжнародної торгівлі, виділяються звичаї, що стали загальними положеннями, які у цивілістичній доктрині називають принципами виконання зобов'язань.

Висновки. У сучасних умовах практично всі держави тією чи іншою мірою виявилися інтегрованими у світову економіку. Міжнародні економічні зв'язки за участю суб'єктів приватного права опосередковуються зовнішньоекономічними контактами. Договір зовнішньоторговельної купівлі-продажу є найпоширенішою юридичною формою зовнішньоекономічної угоди, опосередковує взаємовідносини українських і зарубіжних підприємців. Його розробка відповідно до принципів виконання, вироблення умов та зобов'язань сторін, виконання вимагають спеціальних знань та навичок, урахування специфічних особливостей зовнішнього ринку. Виконання зобов'язань, передбачених зовнішньоекономічним контрактом, складає основі загальних і спеціальних принципів, найважливішими у тому числі є: свобода договору, принцип належного виконання, презумпція дії звичаю, принцип сумлінності. Ці основоположні принципи є спільними всім правопорядків і відбивають фундаментальні становища щодо виконання зовнішньоекономічних угод.

Використання міжнародних норм, правил і звичаїв має важливе значення для регулювання зобов'язальних відносин між сторонами зовнішньоторговельного контракту, на стадії формування умов якого контрагенти повинні врахувати всі свої інтереси, піклуючись про подальше належне виконання контракту.

Література

1. Агеєв О. Шляхи інтеграції України в транспортну систему Європи. *Урядовий кур'єр*. 2005. № 71. С.14.
2. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. К: Знання, 2016. 462 с.
3. Кайтанський І. С. Проблеми та шляхи організації управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах глобалізації. *Таврійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ*. 2007. Вип. 51. С. 402–407.

4. Козак Ю. Г., Логінова Н. С., Сіваченко І. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 792 с.
5. Козак Ю. Г., Єхануров Ю. І., Ковалевський В. В. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 353 с.
6. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці. К.: Либідь, 2002. 703 с.
7. Сисоєва Т. П. Дослідження чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність. *Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2006. Вип. 16. С. 319–322.

References

1. Ageev, O. (2005). Ways of Ukraine's integration into the European transport system. *Government Courier*, 2005, no. 71, pp. 14.
2. Didkivsky, M. I. (2016). *Foreign economic activity of the enterprise*. K.: Znannia, 2016. 462 p.
3. Kaitansky, I. S. (2007). Problems and paths of organizing management of international economic activity in the minds of globalization. *Taurian Science Newsletter: Collection of Science Practitioners of the KhDAU*, 2007, no. 51, pp. 402–407.
4. Kozak, Yu. G., Loginova N. S., Sivachenko I. Yu. (2006). *The outstanding economic activity of enterprises*. Kiev: Center for Naval Literature, 2006. 792 p..
5. Kozak, Yu. G., Ekhannurov, Yu. I., Kovalevsky, V. V. (2015). *International strategies for economic development*. K.: Center for Naval Literature, 2015. 353 p.
6. Mayor, J., Olesnevich, D. (2002). *International business environment: competition and regulation in the global economy*. K.: Libid, 2002. 703 p.
7. Sysoeva, T. P. (2006). Research of factors influencing foreign economic activity. *Coll. Science. Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences*, 2006, no. 16, pp. 319–322.

Аннотация

Соколюк С. Ю., Жарун Е. В., Тупчий О. С.

Принципы выполнения внешнеэкономических операций и контрактов

В условиях сложных политических и социально-экономических процессов, характеризующихся расслоением имущественного положения различных слоев населения, ростом таможенных правонарушений, обострением влияния дестабилизирующих тенденций на экономическую безопасность государства актуальным становится вопрос создания государственной эффективной системы таможенно-правового регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства.

Разнообразие номенклатуры товаров, перемещаемых через таможенную границу, и особенностей внешнеэкономических операций обуславливает осуществление таможенно-правового регулирования большим количеством органов государственной власти, каждый из которых, в пределах своей компетенции, наделен правом выдавать нормативные документы в сфере внешнеэкономической деятельности, предоставлять разрешения на проведение внешнеторговых операций.

Выполнение внешнеторгового обязательства подчиняется как условиям договора и положениям нормативных источников международного торгового права, так и обычаям коммерческого оборота. Среди обычаев производимых многолетним опытом международной торговли выделяются обычаи, ставшие общими положениями, которые называют принципами выполнения обязательств. При составлении договора важно установить, правом какого государства будут регулироваться отношения по конкретному договору, так как существуют существенные разногласия в решении тех же вопросов в праве разных стран.

Договор внешнеторговой купли-продажи является наиболее распространенной юридической формой внешнеэкономического соглашения, опосредует взаимоотношения украинских и зарубежных предпринимателей. Его разработка в соответствии с принципами выполнения, выработки условий и обязательств сторон, исполнение требуют специальных знаний и навыков, учета специфических особенностей внешнего рынка.

Ключевые слова: внешнеэкономические операции, контракты, торговля, экономика, документы, операции.

Annotation

Sokoliuk S. Iu., Zharun O. V., Tupchii O. S.

Principles of performing foreign economic transactions and contracts

In the context of complex political and socio-economic processes, that are characterized by the stratification of the property status of various segments of the population, by the growth of customs offenses, by the aggravation of the influence of destabilizing trends on the economic security of the state, the issue of creating an effective state system of customs and legal regulation of foreign economic activity of business entities becomes relevant.

The variety of nomenclature of goods transported across the customs border, and the peculiarities of foreign economic operations determines the implementation of customs and legal regulation by a large number of state authorities, each of which, within the limits of their competence, is entitled to issue normative documents in the field of foreign economic activity and provide permits for foreign trade operations.

The fulfillment of a foreign trade obligation is subject to both the terms of the agreement and the provisions of the normative sources of international trade law, and the customs of commercial turnover. Among the customs produced by many years of experience in international trade, the customs are distinguished, which have become general provisions, which in the civil doctrine are called the principles of fulfilling obligations. When drawing up an agreement, it is important to establish which state law will govern relations under a specific agreement, since there are significant differences in resolving the same issues in the law of different countries.

The foreign trade sale and purchase agreement is the most common legal form of foreign economic agreement, which mediates the relationship between Ukrainian and foreign entrepreneurs. Its development in accordance with the principles of implementation, the development of conditions and obligations of the parties, the implementation requires special knowledge and skills, taking into account the specific features of the external market.

Key words: foreign economic operations, contracts, trade, economics, documents, operations.

КОМУНІКАЦІЇ У СТРАХОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

О. Т. ПРОКОПЧУК, доктор економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Стаття присвячена розгляду питань комунікацій в новочасних страхових організаціях з акцентуванням уваги на їх сутності, ключових елементах й основних етапи комунікаційного процесу. З'ясовано сутність комунікацій у категоріальному розрізі та узагальнено наукові підходи щодо формування дефініції означеної категорії. Досліджено типи, види та класи комунікацій страхової компанії. Встановлено, що комунікація як обмін інформацією між людьми (або групами людей) має три аспекти, які найбільш важливі для оцінки змісту управлінської діяльності, кожен з яких розглядається з нормативно-організаційної та індивідуально-психологічної позицій. Окреслено коло завдань комунікацій та визначено сукупність функцій останніх в процесі управління. Проведене дослідження дозволило сформулювати четвірку ключових завдань комунікацій в процесі управління: поєднання усіх елементів процесу управління; сприяння у прийнятті управлінських рішень; забезпечення інформацією всього процесу управління; забезпечення міжособистісних взаємостосунків у колективі. За результатами дослідження до ключових функцій комунікацій в процесі управління віднесено: управлінська, інформативна, емотивна, контрольна та фактична.

Розглянуто ключові етапи процесу комунікації, яких за результатами дослідження виокремлено чотири: перший – формулювання ідеї та відбір інформації; другий – кодування і вибір каналу; третій – передавання та четвертий – декодування.

Ключові слова: комунікації, страховий менеджмент, страхові організації, комунікаційний процес, інформація, інформаційний обмін

Постановка проблеми. Управлінська діяльність нерозривно пов'язана з необхідністю постійного обміну інформацією (комунікативною діяльністю) для координації роботи підрозділів організації та індивідів, спрямованої на досягнення спільних цілей. Комунікація являє собою процес взаємодій суспільних суб'єктів (соціальних груп, спільнот або особистостей), в ході якого відбувається обмін інформацією, досвідом, здібностями і результатами діяльності за допомогою загальної системи символів. Комунікації виступають сполучним елементом процесу управління. Якщо люди не зможуть обмінюватись інформацією, вони не зможуть ефективно взаємодіяти.

Все це зумовлює необхідність дослідження теоретичних та практичних засад комунікацій в новочасній страховій організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження специфіки діяльності страхових організацій на вітчизняному страховому ринку загалом та комунікацій у страховому менеджменті зокрема, здійснили такі вчені, як Ю. В. Алескерова, В. Д. Базилевич [1], О. Й. Жабинець [2], А. В. Василенко, І. В. Майданченко М. І. Мальований [3], Н. Г. Нагайчук [4], В. О. Поворозник [5], Н. В. Приказюк [6], І. Г. Сокиринська [8], Н. С. Танклевська, Н. В. Ткаченко, Т. В. Яворська [9]. Водночас, існує необхідність комплексного дослідження питань комунікацій в сучасних страхових організаціях з акцентуванням уваги на їх сутності, ключових елементах й основних етапах комунікаційного процесу, що й зумовило вибір теми статті.

Таким чином, слідуючи заданим векторам, сукупність новочасних викликів і загроз, що постають перед страховиками, зумовлюють об'єктивну потребу у здійсненні подальших досліджень.

Методика досліджень. Для наукового вирішення поставленої у статті мети використано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічним базисом дослідження є, в основному, праці вітчизняних науковців і практиків, а також зарубіжних вчених, що займаються дослідженням теоретичних та практичних засад комунікацій в новочасній страховій організації.

У статті використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний, порівняння, монографічний, графічний та наукового узагальнення.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад комунікацій в сучасній страховій організації, їх сутності, а також елементів та етапів комунікаційного процесу.

Результати досліджень. Комунікація – процес обміну ідеями та інформацією, що веде в кінцевому підсумку до взаєморозуміння. Означене трактування поняття «комунікації» поділяють більшість вітчизняних дослідників, що займалися вивченням окресленої проблематики [1–5, 9]. Водночас слід наголосити на тому, що комунікація являє собою досить складний процес, що передбачає певні взаємозалежні дії, за якого кожна з них є важливою для розуміння та інтерпретації думок оточуючим. Як наслідок, змістове відображення дефініції «комунікація» полягає не просто у передачі інформації, а є суттєво глибшим – передача змісту або значення за допомогою символів. Крім того, комунікація відбувається тільки тоді, коли одна сторона пропонує інформацію, а друга готова її відповідно сприйняти.

Щоб здійснювати комунікацію ефективно, тобто передавати якість повідомлення у вигляді методичних вказівок, інструкцій, наказів, доповідей, звітів і т.п., потрібно врахувати різні фактори, зокрема: підбір слів у формуванні повідомлень, настрій, самопочуття, потреби адресатів тощо. Тому потреба підвищення ефективності комунікації має різні аспекти: формально-логічний, ціннісний, семантичний (смісловий; відноситься до значення слів), соціально-психологічний, текстово-логічний, організаційний, технічний [1–2].

Сучасна практика управління свідчить, що керівник на комунікації може витрачати до 90 % усього часу, до 80 % управлінських рішень приймається керівником в усній формі в процесі ділової взаємодії [6]. Характер ділових контактів здійснює вирішальний вплив на ефективність спільної діяльності, окремих комунікаційних заходів (розмов, ділових нарад, пере договорів і т. д.), торгів і презентацій. Комунікація як обмін інформацією між людьми (або групами людей) має три аспекти, які найбільш важливі для оцінки змісту управлінської діяльності (рис. 1).

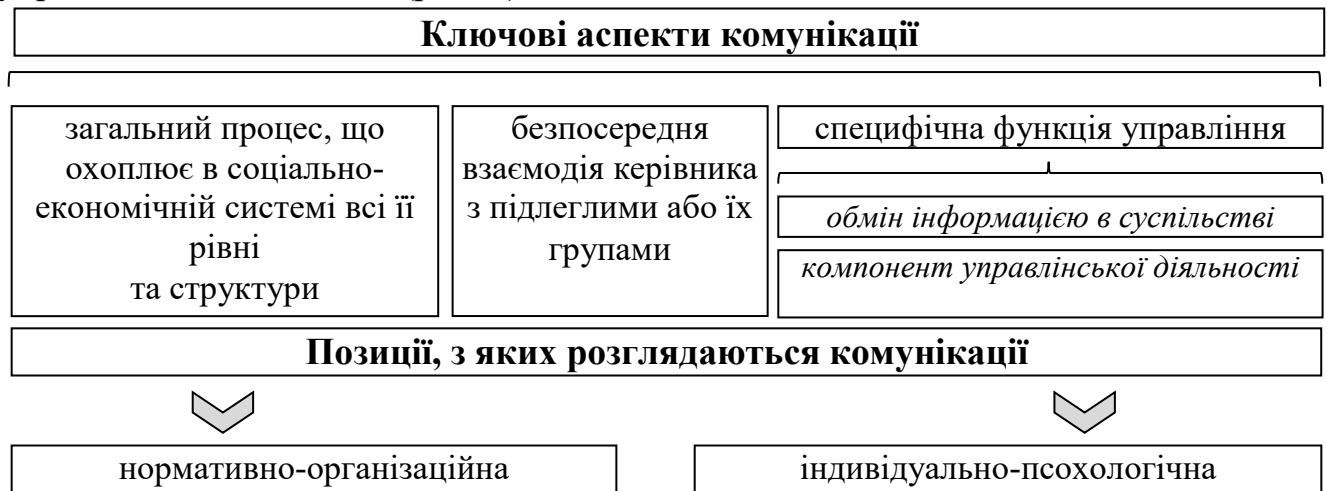


Рис. 1. Взаємозв'язок ключових аспектів комунікації для оцінки змісту управлінської діяльності

[Джерело: авторське узагальнення на основі джерел: 2, 4, 9].

Кожен з аспектів розглядається з нормативно-організаційної та індивідуально-психологічної позицій.

У першому випадку комунікація визначається її об'єктивними організаційними формами, вимогами до ефективного здійснення раціонального комунікативного процесу. Другий аспект комунікації заснований на обліку психологічних особливостей партнерів зі спілкування і дозволяє пояснити ряд важливих особливостей взаємодії, у тому числі і тих, що перешкоджають ефективному розвитку комунікації. Комунікації забезпечують зв'язок від керівників до підлеглих, а також між групами, і в протилежному напрямі за принципом вертикальних зв'язків. Важливими є також зв'язки між членами всередині однієї групи й групами, однаковими за службовим статусом, які утворюють горизонтальні зв'язки [7].

Взаємодіючи один з одним, включаючись в процес спілкування, люди зазвичай переслідують конкретні цілі. До основних цілей комунікації зазвичай відносять: забезпечення ефективного обміну інформацією між суб'єктами і об'єктами управління; створення інформаційних каналів для обміну інформацією між окремими працівниками та групами; регулювання і раціоналізація інформаційних потоків в рамках організації та за її межами; формування умінь і навичок успішної соціокультурної діяльності; обмін діяльністю, інноваційними прийомами, засобами, технологіями. Основними

завданнями комунікацій в процесі управління виступають: поєднання всіх елементів процесу управління, сприяння у прийнятті управлінських рішень, забезпечення інформацією всього процесу управління та міжособистісних взаємостосунків в колективі. У зв'язку з цим виділяються наступні функції, які реалізує комунікація: управлінська, інформативна, емотивна (пов'язана з експресивною стороною спілкування, емоціями), фактична (пов'язана з встановленням контактів), контрольна (рис. 2).



Рис. 2. Взаємозв'язок завдань та функцій комунікацій в процесі управління діяльністю страхової компанії

[Джерело: авторське узагальнення на основі джерел: 1, 7].

Управлінська функція спонукає адресата до дії; інформативна проявляється через обмін повідомленнями, думками, задумами, рішеннями; емотивна дозволяє суб'єкту показати своє ставлення до ситуації; фактична проявляється в ході підтримання та закінчення спілкування, фокусування уваги на контактному елементі ситуації; контрольна функція дозволяє відстежити поведінку співробітників різними способами на основі ієрархії і формальної підпорядкованості.

Вихідною є управлінська функція, в її рамках реалізуються переконання, накази, розпорядження, прохання. Комунікація характеризується безліччю типів і форм, способів, методів і прийомів реалізації. До основних форм комунікації відносяться дискусії, розмови, наради, засідання, переговори, брифінги, пресконференції, презентації, прийом з особистих питань, телефонні розмови, ділове листування та ін. У взаємодіях всередині соціально-економічних систем виділяють типи, види і класи комунікацій (рис. 3). Формальні комунікації передбачені організаційною структурою. Вони поділяються на: вертикальні, горизонтальні та діагональні.

Вертикальна комунікація – це обмін інформацією між супідрядними (ієрархічними) рівнями структури управління страховою компанією. Така комунікація може бути низхідною (зверху вниз) і висхідною (знизу вгору).



Рис. 3. Типи, види та класи комунікацій страхової компанії

[Джерело: авторське узагальнення на основі джерел: 3, 9].

У низхідній комунікації керівник реалізує свої управлінські впливи: накази, розпорядження, приписи, рекомендації тощо [8]. Комунікації зверху вниз вирішують п'ять основних завдань: 1) ознайомлення працівників з цілями організації з метою усвідомлення ними важливості роботи, що виконується; 2) викладення конкретних інструкцій щодо виконання робіт; 3) забезпечення розуміння роботи та її зв'язку з іншими завданнями організації; 4) надання інформації про процедури і методи виконання роботи; 5) забезпечення підлеглих інформацією зворотного зв'язку про результати діяльності організації.

Отже, комунікації зверху вниз допомагають пов'язувати різні рівні організації, координувати їх діяльність. Разом із тим для комунікацій зверху вниз характерна низка недоліків: створення передумов для формування авторитарної системи; значне завантаження підлеглих роботою; постійні втрати інформації внаслідок викривлень, помилкової інтерпретації. Одним із методів подолання цих проблем є організація потоків інформації знизу вгору, тобто налагодження ефективного зворотного зв'язку. Цими каналами передається інформація від підлеглих до керівників, хоча не всі менеджери приділяють достатньо уваги організації такого типу інформаційних потоків. Результати спеціального дослідження ефективності комунікацій знизу вгору свідчать: керівники фірми отримують лише 10 % інформації, надісланої працівниками. Горизонтальні комунікації здійснюються між особами, які перебувають на одному рівні ієрархії [7, 9]. Такий обмін інформацією забезпечує координацію діяльності (наприклад, між віцепрезидентами з маркетингу, фінансів, виробництва). Як показують дослідження, ефективність горизонтальних комунікацій досягає 90 %, що пояснюється значним рівнем розуміння

працівниками характеру роботи своїх колег і проблем, що виникають під час функціонування суміжних підрозділів. Діагональні комунікації відбуваються між особами, які перебувають на різних рівнях ієрархії (наприклад, між лінійними та штабними підрозділами, коли штабні служби керують виконанням певних функцій). Такі комунікації характерні також для зв'язків між лінійними підрозділами, якщо один з них є головним з певної функції. Серед підтипів комунікації виділяються наступні:

- комунікація «керівник – підлеглий» як індивідуальний процес міжособистісного спілкування, головною особливістю якого є поєднання субординації і безпосереднього контакту партнерів по спілкуванню (одним із видів такої комунікації служить взаємодія керівника вищого рівня з керівником нижчого рівня управління);

- комунікація «керівник – керівник», що включає в себе комунікацію між керівниками паритетних підрозділів і між керівниками різних організацій-партнерів.

Неформальні комунікації не передбачені організаційною структурою. Практика свідчить, що значна частина комунікацій здійснюється неформально, за допомогою незапланованих керівництвом способів. У теорії та практиці менеджменту зарубіжних країн часто використовується термін «*grape-vine*» — система поширення чуток, неофіційних даних. Варто зазначити, що неформальними каналами комунікацій передається значна частина достовірної інформації [3]. Неформальна інформація буває досить корисною для доповнення інформації, отриманої через формальні канали комунікації; вона є цінною для керівника, однак не можна допускати, щоб система поширення чуток була заміником формальних каналів комунікації. Кожен працівник апарату управління має пам'ятати, що він теж частково бере участь у поширенні чуток (наприклад, мовчання у відповідь на запитання підлеглого теж реакція, що відповідно інтерпретується підлеглими).

Особливу роль у забезпеченні неформальних зв'язків грають члени малих неформальних груп з рольовою функцією «зв'язковий», які акумулюють і поширюють чутки. В практичній діяльності страхової компанії застосовують два види комунікації: комунікації між організацією та її середовищем. Наприклад, зі споживачами страхові організації спілкуються за допомогою реклами та інших програм просування товарів на ринку. У сфері відносин з громадськістю визначається імідж організації; міжособистісні комунікації. Керівник від 50 до 90 % свого часу витрачає на розмову, тому необхідно відокремлювати прямий міжособистісний обмін інформацією (тобто міжособистісні комунікації) [9]. Комунікації поділяються на два класи: письмові та усні (рис. 3).

Письмові комунікації є у формах планової та звітної документації пояснювальних записок, доповідей, оголошень, довідників, фірмових газет тощо. До усних комунікацій належать: телефонні розмови, публічні виступи, наради, безпосереднє спілкування тощо.

Позитивним аспектом таких комунікацій є економія часу, забезпечення глибшого взаєморозуміння. Створення ефективних комунікацій як у середині, так і за межами організації досягається шляхом добре організованого комунікаційного процесу. Комунікаційний процес визначають як обмін інформацією між двома чи більше особами [4–5].

У комунікаційному процесі вирізняють чотири базових елементи:

- 1) відправник – особа, яка генерує ідеї або збирає інформацію та передає її;
- 2) повідомлення – інформація, закодована за допомогою символів;
- 3) канал – засіб передачі інформації;
- 4) одержувач – особа, якій призначено інформацію й яка інтерпретує її.

Під час обміну інформацією завданням відправника та одержувача: є складання повідомлення та використання каналу зв'язку для його передачі таким чином, щоб обидві сторони зрозуміли і підтримали вихідну ідею.

Розрізняють чотири етапи процесу комунікації (рис. 4).

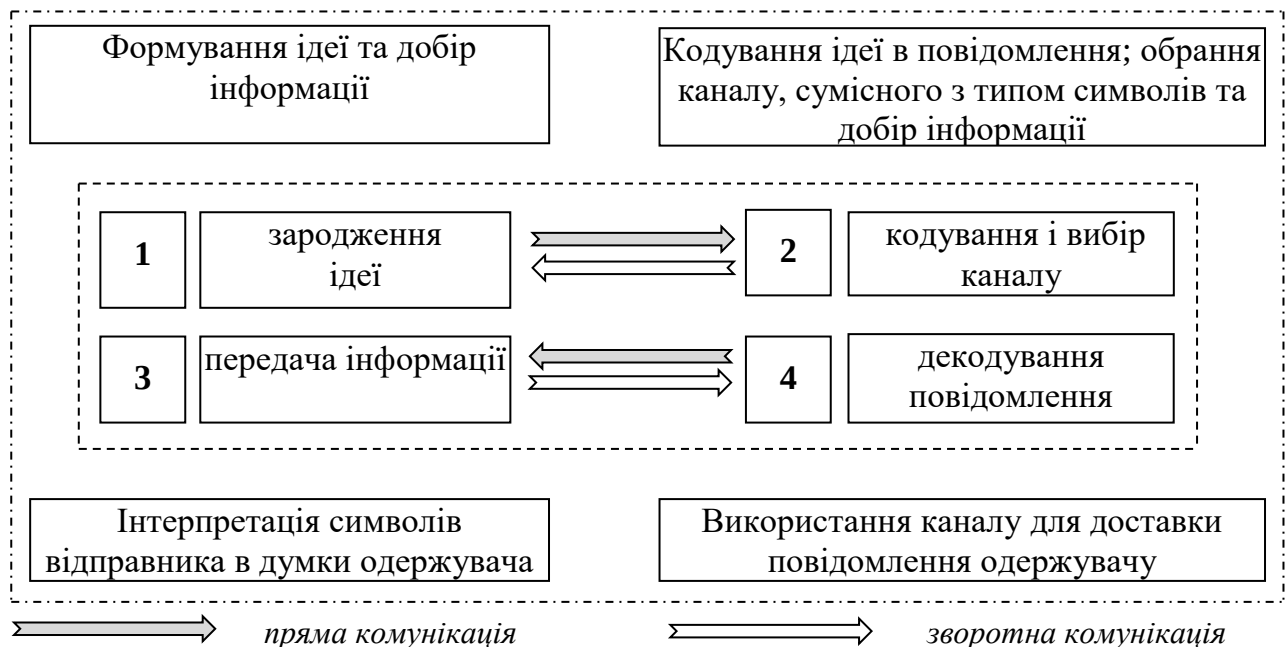


Рис. 4. Етапи процесу комунікації

[Джерело: авторське узагальнення на основі джерел: 7, 9].

Далі доцільним постає охарактеризувати етапи процесу комунікації.

1 етап. Обмін інформацією починається з формулювання ідеї або відбору інформації. Відправник несе відповідальність за створення повідомлення у формі, яка здатна найточніше передати думку (ідею) одержувачу. Процес переводу думок в повідомлення має назву кодування. Така комунікація є процесом досягнення взаєморозуміння, то для його отримання необхідно додати зусиль з обох сторін. Але відправник несе головну відповідальність. Його задача полягає в пошуку і застосуванні комунікативних символів і навиків, як вербальних так і невербальних, які призведуть до вірного розуміння

повідомлення одержувачем. Відправник повинен подумки побачити ідею, яку відсилає, очима одержувача.

2 етап. Кодування і вибір каналу. Перш ніж передати ідею, відправник повинен за допомогою символів закодувати її, використавши для цього слова, інтонації та жести. Таке кодування перетворює ідею в повідомлення. Деякі повідомлення можуть бути відносно простими, наприклад, знак «стоп», погодження або заперечення. Інші повідомлення складніші, тому їх важче передати одержувачу, наприклад, повідомлення бригаді про необхідність позаурочної роботи. Досягнення розуміння цього повідомлення усіма працівниками може бути ускладненим, оскільки у більшості виникне чимало запитань, можливі навіть протести. Водночас відправнику необхідно обрати канал, що поєднується з типом символів, що використовуються для комунікації. До загальновідомих каналів належать передавання мови та письмових матеріалів, електронні засоби зв'язку (комп'ютерні мережі, електронна пошта, відеострічки тощо).

3 етап. Передавання. На цьому етапі відправник використовує канал для доставки повідомлення (закодованої ідеї або сукупності ідей) одержувачу. Йдеться про фізичне передавання повідомлення, яке іноді ототожнюють із процесом комунікації.

4 етап. Декодування. Одержувач повідомлення декодує його. Декодування – це переведення символів відправника в думки одержувача. Обмін інформацією вважають ефективним, якщо одержувач продемонстрував розуміння ідеї, виконав дії, які чекав від нього відправник. На практиці застосовуються наступні групи засобів комунікацій: основні – реклама, стимулювання збуту, паблікрілейшинз, прямий маркетинг, персональний продаж; спонсорство, виставки та ярмарки, інтегровані комунікації в місцях продажу; неформальні вербальні комунікації. За результатами опитування експертів найбільший вплив на поведінку споживачів мають серед основних комунікаційних засобів паблікрілейшинз, прямий маркетинг та персональний продаж, а також неформальні вербальні комунікації. Саме ці засоби варто застосовувати страховикам для підвищення поінформованості населення про послуги та стимулювання купівлі страхових полісів. Правильне використання комбінації означеного переліку комунікаційних засобів у практичній роботі страхових компаній сприятиме: підвищенню рівня поінформованості населення про страхові послуги конкретних страховиків, особливості їх діяльності з різних видів страхування; активізації сегменту фізичних осіб на страховому ринку та збільшенню користуванню послугами страхових компаній; підвищенню рівня страхової культури споживачів; динамічному розвитку ключових показників ринку страхових послуг.

Висновки. Отже, у статті досліджено теоретичні засади комунікацій в сучасних страхових організаціях, їх сутність, а також елементи та ключові етапи комунікаційного процесу.

За результатами дослідження визначено, що комунікація є смисловим аспектом соціальної взаємодії, однією із найбільших загальних характеристик

будь-якої діяльності, включаючи управлінську. Вона являє собою новочасну форму політичної, наукової, організаційної і технічної сили в суспільстві, за допомогою якої організація включається у зовнішнє середовище, здійснюється обмін думками або інформацією для забезпечення взаєморозуміння.

Література

1. Базилевич В. Д., Приказюк Н. В., Лобова О. М. Цифровізація у забезпеченні конкурентних переваг страхових компаній. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 15–20. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.2.15.
2. Жабинець О. Й. Проблема класифікації ризиків страхових компаній: наукові підходи і законодавчі ініціативи в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник ЛДУМВС*. 2013. № 2. С. 38–46.
3. Мальований М. І., Прокопчук О. Т., Улянич Ю. В. Інформаційні технології в інноваційній діяльності страхового ринку України. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. Випуск 96. Частина друга: Економічні науки. 2020. С. 103–115. DOI 10.31395/2415-8240-2020-96-2-103-115.
4. Нагайчук Н. Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. № 38. С. 105–112.
5. Поворозник В. О. Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи. *Стратегічні пріоритети*. 2009. № 3 (12). С. 165–171.
6. Приказюк Н. В. Страхова система України: теорія, методологія, практика: монографія. Логос, 2017. 611 с.
7. Прокопчук О. Т. Розвиток українського ринку страхових послуг в контексті забезпечення економічної безпеки країни. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2019. Вип. 94. Ч. 2: Економічні науки. С. 69–85. DOI 10.31395/2415-8240-2019-94-2-69-85.
8. Сокиринська І. Г., Журавльова Т. О., Аберніхіна І. Г. Страховий менеджмент: навчальний посібник. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. 293 с.
9. Яворська Т. В. Системно-структурний аналіз страхової інвестиційної діяльності в Україні. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії*. 2009. № 1. С. 115–119.

References

1. Bazylevych, V. Prykaziuk, N. Lobova, O. (2020). Digitalization of secure competitive excursions of insurance companies. *Economy and state*, 2020, vol. 2, pp. 15–20. DOI: 10.32702/23066806.2020.2.15. (in Ukrainian).
2. Zhabynets', O. J. (2013). The problem of risk classification of insurance companies: scientific approaches and legislative initiatives in the context of European integration. *Scientific Bulletin of the LDUMVS*, 2013, vol. 2, pp. 38–46. (in Ukrainian).
3. Mal'ovanyj, M. I. Prokopchuk, O. T. and Ulianych, Yu. V. (2020).

Information technologies in the innovative activity of the insurance market of Ukraine. *Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture*. Chastyna druha: Ekonomichni nauky, 2020, vol. 96, pp. 103–115. DOI 10.31395/24158240 2020962103115. (in Ukrainian).

4. Nahajchuk, N. H. (2014). Investment potential of the insurance market of Ukraine. *Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine*, 2014, vol. 38, pp. 105–112. (in Ukrainian).

5. Povoroznyk, V. O. (2009). Activation of investment activity of insurance companies in the conditions of economic crisis. *Strategic priorities*, 2009, vol. 3 (12), pp. 165–171. (in Ukrainian).

6. Prykaziuk, N. V. (2017). Insurance system of Ukraine: theory, methodology, practice. Kyiv: Lohos. 611 p. (in Ukrainian).

7. Prokopchuk, O. T. (2019). Development of the Ukrainian market of insurance services in the context of ensuring the economic security of the country. *Collection of works of Uman National University of Horticulture*. Ekonomichni nauky, 2019, vol. 94, no. 2, pp. 69–85. DOI 10.31395/2415824020199426985. (in Ukrainian).

8. Sokyryns'ka, I. H. Zhuravl'ova, T. O., Abernikhina, I. H. (2016). Insurance management. Dnipropetrovs'k: Porohy. 293 p. (in Ukrainian).

9. Yavors'ka, T. V. (2009). Systemstructural analysis of insurance investment activity in Ukraine", *Bulletin of the Dnipropetrovsk State Financial Academy*, 2009, vol. 1, pp. 115–119. (in Ukrainian).

Аннотация

Прокопчук Е. Т.

Коммуникации в страховом менеджменте

Коммуникации выступают связующим элементом процесса управления. Управленческая деятельность неразрывно связана с необходимостью постоянного обмена информацией (коммуникативной деятельностью) для координации работы подразделений организации и индивидов, направленной на достижение общих целей.

Статья посвящена рассмотрению вопросов коммуникаций в новых страховых организациях с акцентированием внимания на их сущности, ключевых элементах и основных этапах коммуникационного процесса.

Выяснена сущность коммуникаций в категориальном разрезе и обобщены научные подходы по формированию определения указанной категории. Таким образом, определено, что коммуникация – процесс обмена идеями и информацией, ведущей в конечном итоге к взаимопониманию. Указанную трактовку понятия коммуникации разделяют большинство отечественных исследователей, занимавшихся изучением обозначенной проблематики.

Исследованы типы, виды и классы коммуникаций страховой компании. Обозначен круг задач коммуникаций и определена совокупность функций последних в управлении. Проведенное исследование позволило сформировать четвёрку ключевых задач коммуникаций в процессе управления: сочетание всех элементов процесса управления; содействие в принятии управленческих

решений; обеспечение информацией всего процесса управления; обеспечение межличностных взаимоотношений в коллективе. По результатам исследования к ключевым функциям коммуникаций в процессе управления отнесены: управленческая, информативная, эмотивная, контрольная и фактическая.

Рассмотрены ключевые этапы процесса коммуникации, которых по результатам исследования выделены четыре: первый – формулировка идеи и отбор информации; второй – кодирование и выбор канала; третий – передача и четвертый – декодирование.

Установлено, что коммуникация как обмен информацией между людьми (или группами людей) имеет три аспекта, наиболее важные для оценки содержания управленческой деятельности, каждый из которых рассматривается с нормативно-организационной и индивидуально-психологической позиций. В первом случае коммуникация определяется ее объективными организационными формами, требованиями к эффективному осуществлению рационального коммуникативного процесса. Второй аспект коммуникации основан на учете психологических особенностей партнеров по общению и позволяет объяснить ряд важных особенностей взаимодействия, в том числе и препятствующих эффективному развитию коммуникации.

По результатам исследования определено, что коммуникация является смысловым аспектом социального взаимодействия, одной из самых общих характеристик любой деятельности, включая управленческую. Она представляет собой современную форму политической, научной, организационной и технической силы в обществе, посредством которой организация включается во внешнюю среду, осуществляется обмен мнениями или информацией для обеспечения взаимопонимания.

Ключевые слова: коммуникации, страховой менеджмент, страховые организации, коммуникационный процесс, информация, информационный обмен

Annotation

Prokopchuk O. T.

Communications in insurance management

Communications are a connecting element of the management process. Management activities are inextricably linked with the need for constant exchange of information (communicative activities) to coordinate the work of units of the organization and individuals, aimed at achieving common goals.

The article is devoted to the consideration of communication issues in modern insurance organizations with an emphasis on their essence, key elements and main stages of the communication process.

The essence of communications in the categorical section is clarified and scientific approaches to the formation of the definition of this category are generalized. Thus, it is determined that communication is a process of exchanging ideas and information, which ultimately leads to mutual understanding. This interpretation of the concept of communication is shared by most domestic researchers who have studied the outlined issues.

The types, kinds and classes of communications of the insurance company are investigated. The range of communication tasks is outlined and the set of functions of the latter in the management process is determined. The study allowed to form four key tasks of communications in the management process: a combination of all elements of the management process; assistance in making management decisions; providing information on the entire management process; ensuring interpersonal relationships in the team. According to the results of the study, the key functions of communications in the management process include: managerial, informative, emotional, control and factual.

The key stages of the communication process are considered, of which according to the results of the research four are singled out: the first – formulation of the idea and selection of information; the second – coding and channel selection; the third is transmission and the fourth is decoding.

It is established that communication as an exchange of information between people (or groups of people) has three aspects that are most important for assessing the content of management activities, each of which is considered from the normative-organizational and individual-psychological positions. In the first case, communication is determined by its objective organizational forms, the requirements for the effective implementation of a rational communicative process. The second aspect of communication is based on the psychological characteristics of communication partners and explains a number of important features of interaction, including those that hinder the effective development of communication.

According to the results of the study, it is determined that communication is a semantic aspect of social interaction, one of the most common characteristics of any activity, including management. It is a modern form of political, scientific, organizational and technical force in society, through which the organization is included in the external environment, the exchange of views or information to ensure mutual understanding.

Key words: *communications, insurance management, insurance companies, communication process, information, information exchange*

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК

В. С. КОСТЮК, кандидат економічних наук

Л. В. СМОЛІЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджено сучасні причини міжнародної міграції робочої сили та її зв'язок з людським розвитком. Визначено її сутність та еволюцію поглядів на переміщення робочої сили. Встановлено, що сучасна міграція визвана цілим комплексом рушійних сил, сукупністю декількох причин, які залежать від економічних, соціальних, демографічних та політичних факторів. Обґрунтовано, що Україна, яка є країною-донором, причини та наслідки міграції мають свої особливості та свій вплив на людський розвиток.

Ключові слова: міжнародна міграція робочої сили, рушійні сили міграції, людський розвиток, грошові перекази мігрантів.

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується зростанням кількості міжнародних трудових мігрантів – людей, які з різних причин шукають працевлаштування в інших країнах. Факторів, які викликають інтенсифікацію переміщення людей між країнами та підвищують концентрацію мігрантів у більш розвинених регіонах світу багато. А тому і велике різноманіття поглядів на це питання, ключ до відповіді на яке вже не одне десятиліття намагаються знайти представники різних суспільних наук та політичні еліти. Побудувати систему рушійних сил трудової міграції складно із-за різноплановості, взаємопереплетіння, взаємозалежності, взаємопідпорядкованості причин, що викликають ці процеси, одні з яких об'єктивно спонукають людей до добровільного чи примусового переміщення, а інші носять випадковий характер. Тим більше, що нові умови міграції робочої сили в сучасному світі необхідно розглядати з точки зору категорії людського розвитку. Взаємозалежність та взаємообумовленість міжнародної міграції і людського розвитку спонукають до нового осмислення рушійних сил міграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів міграції населення проводились в наукових працях таких вчених, як Штарк О. [1], Мессі Д., Тейлор Дж., Адамс Р. [2], Борджес Дж., які свого часу спробували пов'язати стан матеріального забезпечення мігрантів із можливістю виїхати у пошуках нового місця роботи.

Масштаби, характер, мотиваційні чинники зовнішньої трудової міграції у своїх дослідженнях аналізували українські науковці Ніколаєць К. М., Ясько Ю. І., Ніколаєць О. Ю. [5], Кириченко Є. [6], Лазарева А. [7] та інші.

Метою дослідження є узагальнення причин міжнародної міграції робочої сили, обґрунтування причин та наслідків міграції в Україні, що мають свої особливості та свій вплив на людський розвиток.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є надбання класичної економічної науки, сучасних економічних, соціологічних теорій, наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених. У процесі дослідження використовувалися такі методи: дедуктивний, індуктивний – при дослідженні теоретичних аспектів причин і наслідків міграції робочої сили; спостереження, узагальнення – в процесі розробки остаточних висновків на основі одержаних результатів.

Результати досліджень. Найбільш типовою рисою більшості теорій міграції, що були розроблені в минулому та позаминулому столітті, є її пояснення окремими, пріоритетними міграційними детермінантами. З 60-их років XX ст. і до сьогодні одним з базових і досить поширених пояснень міграції є висновок про те, що міграція обумовлена сумарною дією факторів виштовхування та притягання, що мають економічну, демографічну соціальну і політичну природу. Іншими словами, людина приймає рішення про міграцію під дією різних стимулів, які діють в країні проживання та в країні, в якій хоче працевлаштуватись мігрант.

Головним детермінантом трудової міграції, а в подальшому можливо і повної міграції є суттєвий розрив між групами країн в рівнях економічного розвитку, і, відповідно, в добробуті і якості життя населення (табл. 1).

Табл. 1. Основні індикатори рівня економічного та соціального розвитку різних груп країн, 2019 р.

Групи країн	ВВП на душу населення (по ПКС, тис.дол.)	Очікувана тривалість життя при народженні (років)	Смертність дітей молодше п'яти років на 1 тис. народжених	Індекс освіти (бали, від 0 до 1)
Світ в цілому	17,9	72,1	75	0,77
Розвинуті країни ОЕСР	49,7	79,5	6	0,98
Країни, що розвиваються	7,4	65,4	83	0,72

Джерело: розроблено авторами на основі [8]

Міграційні потоки рухаються в більш розвинуті регіони світу і збільшуються відповідно технічного прогресу, розвитку транспортних засобів і комунікацій. Проте, хоч традиційно бідність називають в числі основних причин міграції, на практиці її роль неоднозначна і відносна. Більшість міжнародних мігрантів відносяться швидше до середніх соціальних верст, а найбільш бідні категорії населення навпаки відрізняються низькою територіальною мобільністю. Відповідно, і найбільш бідні країни, які найбільше відстають від

розвинутої частини світу, не відносяться до числа основних донорів мігрантів, в них ще не склалися умови для масової еміграції, яку стримують переважання в них аграрного населення з низькою територіальною мобільністю, явний недостаток грошей для переїзду, низький рівень освіти, відсутність кваліфікації та інше.

Більша частина мігрантів виїжджає з економічних обґрунтувань, беручи до уваги насамперед різницю в рівнях доходів країн еміграції та імміграції. За даними МОП, при однаковій кваліфікації працівників середня заробітна плата в країнах з низькими доходами складає не більше 20 % такої в країнах з високими доходами, часто різниця буває 10-кратною і вище.

Чим вища освіта мігрантів, тим більша очікується вигода від переміщення робочої сили. Цим, насамперед, можна пояснити те, що мігранти, як правило, більш освічені, ніж населення країни, з якої вони їдуть працювати.

При виявленні причин міграції заслуговують на увагу дослідження Штарк О., Мессі Д., Тейлор Дж., які пов'язують це з сімейною стратегією, що націлена на диверсифікацію джерел доходів, мінімізацію ризиків домогосподарств та розширенням доступу до фінансових ресурсів [1]. Розвиток конкретної людини, як і людський розвиток в цілому, залежить від економічного стану домогосподарства, його матеріального благополуччя. Такий підхід дає можливість по іншому поглянути на мотиви міграції, насамперед пов'язавши їх з рівнем добробуту домогосподарств.

На міграційні наміри впливають також намагання розширити свої життєві можливості і перспективи, отримати доступ до сучасної системи соціальних послуг, в першу чергу, до повноцінної освіти. Ілюстрацією цього може бути різке збільшення кількості іноземних студентів, що досягла більше 2,5 млн. осіб.

До числа рушійних сил міграції також відносять демографічний фактор, який обумовлений різницею в щільності населення, в темпах його природного приросту і в рівні народжуваності. Цей дисбаланс можна вважати причиною міграції лише тоді, коли демографічне зростання стійке і не супроводжується відповідно збільшенням робочих місць. Проте, коли розглядати міграцію зі Східної Європи в Західну, то чисто демографічний фактор не може бути причиною міграції, оскільки і там, і там відбувається падіння приросту населення. В даному випадку більшу роль відіграє рівень безробіття.

Віддаючи належне названим причинам переміщення робочої сили з країни в країну, необхідно виділити також еміграційну політику країн-донорів і країн-реципієнтів, які значною мірою впливали і впливають на рух мігрантів. Як показують дослідження ООН, лише 25 % країн, що розвиваються і 17 % розвинених країн проводять політику, направлену на обмеження міграції. Більшість же країн світу не перешкоджають міграції громадян, а часто і стимулюють [2].

Нові умови міграції робочої сили в сучасному світі необхідно розглядати з точки зору категорії людського розвитку, яка відбиває процес формування соціально-економічного середовища існування людини, в якому забезпечується

свобода вибору мати гідний рівень життя, бути здоровою, освіченою, жити в екологічно сприятливому середовищі, безпечному, з справедливою системою правосуддя.

Саме такі підходи використаємо при аналізі міграційних процесів в Україні.

За даними приблизних підрахунків, за межами країни постійно перебуває близько 3 мільйонів українських працівників, ще 2–4 мільйони перебуває тимчасово на короткий термін. Ця чисельність, ймовірно, і надалі зростатиме. Майже половина українських мігрантів зайнята в низькокваліфікованих видах діяльності, для яких вони мають високу кваліфікацію, їх приваблює поступово полегшуваний доступ до ринків праці в ЄС. У Європу виїжджають насамперед молоді українці. Середній вік українського мігранта 28–30 років, Також вони переважно мають кращу освіту, ніж ті, хто залишається в Україні.

Головною складовою рушійних сил міграції в Україні, як і у сучасному світі є переміщення через економічні чинники, передусім тимчасові переміщення з метою отримання більших заробітків. У країнах, що є західними сусідами України або розташовані на відносно невеликій відстані, рівні оплати праці помітно перевищують вітчизняні. У більше ніж половині країн ЄС бізнес пропонує заробітну плату у 2–4 рази вищу за середній по Україні рівень у перерахунку в євро за паритетом купівельної спроможності. Середня місячна зарплата у країнах, що входять до «єврозони», на середину 2020 р. склала 1903 євро, тобто 62272,44 грн. [8]. Отже, Україна суттєво програє сусідам із ЄС і за номінальним рівнем оплати праці, і за рівнем споживчих можливостей, що продовжує виконувати роль каталізатора міграційних процесів та відтоку найбільш активної частини населення у пошуках гідних заробітків.

Якщо в числі рушійних сил світової міграції називають демографічний фактор, то для України він не є характерним і, навпаки, через деякий час наша країна із донора міграції може перетворитись в реципієнта. Населення України скорочується одними із найшвидших темпів у світі, та прогнозується його зменшення до 35 мільйонів у 2050 році [3]. На це впливають низький коефіцієнт народжуваності, один з найвищих рівнів смертності в Європі, особливо серед чоловіків (близько третини українців помирає у віці до 65 років) та постійний ріст рівня зовнішньої міграції. Ще більше скорочується чисельність сільського населення в Україні, що зумовлено міграцією молодих, більш освічених і забезпечених верств населення, і це має серйозні довгострокові наслідки для економічної стабільності сільської місцевості та соціальної згуртованості. Прямим наслідком зниження рівня народжуваності є те, що населення України найшвидше старішає у Європі. Більш як п'ята частина населення старша за 60 років, і ця частка, за прогнозами, зросте до 36 % в 2050 році. Жінки становлять близько двох третин населення віком понад 65 років і майже 3/4 населення віком понад 80 років.

Значна кількість українських заробітчани не прагнуть повертатися на батьківщину. На початку 2020 р. в умовах поширення пандемії COVID-19 кількість громадян, які повернулися до України залишалася суттєво меншою,

аніж кількість тих, хто регулярно перетинав кордон і хто раніше виїхав на постійне місце проживання [4].

Відмова від масового повернення зовнішніх трудових мігрантів в Україну може свідчити про суттєву зміну мотиваційних чинників зовнішньої трудової міграції. виїхати без повернення додому у 2020 р. планували 1,3 млн українців. При тому, що загальний потенціал української міграції становить близько 5 млн осіб [5]. У таких нових чинниках міграції вирішальну роль відіграє співвідношення рівня та якості життя у країнах походження (проживання) і країнах спрямування мігрантів.

Україна помітно поступається більшості європейських країн за рівнем та якістю життя населення, і саме це спонукає до переїзду значну частину активних і амбітних осіб, які вбачають у міграції надійний спосіб поліпшення свого життя. Мігранти прагнуть не тільки вищих заробітків (хоча цей чинник є найважливішим), а і спокійного, стабільного життя у місцях, де безпечне середовище, доступна якісна медицина, гарні дороги та транспорт, чисті вулиці й подвір'я.

Оскільки мотиви міграції насамперед пов'язують з рівнем добробуту домогосподарств, то на особливу увагу заслуговують дослідження грошових переказів мігрантів, які мають безпосередній позитивний вплив на розвиток людського потенціалу. Адже одним з основних мотивів міграції є бажання домогосподарств забезпечити майбутні надходження в сімейний бюджет і знизити ризики важкого матеріального становища під час екологічних, економічних і політичних криз.

Додаткові грошові надходження в домогосподарства, що відчують найбільшу в них потребу, мають значний вплив на фінансування економічного і людського розвитку країн, що полягає у подоланні бідності, формуванні додаткового джерела державних інвестицій, зниженні ризиків під час криз, фінансуванні розвитку інфраструктури. Вплив грошових переказів на економічне зростання найбільший у тих країнах, де розвинена мережа відповідних фінансових інституцій, що акумулюють заощадження отриманих домогосподарствами переказаних коштів.

Найбільш поширеним напрямом використання грошових переказів є заощадження, купівля нерухомості та предметів тривалого користування. Надіслані кошти скорочують бідність, піднімають рівень життя, покращують якість харчування і полегшують доступ до медичного обслуговування, тобто є запорукою формування людського потенціалу у багатьох країнах світу.

Для України важливе значення мають надходження коштів від зовнішніх трудових мігрантів не лише для забезпечення стабільності національної грошової одиниці через вплив на платіжний баланс, а й те, що фінансові ресурси вагомо впливають на добробут окремої сім'ї чи домогосподарства. Перекази із-за кордону продовжують перекривати торговельний дефіцит держави. Якщо у 2010 р. приватні валютні перекази в Україну нараховували 5862 млн дол. США, то у 2019 р. українські трудові мігранти передали 15,3 млрд дол. (12,9 млрд банківськими переказами та 2,4 млрд готівкою), що

становило близько 10 % ВВП [6]. Наведені дані свідчать про тенденцію до зростання обсягів грошових переказів українських зовнішніх трудових мігрантів. За відносним рівнем переказів Україна є серед лідерів у світі і у 2020 році знаходилась на 30 місці за грошовими переказами в % до ВВП.

Міграційний процес є досить складним і неоднозначним і, відповідно, потребує системного комплексного управління, що передбачено в положеннях таких документів, як Глобальний договір про безпечну, впорядковану та регулярну міграцію (GCM) та Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Політика держави, пов'язана з міграцією, повинна, по-перше, бути направлена на модернізацію системи заробітної плати та зайнятості, розв'язувати проблеми низького рівня життя, обмеження корупції, а також доступу до основних суспільних благ та послуг, таких як освіта, охорона здоров'я, безпека й система правосуддя. По-друге, необхідно повністю використати потенціал зовнішньої міграції для розвитку країни, що сприяє економічному зростанню та покращує якість життя населення. Мова йде про запровадження більш вигідних офіційних каналів здійснення грошових переказів не лише для зростання доходів домогосподарств в Україні, а й для заохочення внутрішніх інвестицій. По-третє, в подальшому необхідно розглянути можливості відкриття шляхів безпечної та регулярної міграції, відповідно до потреб ринку праці, щоб стимулювати іноземних працівників шукати роботу в Україні та розробити належні програми стосовно неврегульованих мігрантів, які вже перебувають на території України.

Висновки. Сучасна міграція робочої сили є результатом цілого комплексу рушійних сил, які можна згрупувати в три блоки. Перший – базові причини, обумовлені відмінностями в розвитку економіки і суспільства в різних країнах. Другий – процеси, пов'язані з глобалізацією, що сприяє інтенсифікації міграції. Третій – фактори, що визначають вибір мігрантом конкретної країни і впливають на географічний розподіл людських потоків.

Основними причинами міграції є і ще довго будуть залишатися економічні. Разом з тим глобалізація та інтелектуальна міграція підвищують значення соціальних факторів переміщення робочої сили.

Різноманіття рушійних сил міграції, зміна їх структури і ролі окремих складових, нелінійний характер їх дії створюють певні труднощі при аналізі міграційних процесів. Саме цю специфіку необхідно враховувати при прогнозуванні міграції та розробці міграційної політики, що дасть можливість уникнути непередбачуваних наслідків міграції.

Література

1. Stark O. The Migration of Labor. Oxford, 1991.
2. Adams R. H. International migration, remittances and the brain drain: A study of 24 labour-exporting countries, World Bank Policy Research Working Paper, 2003. № 3069. June.
3. World Population Policies 2005.N.Y., 2006
<http://www.un.org/esa/population>.

4. Аналітична довідка ООН. Демографічні процеси.
https://ukraine.un.org/sites/default/files/202111/UN%20Policy%20Paper%20on%20Population%20Dynamics_FINAL%20UKR.pdf
5. Ніколаєць К. М., Ясько Ю. І., Ніколаєць О. Ю. Мотиваційні чинники зовнішньої трудової міграції населення країни. *Економіка та держава*. 2020. № 10. С. 34–38. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.10.34
6. Кириченко Є. Повернути трудових мігрантів додому: чи потрібно це робити зараз. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/8/652359>
7. Лазарева А. Там, де нас нема. Що відбувається на європейському ринку праці без українських заробітчан. *Український тиждень*. 2020. № 24. С. 30–31.
8. Доповідь про стан людського розвитку за 2019 рік / file: [//C:/Users/%D0%94%D0%BE%D0%BA/Downloads/hdr_2019_overview_-_ukrainian.pdf](file:///C:/Users/%D0%94%D0%BE%D0%BA/Downloads/hdr_2019_overview_-_ukrainian.pdf)
9. Середня зарплата в Європі/
<https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/world/europe/>

References

1. Stark O. The Migration of Labor. Oxford, 1991.
2. Adams R.H. International migration, remittances and the brain drain: A study of 24 labour-exporting countries, World Bank Policy Research Working Paper. 2003. № 3069. June.
3. World Population Policies 2005.N.Y., 2006
<http://www.un.org/esa/population>.
4. The UN Office is an analytical one. Demographics.
https://ukraine.un.org/sites/default/files/202111/UN%20Policy%20Paper%20on%20Population%20Dynamics_FINAL%20UKR.pdf
5. Nikolaiets, K., Yasko, Y. and Nikolaiets, O. (2020), Motivational factors of external labor migration of ukrainian population, *Ekonomika ta derzhava*, 2020, vol. 10, pp. 34–38. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.10.34
6. Kyrychenko, Ye. (2020), Bringing migrant workers home: should it be done now?, available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/8/652359/>
7. Lazareva, A. (2020), Where we are not. What is happening in the European labor market without Ukrainian workers. *Ukrains'kyj tyzhden'*, 2020, vol. 24, pp. 30–31.
8. Report on the State of Human Development for 2019/ file: [//C:/Users/%D0%94%D0%BE%D0%BA/Downloads/hdr_2019_overview_-_ukrainian.pdf](file:///C:/Users/%D0%94%D0%BE%D0%BA/Downloads/hdr_2019_overview_-_ukrainian.pdf)
9. Average salary in Europe/ <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/world/europe/>

Аннотация

Костюк В. С., Смолий Л. В.

Международная миграция рабочей силы и ее влияние на человеческое развитие

В статье исследованы современные причины международной миграции рабочей силы и ее связь с человеческим развитием. Целью исследования есть обобщение причин международной миграции рабочей силы, обоснование причин и последствий миграции в Украине, которые имеют свои особенности и свое влияние на человеческое развитие.

Определено суть международной миграции рабочей силы и эволюцию взглядов на ее перемещение. Установлено, что современная миграция вызвана целым комплексом движущих сил, совокупностью нескольких причин, которые зависят от экономических, социальных, демографических и политических факторов. Обосновано, что в Украине, которая является страной-донором, причины и последствия миграции имеют свои особенности и свое влияние на человеческое развитие.

Новые условия миграции рабочей силы в современном мире необходимо рассматривать с точки зрения категории человеческого развития, которая отображает процесс формирования социально-экономической среды существования человека, в котором обеспечивается свобода выбора иметь достойный уровень жизни, быть здоровым, образованным, жить в экологически благоприятной среде, с справедливой системой правосудия.

Наибольшее влияние на украинскую миграцию имеют экономические факторы, и в первую очередь, это разница в уровнях заработной платы, которая в Украине в 2 и больше раза меньше по сравнению со странами ЕС.

Отказ от массового возвращения внешних трудовых мигрантов в Украину свидетельствует о существенном изменении мотивационных факторов внешней трудовой миграции, когда определяющую роль играет соотношение уровня и качества жизни в странах-донорах и странах-реципиентах.

На развитие человеческого потенциала положительное влияние имеют переводы мигрантов. Дополнительные денежные поступления в домохозяйства, которые чувствуют наибольшую в них потребность, имеют значительное влияние на финансирование экономического и человеческого развития страны, что состоит в преодолении бедности, формировании дополнительного источника государственных инвестиций, снижении рисков во время кризисов, финансировании развития инфраструктуры.

Ключевые слова: международная миграция рабочей силы, движущие силы миграции, человеческое развитие, денежные переводы мигрантов.

Annotation

Kostyuk V. S., Smoliy L. W

International labor migration and its impact on human development

The article investigates the current causes of international labor migration and its connection with human development. The purpose of the study is to summarize the causes of international labor migration, to substantiate the causes and consequences of migration in Ukraine, which have their own characteristics and their impact on human development.

The essence of international labor migration and the evolution of views on its movement are determined. It was established that modern migration was called by a whole range of driving forces, a set of several reasons that depend on economic, social, demographic and political factors. It is justified that in Ukraine, which is a donor country, the causes and consequences of migration have their own characteristics and their impact on human development.

New conditions for labor migration in the modern world should be considered in terms of the category of human development, which reflects the process of forming a socio-economic environment of human existence, which ensures the freedom of choice to have a decent standard of living, to be healthy, educated, to live in an environmentally friendly environment, safe, with a fair justice system.

Economic factors have the greatest impact on Ukrainian migration, and first of all, this is a difference in wage levels, which is 2 times less in Ukraine compared to the EU countries.

The refusal of mass return of external labor migrants to Ukraine may indicate a significant change in the motivational factors of external labor migration, when the ratio of level and quality of life in donor countries and recipient countries plays a decisive role.

Remittances of migrants have a positive impact on the development of human potential. Additional cash flows to households experiencing the greatest need for them have a significant impact on financing the economic and human development of the country, which consists in overcoming poverty, forming an additional source of public investment, reducing risks during crises, financing infrastructure development.

Key words: *international labor migration, the driving forces of migration, human development, remittances of migrants.*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Ю. О. НЕСТЕРЧУК, доктор економічних наук
Н. О. БЛЕНДА, доктор філософії з економіки
І. І. ЧЕРНЕГА, доктор економічних наук
Уманський національний університет садівництва

У статті узагальнено особливості, методи та інструменти державної підтримки діяльності підприємницьких структур аграрного сектору в Україні. Проаналізовано рівень державних видатків на підтримку аграрного сектору України та виявлено, що реальні обсяги фінансування не відповідають законодавчій нормі у обсязі 1 % від ВВП. Встановлено, що основною формою державної підтримки є пільговий режим оподаткування та реалізація державних цільових програм. Запропоновано рекомендації щодо напрямів державної підтримки агровиробників в сучасних умовах.

Ключові слова: державна підтримка, аграрний сектор, підприємницькі структури, агровиробники, державні програми, інструменти.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток аграрного сектору забезпечується за умови оптимального поєднання ринкових методів управління з державним регулюванням стратегічних виробничих, економічних, екологічних та природоохоронних проблем і, насамперед, залежить від адаптації реформованих сільськогосподарських підприємств до умов ринкового середовища, комплексного вирішення проблем розвитку галузей.

Для економічно розвинених країн державне регулювання є пріоритетом стратегії продовольчої політики, при цьому використовуються переважно економічні важелі, які створюють сприятливі умови для сталого розвитку аграрного сектору та підвищення рівня конкурентоспроможності агровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання та державної підтримки аграрного сектору економіки досліджуються багатьма вітчизняними вченими, зокрема: В. Горьовим, Б. Данилишиним, В. Збарським, М. Маліком, О. Олійником, П. Саблуком, О. Шпикуляком та іншими, в працях яких значна увага приділяється визначенню суті державної підтримки підприємств агропромислового комплексу, оцінці її ефективності та впливу на розвиток АПК України, а також, обґрунтуванню напрямів та шляхів удосконалення механізму державної підтримки суб'єктів аграрної сфери економіки України. Проте, незважаючи на численні дослідження науковців, питання державної підтримки агровиробників

залишається актуальним, враховуючи проблеми аграрного сектору та недостатній рівень державних видатків на підтримку АПК.

Методика досліджень. Результати дослідження щодо узагальнення методів державної підтримки аграрних підприємств та визначення напрямів підтримки підприємництва в аграрному секторі України. було одержано з використанням монографічного, абстрактно-логічного методів дослідження, а також методів аналізу, синтезу та узагальнення.

Результати досліджень. На сучасному етапі розвитку аграрного сектору України важливе значення має використання ефективних інструментів державного регулювання аграрного виробництва, до яких належать фінансово-кредитна політика, податкова політика, екологічна політика, інвестування, інноваційна й цінова політика, страхування та митно-тарифна політика. Їхнє використання допомагає об'єктивніше враховувати зміни господарської кон'юнктури і не потребує значних бюджетних ресурсів.

Державна підтримка аграрного сектора в країнах із транзитивною економікою і в Україні зокрема, характеризується недосконалістю та недостатністю фінансування галузі. У цих умовах особливої уваги потребує дослідження бюджетного фінансування аграрного сектора як одного з напрямів державного регулювання [5].

На даний момент головним нормативно-правовим актом, що визначає державну підтримку агропродовольчої галузі та сільськогосподарських товаровиробників в Україні, є Закон України: «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24. 06. 2004 року [3].

Після набуття Україною незалежності в сільському господарстві почався тривалий період занепаду – обсяги виробництва до 1999 р. знизилися на 70%. Зважаючи на обмеженість бюджетних коштів на підтримку сільського господарства, для аграріїв було введено фіксований сільськогосподарський податок (з 2016 р. – єдиний податок 4-ї групи), який сплачується з одиниці земельної площі залежно від продуктивності землі, та спеціальний режим податку на додану вартість (спец ПДВ), який дозволяє не сплачувати ПДВ до бюджету, а використовувати його для закупівлі матеріальних ресурсів [9].

До 2015 р. суб'єктам господарювання, які здійснювали діяльність в аграрній сфері (зокрема, у сфері сільського, лісового господарства та рибальства), перебували на загальній системі оподаткування і відповідали встановленим критеріям, було надано право використовувати спеціальний режим оподаткування ПДВ. Його особливість полягала в тому, що сума податку, яка нараховувалася на вартість поставлених сільськогосподарських товарів/послуг власного виробництва, не сплачувалася до бюджету, а повністю залишалась у розпорядженні товаровиробника з метою відшкодування податку за придбані товари/послуги, з яких сформовано податковий кредит, а у разі наявності залишку – використовувалась на виробничі цілі [6].

Питання скасування спеціального режиму ПДВ було вимогою МВФ для надання чергового траншу і відбувалося у два етапи: до 2016 р. в розпорядженні сільськогосподарського товаровиробника залишалася частка

суми ПДВ, розмір якої залежав від галузі виробництва, у 2017 – спецрежим відмінено. У подальші результати підтвердили, що це був один із найбільш дієвих механізмів підтримки сільськогосподарських підприємств, що забезпечував прозорість взаємовідносин між виробником і переробником, особливо тваринницької продукції [6].

Після скасування спецрежиму із ПДВ, прямі субсидії з бюджету стали основним інструментом підтримки сільгоспвиробників в Україні (дозволена в межах СОТ), а держдопомога на рівні 1 % аграрного ВВП — єдина, фактично, допомога держави галузі, яка, до того ж, надається не в повному обсязі та із суттєвими затримками.

Відповідна норма – не менше від 1 % аграрного ВВП свого часу була впроваджена відповідно законопроекту № 5131 про удосконалення складання та виконання бюджетів. Законом передбачалася держпідтримка АПК у обсязі 1% від ВВП та фіксувалася на подальші 5 років. В Україні таку модель застосовано вперше [1].

За словами віцепрезидента Асоціації виробників молока Ганни Лавренюк: «у 2017 році, скасовуючи спецрежим ПДВ для агровиробників, уряд зобов'язався виділяти до 2021 року не менше 1 % «аграрного» ВВП на програми державної підтримки АПК – тобто близько 7 млрд грн. Жодного року загальна сума держпідтримки не досягала таких розмірів. Якщо у 2018 році Україна заробляла на виробленій молочній продукції, то у 2019 в молочному еквіваленті вже було імпортовано молочної продукції на 500 тис тонн. У 2020 році, тільки за 9 місяців імпорт склав \$218 млн. В асоціації кажуть, що кожна додаткова тонна молока-сировини, вироблена в молочній галузі, це 15 тисяч нових робочих місць у молочному скотарстві та 135 тисяч – у суміжних галузях, 10 млрд грн відрахувань із зарплат до бюджету, додаткових 160 тисяч корів та нові молочнотоварні ферми» [10].

Водночас у державному бюджеті на 2020 рік визначили обсяг бюджетної підтримки АПК на рівні 4 млрд гривень, що становить лише 43 % від встановленого обмеження і не відповідає не лише показнику 1 % ВВП, а й реальній потребі у бюджетній підтримці однієї з ключових галузей економіки України. Саме тому, з'явилася ініціатива повернення держпідтримки в межах 1 % аграрного ВВП [1].

Також, відповідно до постанови КМУ № 106 «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств», у 2020 році удосконалено механізм державної підтримки кооперативам і визначено додаткові напрями підтримки фермерським господарствам. Зокрема, державна підтримка фермерським господарствам буде реалізовуватися за такими напрямками: дотація за утримання від 5 корів молочного напрямку продуктивності; бюджетна субсидія на одиницю оброблюваних угідь (1 гектар) для новостворених фермерських господарств, яка надаватиметься їм для провадження сільськогосподарської діяльності; часткова компенсація витрат, пов'язаних з наданням дорадчих послуг; відшкодування сільськогосподарським

обслуговуючим кооперативам 70 % вартості (без ПДВ) як придбаних техніки та обладнання, так і профінансованих за рахунок банківського кредиту [7].

На сьогодні державна підтримка в Україні надається за діючими програмами на безповоротній і поворотній основі, розміри якої вказано в таблиці 1.

Табл. 1. Рівень державних видатків на підтримку аграрного сектору України, млн грн

Напрямки фінансування	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020р від 2018 р., (+,-)
Здешевлення кредитів	266,0	327,2	1050,0	784,0
Часткова компенсація вартості с.-г. техніки	955,0	881,8	1460,0	505,0
Підтримка фермерства	210,0	800,0	134,8	-75,2
Підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградарства	400,0	400,0	290,0	-110,0
Тваринництво та переробка	2 401,0	3 500,0	1046,0	-1355,0
Разом	4 232,0	5 909,0	3980,8	-251,2

Джерело: розраховано автором на основі даних [4, 8]

Слід відмітити значне загальне зменшення державних видатків на підтримку аграрного сектору України у 2020 році порівняно із попередніми 2018–2019 роками. Особливо зменшились видатки на тваринництво та переробку продукції вказаної галузі, що, враховуючи існуючі проблеми галузі, призведе до скорочення виробництва продукції тваринництва та зростання імпортозалежності окремих видів продукції галузі. При цьому, зазначаємо зростання видатків на здешевлення кредитів та часткову компенсацію вартості придбаної сільськогосподарської техніки, що вказує на переорієнтацію державної підтримки.

У державному бюджеті на 2021 р. Кабінет Міністрів України передбачив 4,7 млрд. грн на підтримку агропромислового комплексу, що на 700 млн. більше, ніж у 2020 р. При цьому, передбачено надання державної допомоги за програмами: здешевлення придбання сільськогосподарської техніки та обладнання; здешевлення кредитів; розвиток фермерських господарств; розвиток тваринництва; розвиток садівництва, виноградарства та хмелярства; продовження підтримки за рахунок програми 5-7-9 % (близько 60 % кредитів у межах програми); підтримка та розвиток приватних меліоративних систем, а також надання державних грантів для розвитку державних меліоративних систем [4].

Аналіз інструментів державного регулювання агровиробництва дозволяють виділити два періоди її здійснення: 2008–2016 рр. – орієнтація на

стимулювання нарощення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції; 2016 р. і по теперішній час – фінансування окремих галузей сільського господарства, головним чином експортоорієнтованих, виробництво в яких є монополізованим. Очевидно, що збереження такого підходу в наданні державної підтримки в перспективі може негативно позначитися на розвитку аграрного сектора та продовольчій безпеці країни.

Організаційно-економічний механізм державної підтримки агропромислового виробництва повинен формуватися на підставі таких принципів:

- достатність, гласність і контроль виділених бюджетних засобів і детальне планування бюджетного фінансування;
- своєчасність надання підтримки й сприяння в рішенні невідкладних проблем агропромислового комплексу;
- доступність, гнучкість і прозорість державної підтримки для різних видів господарств;
- облік регіональних особливостей при фінансуванні бюджетних програм і формуванні єдиного ринкового простору [2, 5].

Висновки. Державна фінансова підтримка аграрного сектору економіки є основним механізмом реалізації державної політики в аграрній сфері. На даний момент основними інструментами державної підтримки агровиробників визначено пільговий режим оподаткування та реалізація державних цільових програм, що охоплюють бюджетне фінансування програм і заходів, які спрямовуються на розвиток окремих галузей, часткову компенсацію процентних ставок за користування кредитами комерційних банків, часткову компенсацію вартості придбаної сільськогосподарської техніки. При цьому зобов'язання виділяти до 2021 року не менше 1 % «аграрного» ВВП на програми державної підтримки АПК не виконуються.

Враховуючи проблеми аграрного сектору, основними напрямками державної підтримки та стимулювання розвитку аграрного підприємництва повинні стати: створення ефективного механізму фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств як у контексті бюджетних дотацій, так і державних інвестицій; розробка програм забезпечення оновлення основних виробничих фондів та матеріально-технічного переозброєння сільськогосподарських підприємств запровадженням інновацій; захист вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції шляхом зваженої експортно-імпортної політики.

Література

1. Державна підтримка агросектору на 2020-2025 роки – стежте за руками законотворців. URL.: <https://agropolit.com/spetsproekty/751-derjavna-pidtrimki-agrosetoru-na-2020-2025-roki--slidkuyte-za-rukami-zakonotvortsiv>
2. Державні програми підтримки аграрного сектору: проект «Реформа у галузі сільського господарства, вдосконалення нормативно-правової бази». Київ: USAID, 2007. 44 с.

3. Закон України „Про державну підтримку сільського господарства України” від 24.06.2004 № 1877-IV// *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 49. С. 527.

4. Кабмін у держбюджеті-2021 передбачив більшу допомогу аграріям. URL:<https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3163758-urad-u-derzbudzeti2021-peredbaciv-bilsu-dopomogu-agrariam.html>

5. Музиченко А.С., Голуб Т.І. Сучасний стан державної підтримки розвитку аграрного сектору України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Ч. 2. С. 112–116.

6. Навальнєв О. Оподаткування агробізнесу: останні новели. *Юридична газета*. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/mitnepravo/opodatкування-agrobiznesu-ostanni-noveli.html>

7. Уряд розширив напрями держпідтримки аграріїв – деталі. Agropolit.com: вебсайт: URL: <https://agropolit.com/news/16183-uryad-rozshiriv-napryamki-derjpidtrimki-agrariyiv--detali>

8. Фінансування з Державного бюджету. Стан фінансування АПК у 2017, 2018, 2019 році. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/finansuvannya-z-derzhavnogo-byudzhetu>

9. Чи потребують аграрії державної підтримки?! URL: http://profapk.org.ua/news/news_apk/1647.html

10. Якою буде держпідтримка АПК у 2021 році. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/akou-bude-derzpidtrimka-apk-u-2021-roci>

References

1. State support for the agricultural sector for 2020-2025 - watch the hands of lawmakers. URL.: <https://agropolit.com/spetsproekty/751-derjavna-pidtrimki-agrosektoru-na-2020-2025-roki--slidkuyte-za-rukami-zakonotvortsiv>

2. State programs to support the agricultural sector: the project "Reform in the field of agriculture, improving the regulatory framework." Kyiv: USAID, 2007. 44 p.

3. Law of Ukraine “On State Support of Agriculture of Ukraine” of June 24, 2004 № 1877-IV // *Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2004. № 49. P. 527.

4. The Cabinet of Ministers in the 2021 state budget provided more assistance to farmers. URL:<https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3163758-urad-u-derzbudzeti2021-peredbaciv-bilsu-dopomogu-agrariam.html>

5. Muzichenko, A. S., Golub, T. I. (2016). The current state of state support for the development of the agricultural sector of Ukraine. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, 2016, no. 6, pp. 112–116.

6. Navalnev, O. Taxation of agribusiness: recent stories. Law newspaper. URL: <https://yurgazeta.com/publications/practice/mitnepravo/opodatкування-agrobiznesu-ostanni-noveli.html>

7. The government has expanded the areas of state support for farmers - details. Agropolit.com: website: URL: <https://agropolit.com/news/16183-uryad-rozshiriv-napryamki-derjpidtrimki-agrariyiv--detali>

8. Financing from the State budget. The state of agro-industrial complex financing in 2017, 2018, 2019. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/finansuvannya-z-derzhavnogo-byudzhetu>

9. Do farmers need state support ?! URL: http://profapk.org.ua/news/news_apk/1647.html

10. What will be the state support of the agro-industrial complex in 2021. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/akou-bude-derzpidtrimka-apk-u-2021-roci>

Аннотация

Нестерчук Ю. А., Бленда Н. А, Чернега И. И.

Государственная поддержка деятельности предпринимательских структур аграрного сектора Украины

В статье обобщены особенности, методы и инструменты государственной поддержки деятельности предпринимательских структур аграрного сектора в Украине. Установлено, что основной формой государственной поддержки является льготный режим налогообложения и реализация государственных целевых программ, охватывающих бюджетное финансирование программ и мер, направляемых на развитие отдельных отраслей, частичную компенсацию процентных ставок за пользование кредитами коммерческих банков, частичную компенсацию стоимости приобретенной сельскохозяйственной техники.

В результате анализа государственных расходов на поддержку аграрного сектора выявлено, что реальные объемы финансирования не соответствуют законодательной норме в объеме 1% от ВВП. Следует отметить значительное общее уменьшение государственных расходов на поддержку аграрного сектора Украины в 2020 году по сравнению с предыдущими 2018–2019 годами. При этом происходит переориентация государственной поддержки: значительно уменьшаются расходы на животноводство и переработку продукции указанной отрасли, увеличиваются расходы на удешевление кредитов и частичную компенсацию стоимости приобретенной сельскохозяйственной техники.

Учитывая проблемы аграрного сектора, основными направлениями государственной поддержки и стимулирования развития аграрного предпринимательства должны стать: создание эффективного механизма финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий как в контексте бюджетных дотаций, так и государственных инвестиций; разработка программ обеспечения обновления основных производственных фондов и материально-технического перевооружения сельскохозяйственных предприятий внедрением инноваций; защита отечественных производителей сельскохозяйственной продукции путём взвешенной экспортно-импортной политики.

Ключевые слова: государственная поддержка, аграрный сектор, предпринимательские структуры, агропроизводители, государственные программы, инструменты.

Annotation

Nesterchuk Iu. O., Blenda N. O., Cherneha I. I.

State support of activities of entrepreneurial structures of the agricultural sector of Ukraine

In the article it is shown the results of summarizing of the features, methods, and tools of state support for business structures of the agricultural sector in Ukraine. It is established that the main form of state support is preferential tax treatment and implementation of state targeted programs, covering budget financing of programs and activities aimed at the development of certain industries, partial compensation of interest rates on commercial banks, partial compensation of purchased agricultural machinery.

As a result of the analysis of public expenditures in support of the agricultural sector of Ukraine, it was found that the actual amount of funding does not meet the legal norm in the amount of 1 % of GDP. It should be noted a significant overall reduction in public spending to support the agricultural sector of Ukraine in 2020 year compared to the previous 2018–2019 years. At the same time, there is a reorientation of state support: expenditures on livestock and processing of this industry are significantly reduced, while expenditures on cheaper loans and partial compensation for the cost of purchased agricultural machinery are increasing.

Given the problems of the agricultural sector, the main areas of the state support and stimulation of agricultural entrepreneurship should be: creating an effective mechanism for the financial support of agricultural enterprises in the context of budget grants and public investment; development of the programs to ensure the renewal of fixed assets and logistical re-equipment of agricultural enterprises through the introduction of innovations; protection of the domestic agricultural producers through a balanced export-import policy.

Key words: *state support, agricultural sector, entrepreneurial structures, agricultural producers, state programs, tools.*

МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

І. М. НОВАК, доктор економічних наук,

К. В. СУХЕЦЬКА, аспірантка

Уманський національний університет садівництва

У статті висвітлено проблеми діагностики банкрутства аграрних підприємств. Проаналізовано етапи діагностики та наведені найбільш поширені моделі прогнозування банкрутства підприємства. Визначено необхідність виявлення ранніх ознак кризових ситуацій.

Ключові слова: діагностика, банкрутство, методика, аграрні підприємства, антисипативне управління.

Постановка проблеми. Сьогодні проблемам діагностики кризового стану та можливості банкрутства приділено чимало уваги. Однак, аналіз наукових праць свідчить про те, що досить багато запропонованих методик є повторенням уже існуючих і вони не завжди підходять для використання аграрними підприємствами. Варто зазначити, що у більшості досліджень висвітлюються питання покращення роботи підприємства, що перебуває на межі банкрутства, тоді як велике значення має своєчасна та правильна діагностика зовнішніх та внутрішніх чинників, що спричиняють виникнення кризових явищ. Відсутність єдиного підходу є свідченням того, що методичні засади і практичний досвід діагностики кризового стану аграрних підприємств перебувають на етапі становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях Подольської В. О., Шморгуна Н.П., Федоровича Р., Загородної О., Серединської В., Кононенко О., Мец В., Жежери М., Лахтіонова Л., Пісьмарченко Л. М., Татаренко Н. М., Сперанської В. В. та інших науковців розглядаються питання організації аналізу, різноманітні методи, прийоми обробки інформації та оцінки фінансового стану підприємства. Проте серед науковців немає єдиної думки щодо підбору та використання тих чи інших методик при діагностиці ймовірності банкрутства підприємств. Тому дана тема потребує додаткового дослідження щодо змісту та послідовності діагностики банкрутства.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, провідних фахівців у сфері антисипативного управління. У процесі вивчення проблеми діагностики банкрутства застосовувалися методи аналізу і синтезу, абстрактно-логічний, метод порівняння та узагальнення.

Результати дослідження. Нестабільність економічної, політичної та соціальної ситуації призвели до збільшення кількості підприємств, які

знаходяться у кризовому стані. Тому перед компаніями постає нагальна потреба застосування антисипативного управління, адже воно вирішує ряд проблем:

- розпізнавання передкризових ситуацій;
- банкрутства;
- проблеми пов'язані з ключовими сферами життєдіяльності організації;
- прогнозування криз і варіантів поведінки соціально-економічної системи в кризовому стані;
- пошуку необхідної інформації і розробки управлінських рішень;
- аналізу й оцінки кризових ситуацій;
- конфліктології та селекції персоналу, що завжди супроводжує кризові ситуації.

Свою увагу хочеться зупинити на проблематиці банкрутства. З точки зору менеджменту можливе настання банкрутства є кризовим станом підприємства і його подолання вимагає спеціальних методів антисипативного управління. Існує система методів діагностики банкрутства і методика прийняття управлінських рішень в умовах загрози банкрутства. Дана методика призначена не тільки для підприємств, де криза очевидна і необхідно вживати невідкладних заходів щодо стабілізації, а для всіх підприємств, що працюють в ринкових умовах, оскільки її особливості дозволяють на ранній стадії виявити і усунути негативні чинники розвитку підприємства, а також намітити шляхи їх усунення [1, с. 194].

Метод діагностики [2, с. 33] – це система теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження фінансової діяльності суб'єктів господарювання, тобто тріада:

$$M = (K, I, P),$$

де K – система категорій;

I – науковий інструментарій;

P – система регулятивних принципів.

Система категорій і науковий інструментарій показують статистичний компонент методу, а система регулятивних принципів – його динаміку.

Методика – це сукупність правил і прийомів, які необхідні для виконання певної роботи [2, с. 33].

Діагностика банкрутства, за визначенням Л. І. Скібіцької, – це система цільового фінансового аналізу, направленою на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, які генерують загрозу його банкрутства в подальшому періоді [3].

Отже, перед підприємством, що прагне попереджати кризові ситуації, стоять дві задачі:

- впровадження системи діагностики ймовірності банкрутства;
- розробка стратегії розвитку, на основі якої буде проведено реструктуризацію підприємства з метою недопущення кризових явищ.

Таким чином, використання підприємствами методів діагностики банкрутства стає першочерговою необхідністю його функціонування у нестабільних умовах господарювання.

Система діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства включає ряд етапів, які логічно продовжують один одного та дозволяють зробити висновок про існування загроз в діяльності підприємства та визначити ймовірність його банкрутства (рис. 1) [4, с. 133].

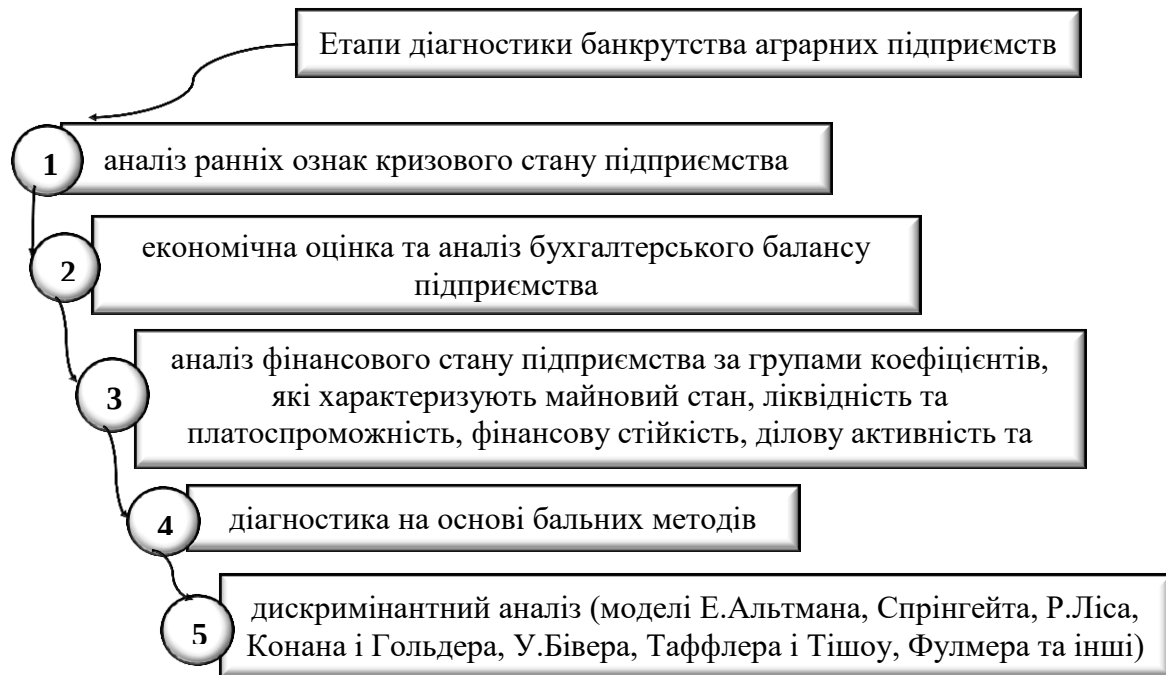


Рис. 1. Етапи діагностики банкрутства аграрних підприємств
побудовано авторами за матеріалами [4, с. 133]

Із вказаної схеми етапності діагностики банкрутства можна зробити висновок, що першочерговою задачею аграрного підприємства є виявлення та аналіз ранніх ознак кризового стану. Методом, який ґрунтується на діагностиці ранніх сигналів ймовірності банкрутства є метод Скоуна, що здійснює пошук відповідей на ряд запитань, а саме [4, с. 133]:

- чи компанії менше п'яти років;
- чи компанія працює в циклічній галузі;
- чи компанія переїжджає або має намір переїхати;
- чи використовує компанія «творчий» бухгалтерський облік;
- чи не змінила компанія останнім часом банк, аудиторів, директорів;
- чи не є облік і звітність надмірно докладними або представленими в нестандартному форматі.

Якщо більше ніж на п'ять з цих запитань відповідь «так», то компанія переживає ускладнення. Якщо відповідь на більше ніж вісім запитань позитивна, то фінансовий стан надто важкий.

Також варто проаналізувати порівняльну характеристику найбільш поширених моделей прогнозування банкрутства підприємства (табл. 1).

Табл. 1. Порівняльна характеристика моделей прогнозування банкрутства підприємства

Моделі	Переваги	Недоліки
Двофакторна модель Альтмана [6]	Простота розрахунку; можливість застосування при проведенні зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу.	Неадекватність одержуваних прогнозів для українських підприємств; не розглядається вплив показників, що характеризують ефективність використання ресурсів, ділову та ринкову активність та ін.; не розглядається облік галузевої та регіональної специфіки функціонування суб'єктів економіки.
П'ятифакторна модель Альтмана [6]	Простота й можливість застосування за наявності обмеженої інформації; порівнянність показників; можливість поділу аналізованих компаній на потенційних банкрутів і не банкрутів; висока точність розрахунків	Неможливість використання в українських умовах (не враховує українські особливості економіки); складність інтерпретації підсумкового значення; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; обмеженість сфери застосування; заснована на застарілих даних; неврахування показників рентабельності.
Модель Спрінгейта [6]	Показує достатній рівень надійності прогнозу, точність близько 90 %.	Створена для підприємств США і Канади з метою оцінювання; немає галузевої та регіональної диференціації Z-рахунку; між змінними спостерігається досить висока кореляція; не підходить для економіки України.
Модель Ліса [6]	Простота і швидкість розрахунків; доступність необхідних для розрахунків даних; можливість оцінити фінансовий стан та спрогнозувати банкрутство.	Не пристосована до українських підприємств; створювалася з урахуванням західних особливостей розвитку; неможливість застосування до малих підприємств; невідповідність методичних прийомів розрахунку показників фінансової звітності.
Модель Бівера [6]	Використання показника рентабельності активів і винесення судження про терміни настання банкрутства підприємства.	Відсутність підсумкового коефіцієнта, складність інтерпретації підсумкового значення; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; неможливість використання в українських умовах (не враховує українські особливості економіки).
Модель Таффлера [6]	Спрощеність розрахунків та висока точність прогнозу ймовірності банкрутства компанії, що пов'язано зі значною кількістю проаналізованих компаній.	Обмеження сфери застосування (тільки для акціонерних товариств, акції яких активно торгуються на фондовому ринку); складність інтерпретації підсумкового значення; неможливість використання в українських умовах; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; використання застарілих даних.

побудовано автором за матеріалами [5, с. 27]

Аналізуючи інформації, яка зазначена в таблиці 1, бачимо, що розглянуті методики прогнозування банкрутства зарубіжних авторів налічують ряд істотних обмежень для їх використання на аграрних підприємствах. Вони не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіку діяльності підприємств, а саме:

- особливості в системі бухгалтерського обліку;
- особливості в податковому законодавстві ;
- вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства;
- галузеву приналежність підприємства.

Тобто, моделі показують реальні результати в умовах, для яких вони були створені. Для того, щоб використовувати такі моделі в нашій країні, потрібно, щоб відповідав бухгалтерський облік, фінансова звітність і показники міжнародній практиці та за умови стабільної діяльності вітчизняних підприємств.

Висновки. У сучасних умовах невизначеності і високої ймовірності кризових явищ управління сільськогосподарськими суб'єктами господарювання, потребує антисипативного менеджменту, заснованого на стратегічних підходах і попереджувальних заходах.

Як було з'ясовано, будь-яка модель прогнозування банкрутства даватиме надійні результати лише за конкретних умов функціонування об'єктів, котрі досліджуються, що не характерно для вітчизняних підприємств. Тому постає необхідність розробки моделі, в якій оцінка фінансового стану українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку і звітності, яка б використовувала статистичну, інформаційну базу вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки галузі, що дало б змогу враховувати особливості їх діяльності.

Також, було встановлено, що діагностика антисипативного управління підприємством повинна включати:

- 1) дослідження базових бізнес-індикаторів;
- 2) всебічний комплексний аналіз впливу факторів (внутрішніх, зовнішніх) на стан підприємства;
- 3) експертну оцінку розроблених заходів і перспектив фінансового оздоровлення.

Література

1. Гук О. В. Антикризове управління як спосіб запобігання банкрутству підприємства. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2015/No6/193.pdf> (дата звернення 31 жовтня 2021 р.)
2. Кривов'язюк І. В. Методологія діагностики кризового стану підприємства. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2011/10.pdf (дата звернення 2 листопада 2021 р.)

3. Скібіцька Л. І., Матвєєв В. В., Щелкунов В. І., Подреза С. М. Антикризисний менеджмент: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2014. 584 с.
4. Квасницька Р. В., Кордонець І. М. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/431/1/2_3_2.pdf (дата звернення 31 жовтня 2021 р.)
5. Повстенюк Н. Г. Методи діагностики банкрутства підприємств у сучасних умовах. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econrig_2015_1_6.pdf (дата звернення 31 жовтня 2021 р.)
6. Фучеджи В. І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10052/1/37.pdf> (дата звернення 2 листопада 2021 р.)

References

1. Guk, O. V. (2015). Anti-crisis management as a way to prevent bankruptcy of the enterprise. Retrieved from: <https://economics.net.ua/files/archive/2015/No6/193.pdf> (accessed on 31 October 2021)
2. Kryvovyazyuk, I. V. (2011). Methodology of diagnostics of crisis state of the enterprise. Retrieved from: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2011/10.pdf (accessed on 2 November 2021)
3. Skibitska, L. I., Matveev, V. V., Shchelkunov, V. I., Podreza, S. M. (2014). *Anti-crisis management*. K.: Center for Educational Literature, 2014. 584 p.
4. Kvasnytska, R. V., Kordonets, I. M. (2011). Stages of diagnosis of the crisis and the probability of bankruptcy of the enterprise. Retrieved from: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/431/1/2_3_2.pdf (accessed on 31 October 2021)
5. Povstenyuk, N. G. (2015). Methods for diagnosing bankruptcy of enterprises in modern conditions. Retrieved from: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econrig_2015_1_6.pdf (accessed on 31 October 2021)
6. Fuceji, V. I. (2010). Characteristics of methods and models for diagnosing the crisis of the enterprise. Retrieved from: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10052/1/37.pdf> (accessed on 2 November 2021).

Аннотация

Новак И. Н., Сухецька К. В.

Методы диагностики банкротства аграрных предприятий

Современная наука уделяет достаточно много внимания решению вопросов функционирования компании под влиянием кризисных явлений и

процессов. Тем не менее, условия современного развития связанные с высоким риском, внезапными преобразованиями, кризисами и потрясениями, основной задачей устанавливают исследование новейших элементов диагностики компании. Исходя из этого, диагностика кризисного состояния компании является принципиальной составляющей удачного развития аграрных компаний. Она рассматривается как одно из направлений экономической диагностики и тесно связана с диагностикой угрозы банкротства.

Также важно отметить, что главной составляющей диагностики уровня эффективности антисипативного управления предприятиями, имеющими аграрное направление, является определение системы критериев идентификации конкретных причин, приводящих к кризисной ситуации и сбою в сельскохозяйственной деятельности, что имеет весьма важное научно-практическое и методологическое значение для экономической науки. Основной целью статьи является исследование проблемы диагностики банкротства на отечественных предприятиях, обоснование теоретических положений и разработка практических рекомендаций по усовершенствованию диагностики антисипативного управления предприятиями в системе управленческой диагностики.

В статье были определены основные задачи, стоящие перед предприятиями, стремящимися помешать и опередить наступление кризисных ситуаций, проанализирована этапность осуществления диагностики и рассмотрены основные модели прогнозирования банкротства предприятия.

Установлено, что модели показывают реальные результаты только в условиях, для которых они были созданы. То есть, нужно разработать модель, в которой оценка финансового состояния аграрных предприятий базировалась бы на отечественных стандартах учета и отчетности, которая бы использовала статистическую, информационную базу отечественных предприятий с учетом специфики отрасли, что позволило бы учитывать особенности их деятельности.

Ключевые слова: диагностика, банкротство, методика, аграрные предприятия, антисипативное управление, кризис, методы диагностики.

Annotation

Novak I. M., Suhetska K. V.

Methods for diagnostics of bankruptcy of agricultural enterprises

Modern science pays a lot of attention to solving issues of the company's functioning under the influence of crisis phenomena and processes. Nevertheless, the conditions of modern development associated with high risk, sudden transformations, crises and shocks, the main task is set by the study of the latest elements of company diagnostics. Based on this, diagnostics of the company's crisis state is a fundamental component of the successful development of agricultural companies. It is considered as one of the areas of economic diagnostics and is closely related to the diagnostics of the threat of bankruptcy.

It is also important to note that the main component of diagnosing the level of effectiveness of antisipative management of enterprises with an agricultural direction is the definition of a system of criteria for identifying specific causes leading to a crisis situation and a failure in agricultural activity, which has a very important

scientific, practical and methodological significance for economic science. The main purpose of the article is to study the problem of bankruptcy diagnosis at domestic enterprises, substantiation of theoretical provisions and development of practical recommendations for improving the diagnosis of antisipative management of enterprises in the system of management diagnostics.

The article identifies the main tasks facing enterprises seeking to prevent and prevent the onset of crisis situations, analyzes the stages of diagnosis and considers the main models for predicting the bankruptcy of the enterprise.

It was found that the models show real results only in the conditions for which they were created. That is, it is necessary to develop a model in which the assessment of the financial condition of agricultural enterprises would be based on domestic accounting and reporting standards, which would use the statistical, information base of domestic enterprises taking into account the specifics of the industry.

Key words: diagnostics, bankruptcy, methods, agricultural enterprises, antisipative management, crisis, diagnostic methods.

УДК 336.2:338.246.025.2

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-247-259

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

В. П. БЕЧКО, кандидат економічних наук

С. А. ВЛАСЮК, кандидат економічних наук

О. В. ПОНОМАРЕНКО, викладач

Уманський національний університет садівництва

У статті сформовано і систематизовано авторський підхід щодо застосування для аграріїв спрощеної системи оподаткування законодавчо закріпленої в Податковому кодексі України. В статті висвітлені переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання аграрної галузі (четверта) група і висвітлені шляхи щодо їх вдосконалення із застосуванням світового досвіду, який може бути адаптований в вітчизняну податкову практику.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, земельне оподаткування, єдиний податок, четверта група спрощеної системи

Постановка проблеми. Розвиток аграрної галузі як системотворчої сфери економіки є пріоритетним напрямом державної політики щодо забезпечення продовольчої безпеки та стимулювання розвитку сільських територій. Основою державної підтримки вітчизняної аграрної галузі є подолання технологічного відставання вітчизняного виробництва, зумовлене

низьким рівнем доходів аграрного виробництва як базової галузі. Підвищення рівня доходів аграріїв, стримуються внаслідок нерозвиненої інфраструктури з переробки та зберігання продукції, дефіцитом та високою вартістю інвестиційних ресурсів, монополізацією сфери збуту.

Вітчизняна податкова система слугує дієвим механізмом регулювання економічних відносин. Податки виконують не лише фіскальну функцію, але і слугують потужним економічним регулятором, здатним впливати на господарське та соціальне життя суспільства. З огляду на це, важливим напрямом сучасної податкової політики є збереження стабільності та стійкості податкової системи в цілому і використання податкового інструментарію стимулювання діяльності суб'єктів господарювання аграрного виробництва, зокрема. Податкове стимулювання аграріїв здійснюється шляхом застосування спрощеної системи оподаткування, закріпленої в Податковому кодексі України, метою якої є взаємо узгодженість державних інтересів і економічне зростання господарюючих суб'єктів галузі – платників податків. Пріоритетним чинником, що визначає довгострокове економічне зростання аграрного виробництва є рівень розвитку високотехнологічних процесів, спрямованих на нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції. Досягнення цієї мети можливе завдяки застосування податкових стимулів, вдосконалення податкової системи, здатної позитивно впливати на економічний розвиток аграрного виробництва. В той же час, механізм застосування спрощеної системи оподаткування аграріїв не повною мірою сприяє нарощуванню ними обсягів виробництва та реалізації продукції, дотримання агротехнічних умов господарювання, збереження земельних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінці сучасного стану оподаткування сільськогосподарських товаровиробників за спрощеною системою (четверта) група присвячені праці чисельних вітчизняних вчених [1–8]. Проте, не зважаючи на тривале в історії економічної науки дослідження дієвості функціонування спрощеної системи оподаткування аграріїв, до цього часу не вщухають дискусії щодо цієї проблеми, внаслідок відсутності єдиного підходу щодо теоретичного обґрунтування цієї системи оподаткування, її впливу на фінансові результати, збереження родючості земель, застосування аграріями передових методів землеробства, дотримання сівозмін в ринкових умовах господарювання.

Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів дієвості спрощеної системи оподаткування аграріїв і її вплив на їх фінансові результати діяльності.

Методика дослідження. Методологічною та теоретичною основами дослідження є економічна теорія, наукові розробки вітчизняних вчених з проблем спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання аграрного виробництва. У процесі дослідження використані такі методи дослідження: абстрактно – логічний, порівняння, монографічний та наукового узагальнення.

Результати дослідження. Сформований механізм оподаткування та податкового регулювання суб'єктів господарювання аграрної галузі відповідно

до чинного Податкового кодексу України не повною мірою забезпечує виконання всіх покладених на нього функцій, недостатньо враховує специфіку аграрного виробництва, піддається перманентній корекції під впливом об'єктивних зовнішніх та внутрішніх чинників.

У зв'язку з цим вплив оподаткування на рішення суб'єктів господарювання аграрної галузі, враховуючи їх різноманітня, галузеві та організаційні особливості, потребують подальшого дослідження, включаючи проблеми вибору оптимальної системи оподаткування, обґрунтування необхідності та наслідків регулятивного впливу податків на базові чинники аграрного виробництва – землю, капітал, трудові ресурси. З огляду на це, вітчизняна аграрна галузь перебуває перед системним викликом, сутність якого полягає у вдосконаленні державної фінансової підтримки аграріїв шляхом диференційованого підходу до їх оподаткування.

Аналіз теоретичної бази, законодавчих актів в сфері оподаткування суб'єктів господарювання аграрної галузі, а також оцінка рівня, тенденцій і динаміки податкового навантаження в сільському господарстві свідчать про необхідність модернізації чинної податкової системи. Незважаючи на те, що сільське господарство користується великою кількістю пільг і преференцій, податкова система поки що не виконує повною мірою стимулюючу функцію. Фіскальне спрямування, що переважає у вітчизняній податковій системі внаслідок складності і неоднозначності затрудняє використання окремих податкових переваг суб'єктами господарювання аграрної галузі, що суттєво впливає на процес стабілізації і розвиток галузі на умовах розширеного відтворення, самофінансування і самоокупності. Подолання кризових явищ в галузі можливе шляхом вдосконалення оподаткування аграріїв, зниження податкового навантаження, а також розширення податкових преференцій суб'єктам, які інвестують сільське господарство.

Вдосконалення оподаткування суб'єктів господарювання вітчизняними вченими розглядається в різних ракурсах. Одним із напрямом вдосконалення оподаткування аграріїв є перегляд ставок єдиного податку (четверта група). За даними дослідження Р. Г. Браславського «...немає змоги встановити єдину ставку єдиного податку «четверта група», оскільки застосування єдиної ставки з цього податку, затрудняється тим, що , що сільське господарство неможна віднести до однотипної галузі [1, с. 92]. Встановлення єдиної ставки з цього податку є передчасним, оскільки диференціація податкового навантаження в сільському господарстві свідчить не лише про застосування різних ставок в залежності від виду сільськогосподарських угідь, але і створення передумов для ефективного функціонування механізмів оподаткування.

Інший напрям вдосконалення оподаткування аграріїв полягає в наданні податкових пільг. Результати дослідження свідчать, що податкові пільги дедалі частіше зростають, але не приносять бажаного ефекту, а саме не сприяють зростанню інвестиційної та інноваційної активності господарюючих суб'єктів не повною мірою виконують функцію податкового стимулювання [2, с. 32]. Податкове стимулювання на сучасному етапі є важливою складовою

економічної політики і використовується для нівелювання кризових явищ на ринку та заохочення інвестицій, створюючи позитивні ринкові екстерналії. За допомогою податкових стимулів можна регулювати рівень інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Важливу роль у формуванні механізмів податкового стимулювання аграрної галузі відіграє ефективне податкове адміністрування, за допомогою якого забезпечується стійкість та стабільність податкової системи [3, с. 96]. Як свідчить практичний досвід, удосконалення системи адміністрування та контролю за збором податків та інших обов'язкових платежів дає змогу збільшити надходження до бюджетів всіх рівнів, сприяє економічному зростанню, підтримці соціальної стабільності.

Незважаючи на широкий перелік інструментів стимулювання різних секторів економіки, податкові стимули не систематизовані та диференційовані. Основним завданням чинного податкового інструментарію стимулювання секторів економіки є правильне діагностування результативності використовуваних стимулів, а також визначення стимулюючих податкових пільг, здатних на довгострокову перспективу приносити значний позитивний ефект національній економіці в цілому і аграрної галузі, зокрема.

Суттєвий вплив на оподаткування суб'єктів господарювання аграрної галузі має організація та управління податковою системою, зокрема використання цифрових технологій (табл. 1). Глобальні діджиталізаційні тенденції національної економіки, інтенсивний розвиток сфери інформаційних технологій, перехід до суспільства мережових комунікацій швидкими темпами проникають у вітчизняну податкову систему шляхом впровадження цифровізації системи адміністрування податків.

В Україні процес діджиталізації розпочався саме з адміністрування непрямих податків. Пілотні випробування щодо впровадження електронних податкових накладних з ПДВ почалися в 2014 р. З огляду на це, наслідком запровадження цифровізаційних рішень щодо адміністрування ПДВ призвело до скорочення проявів податкового шахрайства із використанням фіктивних накладних та суттєво збільшило обсяг податкових зобов'язань бізнесу із ПДВ.

Функціонування електронного порталу платника податку розпочалося з 2016 року, користувачів якого налічується більше мільйона осіб. Із запровадженням цифрових технологій в податкову систему зросли потенційні можливості контролю за рахунок збільшення технічних засобів та апаратно-програмного забезпечення для моніторингу, обробки, передачі та аналізу інформації зі зменшенням участі людини та підвищенням об'єктивності контролю. Розвиток технологій та збільшення частки автоматизованих процесів суттєво знижують ризики та збільшують стійкість бізнес-процесів за рахунок мінімізації впливу «людського чинника».

Табл. 1. Принципові зміни в організації та управлінні податковою системою при використанні цифрових технологій

Принципові зміни в організації систем управління	
Традиційна економіка	Цифрова економіка
1. Суттєве збільшення швидкості передачі інформації будь-яких обсягів і видів	
Чітка ідентифікація прямих і непрямих зв'язків. Чітка ідентифікація прямих та зворотних зв'язків між керуючою та керованою підсистемами	Наявність зв'язку, що дає змогу миттєво та необмежено обмінюватися інформацією у прямому та зворотному напрямках
Структурна, послідовна, обмежена за видами, швидкості та обсягами передача інформації в системі за організованими інформаційними ланцюжками	Безструктурна, паралельна, необмежена за видами, швидкості та обсягами передача інформації в системі за рахунок занурення в інформаційне середовище та підключення до необхідних каналів
Матеріальні носії інформації (паперові документи)	Цифрові носії інформації (електронні документи)
2. Істотне розширення можливостей контролю об'єктів керування	
Кількість об'єктів та параметрів контролю обмежено можливостями моніторингу (зняття), обробки, передачі та аналізу інформації з переважною участю людини з природно обмеженими здібностями та високою часткою суб'єктивності контролю.	Можливості контролю розширені за рахунок зростаючого застосування технічних засобів та апаратно-програмного забезпечення для моніторингу, обробки, передачі та аналізу інформації зі зменшенням участі людини та підвищенням об'єктивності контролю
3. Збільшення обсягів автоматизації бізнес-процесів як у керованих, так і у керуючих системах	
Можливості автоматизації технологічно обмежені застосуванням ручної праці з відповідними складнощами управління через «людський чинник»	Розвиток технологій та збільшення частки автоматизованих процесів, що суттєво знижують ризики та збільшують стійкість бізнес-процесів за рахунок мінімізації впливу «людського чинника»
4. Поява та розвиток штучного інтелекту, керуючого людьми, механізмами, організмами і середовищем	
Основним суб'єктом управління та елементом керуючих систем на різних рівнях є людина, застосування штучного інтелекту обмежено	Розвиток технологій штучного інтелекту дозволяє використовувати його на різних рівнях управління у поєднанні з традиційним підходом, змінюючи технологію та алгоритми прийняття управлінських рішень

Важливе значення при оподаткуванні суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки має стратегія податкового стимулювання зростання аграрного сектору економіки, яку слід запровадити в національну податкову систему (табл. 2). Наведені компоненти стратегії щодо податкового стимулювання зростання в аграрній сфері національної економіки слід розглядати як систему, здатну створити передумови для побудови ефективної структури податкової підтримки інноваційної економіки. Податкова політика, що проводиться за сучасних умов характеризується непослідовними та незавершеними діями щодо податкового стимулювання суб'єктів господарювання аграрної галузі, що негативно впливає на їх фінансові результати, унеможливорює їх функціонування на само окупності та самофінансуванні.

Табл. 2. Реалізація стратегії податкового стимулювання зростання аграрного сектору економіки

Характеристика	Результат
<i>Перший компонент стратегії</i>	
Подолання наступних інституційних обмежень, що перешкоджають економічному зростанню: 1. Чутливість сектора економіки до податкових стимулів залежно від податкового навантаження; 2. Обмеженість величини податкових стимулів рівнем бюджетних втрат від недоотриманих податкових доходів; 3. Вертикальна (галузева) орієнтованість податкових стимулів; 4. Компетенція податкових органів щодо оцінки остаточних результатів податкового стимулювання	Прийняття до уваги інституційних обмежень при розробці податкових механізмів стимулювання аграрного сектору економіки сприятиме нарощуванню темпів економічного зростання при паралельному нарощення дохідної частини бюджетів вітчизняної бюджетної системи.
<i>Другий компонент стратегії</i>	
Проведення моніторингу та систематизації нині діючих податкових стимулів щодо суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки.	Обґрунтування застосування Податкового стимулювання аграріїв сприятиме здійсненню зіставлення втрат від недоотриманих доходів.
<i>Третій компонент стратегії</i>	
Оцінка вітчизняної податкової системи з точки зору її відповідності вимогам до умов економічного зростання, а також пропозиціями щодо її вдосконалення з урахуванням пріоритетних напрямів стимулювання зростання аграрного сектору економіки.	Досягнення позитивних змін щодо зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищення її. Ефективності. Дієвість податкових стимулів досягається за умови високої економічної активності та продуктивності праці, високими темпами зростання інвестицій ..
<i>Четвертий компонент стратегії</i>	
Проведення відбору податкових стимулів, виходячи з чутливості аграрного сектору економіки до податкового стимулювання за конкретними податками.	Проведення відбору податкових стимулів з врахуванням чутливості платників податків до податкового стимулювання з конкретних податків.
<i>П'ятий компонент стратегії</i>	
Застосування інструментарію оцінки ефективності податкового стимулювання на мезорівні, що включає: – методику оцінки ефективності податкового стимулювання аграрного сектору економіки; – методику оцінки результативності податкового стимулювання аграрного сектору економіки; – методику оцінки ефективності податкового стимулювання господарюючих суб'єктів.	Застосування механізмів оцінки ефективності податкового стимулювання на мезорівні, що включає: – методику оцінки ефективності податкового стимулювання аграрної сфери економіки; – методику оцінки результативності податкового стимулювання аграрного сектору економіки; – методику оцінки ефективності податкового стимулювання господарюючих суб'єктів.

Наведені заходи, спрямовані на подолання інституційних обмежень, зниження диференціації у рівні розвитку та податкового навантаження в аграрній сфері, а саме застосування горизонтальних податкових стимулів, спрямованих на формування інфраструктури, підтримки розвитку людського капіталу, сприяння сфері наукових досліджень та дослідно-конструкторських розробок здатних забезпечити зростання ефективності податкового стимулювання. Використання перелічених компонентів стратегії сприятиме зростанню обсягів виробництва та реалізації продукції при мінімальних обсягах використовуваних державних ресурсів.

Слід відмітити, що в світовій практиці, зокрема в країнах з розвинутими ринковими відносинами не має аналогу єдиного податку в сільському господарстві. В окремих країнах існує єдиний податок, але виключно для дрібних фермерських господарств. Пільговий режим оподаткування застосовується в Росії та Білорусії передбачена пільга при оподаткуванні аграріїв протягом трьох років, а в Росії впродовж п'яти років після створення господарюючих суб'єктів – аграріїв.

В той же час, існуюча методологія оподаткування аграріїв за спрощеною системою у вітчизняній практиці має вкрай важливі недоліки, зокрема:

- потребує уточнення критерій віднесення господарюючих суб'єктів галузі до сільськогосподарських товаровиробників;
- надання права застосування спрощеної системи для підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, з одночасним внесенням змін в Податковий кодекс України.

Такі зміни сприятимуть збільшенню кількості господарюючих суб'єктів галузі, яких можна віднести до сільськогосподарських, які в подальшому матимуть змогу використовувати спеціальний режим оподаткування, а також пільг при їх оподаткуванні. З огляду на це, відбудеться зростання кількості переробних підприємств сільськогосподарської продукції, внаслідок чого буде вирішена проблема збуту сільськогосподарської продукції з одночасним покращенням функціонування сільськогосподарських товаровиробників, які вже перебувають на спрощеній системі оподаткування [4].

З метою оптимізації цінової політики слід змінити механізм оподаткування аграріїв податком на додану вартість для господарюючих суб'єктів, які перебувають на спрощеній системі оподаткування. З огляду на це, слід відродити механізм оподаткування податком на додану вартість за якого вся сума податкового зобов'язання залишалася в розпорядженні сільськогосподарського підприємства і спрямовувалася на розширене відтворення. Застосування такого механізму оподаткування аграріїв податком на додану вартість дасть змогу не лише успішно функціонувати на умовах розширеного відтворення, але і знизить ціни на сільськогосподарську продукцію кінцевим споживачам. Застосування такого режиму оподаткування дасть змогу концентрувати основну більшість сільськогосподарських товаровиробників і переробників аграрної продукції в зоні застосування пільгового податкового режиму [5].

Важливою передумовою вдосконалення податкового стимулювання аграрної галузі є раціональне використання землі суб'єктами господарювання всіх організаційно – правових форм господарювання. З метою раціонального використання землі сільськогосподарського призначення слід здійснювати наступні заходи:

- посилити контроль , зокрема і податковий за використанням всіх земель сільськогосподарського призначенні, особливо тих, на яких впродовж двох років не зафіксовано посівів;

- проведення заходів які унеможливають не цільове використання земель сільськогосподарського призначення. З метою реалізації цих заходів слід створити на місцевих рівнях міжвідомчу комісію із залученням працівників ДПС, наділивши їх повноваженнями з контролю за раціональним і цільовим використанням сільськогосподарських угідь. Ефективна робота такої комісії повинна базуватися на створенні єдиної інформаційної бази для внутрішнього використання всіма представниками відомств, які входять до складу комісії. Інформаційна база повинна містити дані щодо платників податків в розпорядженні яких є землі, включаючи і орендовані. Мета такої комісії встановити факти використання земель не за цільовим призначенням. Також інформаційна база повинна містити дані щодо:

- землекористувачів, які здійснюють зберігання, переробку і реалізацію продукції рослинництва і тваринництва;

- землекористувачі які володіють земельними ділянками в тому числі і на умовах оренди і ухиляються від реєстрації в установленому порядку на право власності і сплати земельного податку. Такі заходи повинні носити системний характер в усіх регіонах і оприлюднюватися на всіх рівнях.

На законодавчому рівні повинні знайти відображення наступні порушення стосовно використання земельних угідь:

- псування землі;
- невиконання зобов'язань щодо рекультивації земель, обов'язкових заходів з покращення земель і їх охорони;
- використання земельних ділянок не за цільовим призначенням;
- невиконання зобов'язань щодо приведення земель в стан придатний для їх використання за цільовим призначенням;

Вище перераховані порушення повинні підлягати накладенню адміністративних штрафів, призупинення діяльності господарюючих суб'єктів. Земельна ділянка сільськогосподарського призначення може бути примусово вилучена у власника в судовому порядку у випадку невикористання її відповідно до цільового призначення впродовж трьох років. З огляду на це, слід змінити підхід щодо контролю і міри відповідальності за нецільове використання земель сільськогосподарського призначення, виокремивши порушення на дві категорії:

- використання земель не за цільовим призначенням;
- не належне використання земель сільськогосподарського призначення.

Першу групу порушень слід регулювати із застосуванням податкових інструментів, а другу – адміністративних. Такий розподіл пов'язаний, в першу чергу, з видом правопорушень. При нецільовому використанні земель сільськогосподарського призначення слід встановити підвищуючи коефіцієнти з єдиного податку (четверта) група. Таким чином, за умов коли суб'єкт господарювання не використовує сільськогосподарські угіддя за призначенням до такого суб'єкта слід застосовувати підвищений коефіцієнт єдиного податку у відсотках до нормативно – грошової оцінки землі, що позитивно вплине на надходження коштів до бюджету.

Чинний Податковий кодекс України в частині земельного оподаткування в цілому і спрощеної системи (четверта) група не впливає на раціональне використання земельних угідь і не являється стимулом щодо раціонального та ефективного їх використання за цільовим призначенням. З огляду на це земельне оподаткування відповідно до чинного податкового законодавства не повною мірою виконує свою головну функцію – регулювання земельних відносин, оскільки:

- недостатньо впливає на рівень та цільове використання земель;
- не сприяє застосуванню ефективних методів землеробства.

З огляду на це слід встановити порядок підвищення ставок земельного оподаткування в тому числі і спрощена система оподаткування (четверта) група синтезувавши його з Китайським досвідом.

В Китаї застосовують збір за нецільове використання земель сільськогосподарського призначення . Збір встановлюється погектарно , а ставка збору залежить від кількості землі на душу населення в конкретному взятому регіоні і становить від 5 до 50 юанів жен міньбі за квадратний метр від 20,43 до 204,33 грн.відповідно. В той же час, в Китаї відсутнє земельне оподаткування із земель сільськогосподарського призначення.

Вважаємо за можливе за аналогією, встановити диференційовані підвищувальні коефіцієнти земельного (єдиного) четверта група податку за нецільове використання земель сільськогосподарського призначення. В якості основи для диференціації вибрати не чисельність населення (так як в Україні, на відміну від Китаю, проблема перенаселення відсутня), а частку сільськогосподарських земель в загальній площі, використовуючи при цьому квінтільну градацію (в Китаї – квінтільна градація за кількістю земель, що припадає на 1 особу).

З огляду на зарубіжний досвід, пропонуємо використовувати підвищувальні коефіцієнти по земельному (єдиному) четверта група податку за нецільове використання земель сільськогосподарського призначення. При розробці шкали оподаткування в основу слід покласти порозрядну регресію. При цьому, встановити додаткову максимальну ставку 8 %, а базову – 1,5 %.

Висновки. Результати дослідження свідчать, що слід усунути недоліки механізму справляння єдиного податку (четверта група) шляхом створення передумов його застосування як сільськогосподарськими виробниками, так і підприємствами з переробки сільськогосподарської продукції. Необхідно

диференціювати рівень податкового навантаження шляхом встановлення науково обґрунтованих різниць податкових ставок. З метою вдосконалення єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників (четверта група) слід змінити критерій віднесення господарюючого суб'єкта до переліку сільськогосподарського товаровиробника. Змінити для сільськогосподарських товаровиробників механізм оподаткування податком на додану вартість.

Література

1. Браславський Р. Г. Повнота та своєчасність сплати податків та зборів як вихідні основи побудови системи оподаткування в Україні. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції *«Пріоритети розвитку юридичних наук у XXI столітті»*, 12–13 квітня 2019 р. Одеса: ГО «Причорноморська фундація права», 2019. С. 90–92.
2. Варналій З. С. Податкове стимулювання суб'єктів підприємництва в Україні: проблеми, виклики та перспективи. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції *«Конкурентний розвиток підприємництва в Україні»*. Київ: Видавництво КНУ ім. Шевченка, 2012. С. 31–37.
3. Оліховський В. Я., Методика розрахунку сумарного податкового навантаження виробництва певного виду продукції. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. Серія: «Економіка і менеджмент». 2010. № 2 (8). С. 95–101.
4. ФОП: загальна чи спрощена система оподаткування? URL: <https://sota-buh.com.ua/news/fop-zahalna-chy-sproshchena-systema-opodatkuвання>
5. Правові основи непрямих податків в Україні: монографія. Київ: Алерта, 2019. 352 с. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5817/1/6081_IR.pdf
6. Коваленко Л. О., Міхєєнко Т. В. Адміністрування ПДВ в системі фінансового менеджменту. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8). Ч. 2. С. 293–302.
7. Касьяненко Л., Атаманчук Н. Правовое регулирование налога на добавленную стоимость в Украине. *Международный научно-практический правовой журнал «Legea si Viata»*. 2019. № 1 / 2 (325). С. 54–58.
8. Ільницька А.В. Аналіз основних змін у податковому законодавстві щодо податку на додану вартість. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (42). С. 253–256.

References

1. Braslavskiy, R. H. (2019). Completeness and timeliness of tax and fees payment as the initial basis for building a tax system in Ukraine. materials of the international scientific-practical conference *«Priorities of development of legal sciences of the 21st century»*. April 12–13, 2019. Odesa: NGO "Black Sea Law Foundation", 2019. Pp. 90–92.
2. Varnalii, Z. S. (2012). Tax incentives for businesses in Ukraine: problems, challenges and prospects. Proceedings of the International Scientific and

Practical Conference "Competitive Development of Entrepreneurship in Ukraine». K.: Shevchenko National University Publishing House, 2012. Pp. 31–37.

3. Olikhovskiy, V. Y. (2010). Method of calculating the total tax burden on the production of a particular type of product. *Bulletin of the Eastern European University of Economics and Management. Economics and Management Series*, 2010, no. 2 (8), pp. 95–101.

4. PIF: General or Simplified taxation? (URL: <https://sota-buh.com.ua/news/fop-zahalna-chy-sproshchena-systema-opodatkuvannia>)

5. Legal bases of indirect taxes in Ukraine: monograph. (2019). Kyiv. Alerta. P. 35 (URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5817/1/6081_IR.pdf

6. Kovalenko, L. O, Mikheenko, T. V. (2016). VAT administration in the financial management system. *Polissia Scientific Bulletin*, 2016, no. 4 (8), pp. 293–302.

7. Kasianenko, L., Atamanchuk, N. (2019). Legal regulation of value added tax in Ukraine. *International scientific and practical legal journal "Legea si Viata"*, 2019, no. 1/2 (325), pp. 54–58.

8. Ilnytska, A. V. (2017). Analysis of the main changes in the tax legislation on value added tax. *Young scientist*, 2017, no. 2 (42), pp. 253–256.

Аннотация

Бечко П. К., Бондаренко Н. В., Бечко В. П., Власюк С. А., Пономаренко О. В. Упрощенная система налогообложения как элемент налогового стимулирования субъектов аграрного производства

В статье сформирован и систематизирован авторский подход к применению для аграриев упрощенной системы налогообложения законодательно закрепленной в Налоговом кодексе Украины.

Определено, что налоговое стимулирование аграриев осуществляется путем применения упрощенной системы налогообложения, целью которой является взаимосогласованность государственных интересов и экономический рост налогоплательщиков. Определен приоритетный фактор, определяющий долгосрочный экономический рост аграрного производства, направленный на наращивание объемов производства и реализации продукции. Отмечено, что немаловажную роль в формировании механизмов налогового стимулирования аграрной отрасли играет эффективное налоговое администрирование, посредством которого обеспечивается устойчивость и стабильность налоговой системы.

Сформирована основная задача действующего налогового инструментария для стимулирования секторов экономики, которая определяется как диагностирование результативности используемых стимулов. Определено влияние на налогообложение субъектов хозяйствования аграрной отрасли, которые проявятся в организации и управлении налоговой системой, в частности, использованием цифровых технологий. Отмечено, что с внедрением цифровых технологий в налоговую систему выросли потенциальные возможности контроля за счет увеличения технических средств и аппаратно-программного обеспечения для мониторинга, обработки,

передачи и анализа информации с уменьшением участия человека и повышением объективности контроля.

Отмечено, что важное значение при налогообложении хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики имеет стратегия налогового стимулирования роста аграрного сектора экономики, которую следует ввести в национальную налоговую систему. Сформирован механизм налогообложения налогом на добавленную стоимость, при котором вся сумма налогового обязательства оставалась в распоряжении сельскохозяйственного предприятия и направлялась на расширенное воспроизводство.

Определено, что важной предпосылкой усовершенствования налогового стимулирования аграрной отрасли является рациональное использование земли субъектами хозяйствования всех организационно – правовых форм хозяйствования. Предложено использовать повышающие коэффициенты по земельному (единому) четвертую группу налога за нецелевое использование земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, земельное налогообложение, единый налог, четвертая группа упрощенной системы

Annotation

Bechko P. K., Bondarenko N. V., Bechko V. P., Vlasiuk S. A., Ponomarenko O. V. Simplified taxation as an element of tax incentives for agricultural entities.

An author's approach to the application the simplified taxation for farmers that is legally contained in the Tax Code of Ukraine has been developed and systematized in the paper. It is determined that tax incentives for farmers are applied through the use of a simplified taxation system, which purpose is commonly agreed state interests and the economic growth of taxpayers. Priorities have been identified that determine the lasting economic expansion of agricultural production, aimed at increasing the production volume and sales. It was also pointed out that the essential to the creation tax incentives mechanism for the agricultural sector is an effective tax administration, through which the resistance and stability of the tax system is ensured.

The main assignment of the current tax tools for encouraging economic sectors has been formed, which is defined as monitoring of the incentives effectiveness. The influence on the taxation of business entities in the agricultural sector, which is reflected in the administration and management of the tax system, in particular, the application of digital technologies, has been determined. It is noted that the introduction of digital technologies into the taxation provides the capacity for monitoring has increased due to the increase in technology, hardware and software for inspection, processing, transferring and analyzing information with a decrease in human participation and an increase in the objectivity of control.

Moreover, the strategy of tax incentives for the growth of the agricultural sector, which should be introduced into the national tax system, is of great importance in the taxation of economic entities in the agricultural sector of the economy. A mechanism for taxation with flat tax was created, in which the entire amount of the tax liability remained at the disposal of the agricultural enterprise and was directed to expanded reproduction.

It is determined that an important prerequisite for improving tax incentives for the agricultural sector is the effective land use by business of all forms of

management. It was also proposed to use the increase coefficients for the land (single) fourth group of tax for the misuse of agricultural land.

Key words: simplified taxation, land taxation, single tax, the fourth group of the simplified system

УДК 336.14:338.244.47

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-259-275

ФІНАНСОВА САМОДОСТАТНОСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

О. В. РОЛІНСЬКИЙ, кандидат економічних наук

Б. С. ГУЗАР, кандидат економічних наук

С. А. ПТАШНИК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В статті висвітлюється сучасний стан формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів, з урахуванням внесених змін до бюджетного та податкового законодавства, проведено аналіз доходної та видаткової частин місцевого бюджету. На основі проведеного дослідження визначено проблеми та шляхи зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування. Сформульовано основні завдання бюджетної децентралізації. Вказано на джерела наповнення та проблеми у сфері формування місцевих бюджетів в Україні.

Ключові слова: місцеві бюджети, децентралізація, фінансові ресурси, бюджетне законодавство, місцеве самоврядування, доходи, міжбюджетні відносини, податки, фінансове забезпечення.

Постановка проблеми. Відповідно до Стратегічного плану діяльності Міністерства фінансів України на 2018–2021 рр. ключовими пріоритетами України у сфері управління публічними фінансами є ефективне виконання бюджетів та оптимізація розподілу ресурсів між рівнями бюджетної системи. Виконання цих завдань також перебуває у фокусі реформи фінансової децентралізації, що розпочалася в Україні у 2015 р. і має на меті посилити рівень фінансової самодостатності територіальних громад. За перші п'ять років імплементації цієї реформи збільшено частку місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України з 18,5 % у 2015 р. до 23,3 % станом на 01. 06. 2020 р., частки власних доходів місцевих бюджетів у ВВП – з 5,1 % до 6,7 % за цей же період. Однак, попри певні позитивні зрушення, місцеві бюджети все ще на понад 46 % залежать від трансфертів з державного бюджету, що засвідчує необхідність

подальшої трансформації системи місцевих фінансів, спрямованої на посилення незалежності та фінансової самодостатності місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні засади оцінювання та забезпечення фінансової самодостатності місцевих бюджетів закладено в працях таких зарубіжних учених: Д. Андерсен, Т. Баскаран, Р. Бьорд, Р. Бол, Х. Бльохлігер, Б. Велхем, Х. Давуді, Х.-Ф. Зу, К. Карбіт, Р. Масгрейв, У. Оутс, Ч. Тібу, Л. Фельд, Н. Феругліо, Т. Харт та ін. Цій проблематиці присвячені дослідження і вітчизняних учених, зокрема, О. В. Брежнєвої-Єрмоленко, Т. А. Васильєвої, Н. Г. Виговської, О. П. Кириленко, А. Я. Кузнєцової, М. І. Лахижи, С. В. Леонова, О. В. Лютої, Ю. М. Петрушенка, Н. Г. Пігуль, І. О. Школьник та ін. Незважаючи на значний науковий доробок із теми дослідження, остаточно не вирішеною залишається низка теоретичних і прикладних проблем, що стосуються, зокрема, дослідження сутності фінансової самодостатності місцевих бюджетів, її ролі у реалізації реформи фінансової децентралізації, оцінювання її рівня, обґрунтування її взаємозалежності з параметрами інноваційного, інвестиційного та економічного розвитку країни, напрямків удосконалення системи місцевих податків і зборів, а також системи фінансового вирівнювання. Усе це обумовило актуальність дослідження, його мету, завдання і зміст.

Результати досліджень. На сучасному етапі розвитку економіка України перебуває на стадії активізації трансформаційних процесів, що охоплюють низку важливих сфер та ланок національного господарства. Серед ключових передумов таких масштабних трансформацій, перш за все, можна відмітити руйнівні наслідки на національному та наднаціональному рівнях світової фінансової кризи 2007–2008 рр., що актуалізувало необхідність серйозних змін у системі банківського нагляду та фінансового моніторингу, а також посилило фокус уваги провідних економістів світу на проблемах формалізації системних ризиків та попередження трансмісійних ефектів, обумовлених ними. Разом з тим, латентна фінансова криза в Україні 2012–2013 рр., що продовжилася етапом військово-політичної та економічної нестабільності у 2014 році, виступили тригером якісної трансформації усієї системи державного управління. Однак, сферою, трансформація якої має особливо важливе стратегічне значення та виступає невід’ємною передумовою сталого соціально-економічного розвитку країни та регіонів, є система державних та місцевих фінансів.

У даному контексті варто відмітити, що розвиток системи місцевих фінансів протягом 1991–2014 рр. характеризувався значним рівнем дотаційності місцевих бюджетів, що, з одного боку, створювало надмірне видаткове навантаження на державний бюджет, а, з іншого боку, супроводжувалося майже цілковитою відсутністю фінансової автономії та самодостатності органів місцевого самоврядування. Така ситуація актуалізувала необхідність якісної трансформації цієї сфери, результатом чого став запуск реформи децентралізації влади у квітні 2014 року. Реформа адміністративної та фінансової децентралізації в Україні розпочалася зі схвалення Концепції реформування

місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [1], якою визначено передумови необхідності кардинального реформування системи місцевих фінансів у нашій державі, загальні теоретичні та організаційні засади реформи, її основні етапи та очікувані результати. У свою чергу, прийняття у 2015 році Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2] та Методики формування спроможних територіальних громад [3] дозволило перейти до практичної імплементації адміністративної частини реформи шляхом формування нових об'єднаних територіальних громад, наділених ширшим спектром повноважень у порівнянні з колишніми територіальними громадами. Разом з тим, прийняття змін до Бюджетного [4] та Податкового [5] кодексів дозволило на законодавчому рівні закріпити зміни стосовно фінансової складової реформи децентралізації. Враховуючи зазначене, особливий науковий та прикладний інтерес викликає порівняння динаміки основних показників, що характеризують розвиток системи місцевих фінансів у до- та пореформений періоди, а також формалізації на основі цього аналізу найбільш гострих проблемних аспектів і перспектив їх вирішення.

Справедливо зауважити, що одним із найважливіших цільових орієнтирів фінансової частини реформи децентралізації у нашій державі є формування фінансово незалежних та самодостатніх територіальних громад, що відповідним чином позначається на показниках доходної та видаткової частин місцевих бюджетів. Зокрема, у даному контексті важливого значення набуває створення адекватної фінансової бази функціонування органів місцевого самоврядування, що, перш за все, вимагає оптимізації системи місцевих податків і зборів. Разом з тим, не менш важливим завданням у контексті реформи є перерозподіл видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи, що, з одного боку, має базуватися на принципі субсидіарності (передавання повноважень щодо прийняття управлінських рішень стосовно фінансування суспільних послуг максимально наближено до їх кінцевого реципієнта), а з іншого боку, не створювати негативних прецедентів щодо надмірного видаткового тягаря на місцеві бюджети. Таким чином, від фінансової самодостатності місцевих бюджетів значною мірою залежить якість надання суспільних послуг мешканцям територіальних громад, а також загальний рівень добробуту населення та ефективності бізнесу в конкретному регіоні та країні в цілому.

У контексті даного дослідження варто відмітити, що характеристику сучасного стану, проблем та перспектив розвитку системи місцевих фінансів в Україні буде здійснено на основі аналізу групи показників, акумульованих у базах даних ОЕСР та МВФ – «Fiscal Decentralisation Database» [6] та «Fiscal Decentralization Dataset» [7] відповідно, а також звітних даних щодо виконання державного та місцевих бюджетів, представлених Державною казначейською службою України [8]. Період аналізу за окремими показниками дещо відрізняється, що обумовлено наявністю релевантної статистичної інформації.

Отже, приймаючи до уваги той факт, що фінансова (бюджетна) децентралізація передбачає реалізацію двох паралельних векторів, а саме децентралізації доходів та децентралізації витрат, перш за все доцільно

проаналізувати зміну цих показників. Так, відповідно до методології ОЕСР [6] у якості вимірників рівня децентралізації доходів та витрат доцільно використовувати показники співвідношення доходів (витрат) місцевих бюджетів до доходів (витрат) зведеного бюджету (без урахування обсягу міжбюджетних трансфертів). Динаміка розрахованих за цією методологією на основі даних Державної казначейської служби України [8] значень децентралізації доходів та витрат в Україні за 2008–2018 рр. представлена на рис. 1.

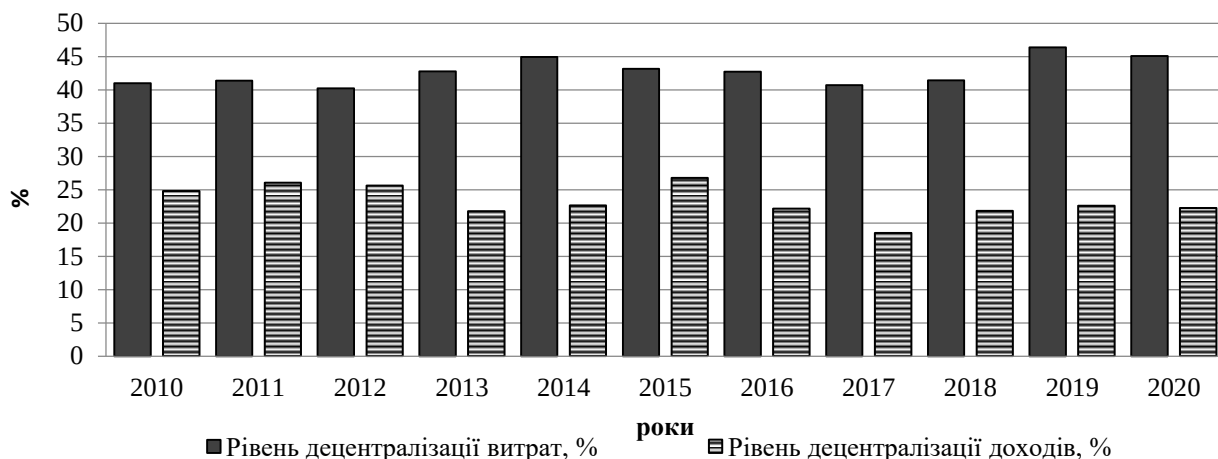


Рис. 1. Динаміка показників рівня децентралізації доходів та витрат в Україні за 2010–2020 рр., %

Джерело: розраховано за даними [8]

Аналіз рівнів представлених показників дозволяє відмітити наявність суттєвого розриву між рівнем децентралізації доходів та витрат в Україні (рівень децентралізації витрат в середньому на 19,81 % вище за аналогічний показник по доходам), що засвідчує наявність проблеми посиленого видаткового навантаження на місцеві бюджети, що, у свою чергу, не дозволяє говорити про високий рівень фінансової автономії та самодостатності територіальних громад у нашій державі на сучасному етапі розвитку бюджетних відносин.

Разом з тим, окремо аналізуючи динаміку показника децентралізації витрат, можна відзначити його зростання порівняно з початком періоду дослідження: концентрація витрат місцевих бюджетів у витратах зведеного бюджету України у 2020 р. була на 4,04 % вище, ніж у 2010 р., тобто базисний темп приросту складає 9,84 %. Однак, справедливо зауважити, що більш динамічне зростання рівня даного показника відбулося саме у пореформений період (2019–2020 рр.), тоді як в середньому за весь діапазон аналізу ланцюговий темп росту складає 99,18 %. Характеризуючи зміну рівня децентралізації доходів, можна відзначити скорочення даного показника в абсолютному вимірі на 2,55 % у порівнянні з 2010 роком (або на 10,28 % у відносному вираженні). Разом з тим, на відміну від рівня децентралізації витрат, даний параметр характеризувався більшою амплітудою коливання протягом

2010–2020 рр. (в середньому щорічно концентрація доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету збільшувалася на 1,6 %).

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

- на сьогоднішній день існує майже двократний розрив між рівнем децентралізації доходів та витрат, при чому цей дисбаланс з кожним роком посилюється (22,81 % у 2020 році проти 16,22 % у 2010 році);

- реформа фінансової децентралізації інтенсифікувала в першу чергу процеси децентралізації витрат, результати чого стали особливо помітні у 2019–2020 рр.;

- на даному етапі розвитку місцевих фінансів допоки неможливо говорити про посилення рівня фінансової автономії територіальних громад, адже показник децентралізації доходів зберігається на відносно стабільному рівні після його помірного скорочення у 2011 році з прийняттям Податкового кодексу України.

У свою чергу, МВФ [7] дещо по-іншому розраховує показники децентралізації доходів та витрат. Так, показник децентралізації витрат розраховується як співвідношення між власними витратами місцевих бюджетів до витрат зведеного бюджету (без урахування обсягу міжбюджетних трансфертів) (рис. 2), тоді як рівень децентралізації доходів розраховується як співвідношення власних доходів місцевих бюджетів до доходів зведеного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів) (рис. 3).

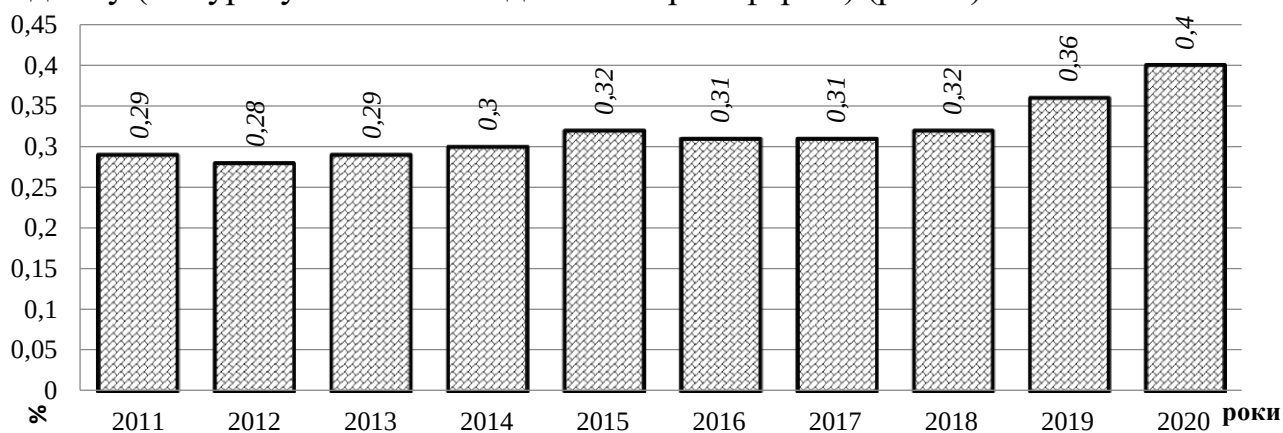


Рис. 2. Динаміка показника децентралізації витрат в Україні протягом 2011–2020 рр., од.

Джерело: розраховано за даними [7]

Так, на основі представленої на рисунку 2 статистичної інформації можна відмітити доволі стрімке зростання рівня аналізованого показника у 2018–2020 рр., коли реформа фінансової децентралізації перейшла до активної стадії своєї реалізації. Разом з тим, рівень децентралізації витрат у порівнянні з початком аналізованого періоду збільшився (у абсолютному вимірі) на 0,11 од. або ж (у відносному вимірі) на 37,93 %, що засвідчує розширення спектру видаткових повноважень, що фінансуються з місцевих бюджетів за принципом субсидіарності.

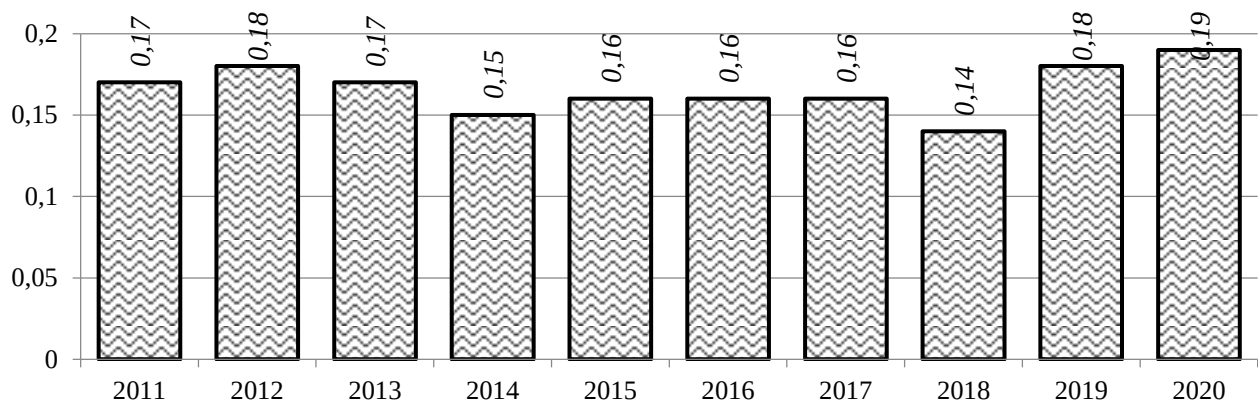


Рис. 3. Динаміка показника децентралізації доходів в Україні протягом 2011–2020 рр., од.

Джерело: розраховано за даними [7]

Разом з тим, порівнюючи інформацію, представлену на рис. 2 та 3, можна відзначити, що децентралізація витрат відбувається майже вдвічі швидшими темпами за децентралізацію доходів.

Крім того, інтенсивність зростання рівня показників у пореформений період також відрізняється, а саме: рівень децентралізації доходів зростає несуттєво, досягнувши значення 2011 року, тоді як рівень децентралізації витрат збільшувався більш помітними темпами, аналогічних яким не було зафіксовано протягом періоду дослідження. Разом з тим, позитивно відмічаючи факт децентралізації витрат, загрозливим явищем є такі випереджальні його темпи над аналогічним процесом за доходами, адже відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів для фінансування делегованих центральним урядом повноважень не дозволить покращити рівень фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування, а навпаки створить надмірне видаткове навантаження на місцеві бюджети.

Таким чином, справедливо відзначити, що за результатами аналізу динаміки показників рівня децентралізації доходів та витрат в Україні, розрахованих двома провідними міжнародними організаціями (ОЕСР та МВФ), вдалося виявити аналогічні тренди та проблемні аспекти попри певну відмінність методологічних підходів.

Разом з тим, у контексті аналізу стану децентралізації доходів та витрат також доцільно проаналізувати динаміку зміни доходів (рис. 4) та витрат (рис. 5) державного та місцевих бюджетів.

Так, за даними рис. 4 можна зауважити, що протягом 2011–2014 рр. доходи як державного, так і місцевих бюджетів зберігалися практично на одному і тому ж рівні, тоді як у 2015–2019 рр. відбулося стрімке збільшення доходів державного та місцевих бюджетів (середньорічний базисний темп приросту доходів державного бюджету у пореформений період становив 23,66 %, а місцевих – 20,05 %).

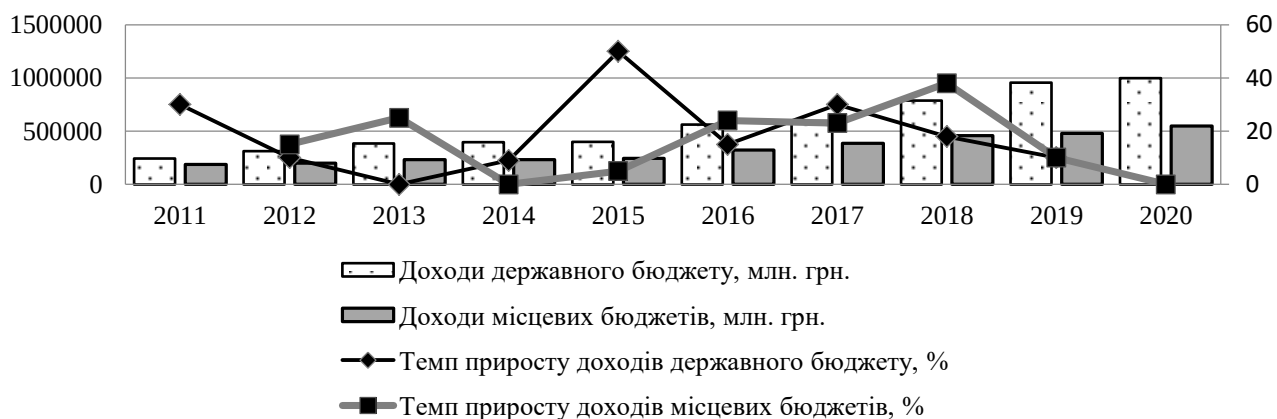


Рис. 4. Динаміка абсолютного обсягу доходів державного та місцевих бюджетів (права вісь) та базисних темпів їх приросту (ліва вісь) в Україні за 2011–2020 рр.

Джерело: розраховано за даними [8]

Варто відмітити, що аналогічно до доходів, у 2016–2020 рр. відбулося і зростання видатків державного та місцевих бюджетів (середньорічний ланцюговий темп приросту видатків державного бюджету у пореформений період становив 20,33 %, а місцевих – 21,01 %).



Рис. 5. Динаміка абсолютного обсягу видатків державного та місцевих бюджетів (права вісь) та базисних темпів їх приросту (ліва вісь) в Україні за 2011–2020 рр.

Джерело: розраховано за даними [8]

Таким чином, спостерігається незначне випередження темпів зростання видатків місцевих бюджетів над видатками державного бюджету. Крім того, доцільно відмітити і випереджальні темпи приросту видатків місцевих бюджетів над їх доходами, тоді як у розрізі державного бюджету тренд є протилежним.

У контексті аналізу видаткового навантаження на місцеві бюджети доцільно також проаналізувати їх структуру, представлену у таблиці 1. На основі представлених у табл. 1 даних можна відмітити, що найбільшу питому вагу у структурі видатків місцевих бюджетів мають видатки на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист та соціальне забезпечення.

Табл. 1. Динаміка показників структури видатків місцевих бюджетів в Україні у 2011–2020 рр., %

Код	Видатки за функціональною класифікацією	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
0100	Загальнодержавні функції	6,39	5,46	4,75	5,28	4,88	5,19	4,62	4,80	5,01	6,17
0200	Оборона	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0300	Громадський порядок, безпека та судова влада	0,16	0,12	0,09	0,10	0,11	0,11	0,11	0,13	0,20	0,23
0400	Економічна діяльність	4,88	6,83	5,83	4,30	4,09	6,83	9,92	11,26	13,52	14,46
0500	Охорона навколишнього природного середовища	0,36	0,49	0,52	0,45	0,39	0,53	0,42	0,53	0,53	0,60
0600	Житлово-комунальне господарство	2,87	4,62	8,84	3,46	7,84	5,60	5,00	5,48	5,27	6,07
0700	Охорона здоров'я	22,53	21,40	21,16	22,15	20,64	21,26	17,98	17,27	16,34	15,86
0800	Духовний та фізичний розвиток	3,98	3,83	3,66	3,89	3,98	3,43	3,41	3,31	3,31	3,81
0900	Освіта	31,93	32,61	32,04	33,93	31,66	29,99	26,99	27,54	29,04	33,04
1000	Соціальний захист та соціальне забезпечення	22,05	23,15	22,49	25,71	25,46	25,93	30,35	28,48	25,50	18,22
Всього видатків		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: розраховано за даними [8]

Найбільш вагомою статтею видатків є видатки на освіту, питома вага яких протягом періоду аналізу коливається у межах 29–33 %. Варто зазначити, що у дореформений період частка у загальній структурі цієї групи видатків помірно зростала, тоді як у 2016 році відбулося її скорочення, проте у 2020 році відбулося відновлення рівня даного показника до дореформеного. Наступною за вагомістю групою є видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, питома вага яких знаходиться у межах 18–31 %, при чому максимальне значення показника (30,35 %) зафіксовано у 2016 році, а мінімальне (18,22 %) – у 2020 році. Третє місце за значимістю у структурі видатків місцевих бюджетів займають видатки на охорону здоров'я, проте їх питома вага перманентно скорочувалася за період аналізу з 22,53 % до 15,86 %, що є цілком закономірним результатом імплементації медичної реформи. Позитивно також можна оцінити майже трикратне зростання видатків на економічну діяльність (з 4,88 % до 14,46 % за період аналізу, при чому цей процес особливо інтенсифікувався саме у пореформений період), а також збільшення видатків на житлово-комунальне

господарство з 2,87 % у 2011 році до 6,07 % у 2020 році. Варто також відмітити, що питома вага видатків на загальнодержавні функції коливається у діапазоні 4–7 %, на духовний та фізичний розвиток – 3–4 %, решти груп – не перевищує 1 %.

Паралельно з аналізом показників структури видатків, доцільно також зосередити більш детальну увагу і на дослідженні трендів зміни показників структури доходів місцевих бюджетів (рис. 6).

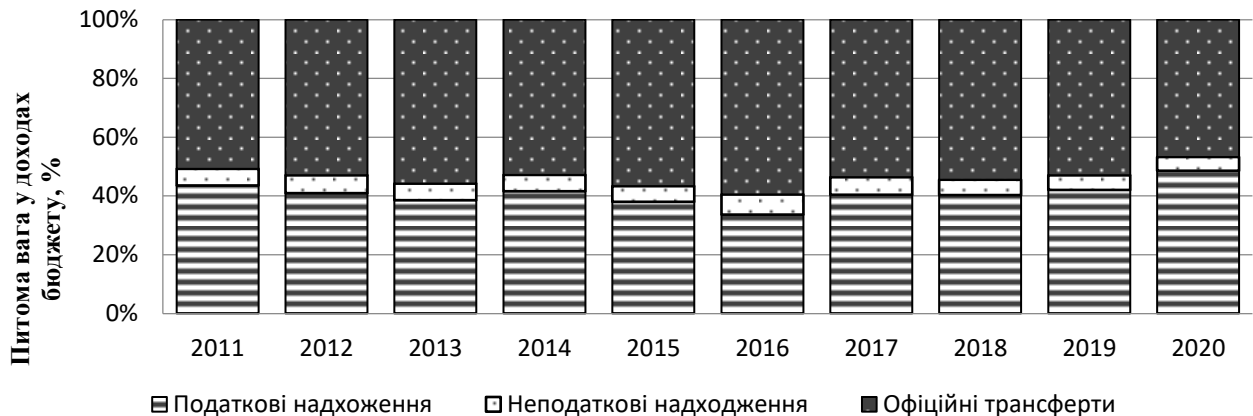


Рис. 6. Динаміка показників структури доходів місцевих бюджетів в Україні у 2011–2020 рр., %

Джерело: розраховано за даними [8]

Отже, на основі даних, представлених на рисунку, можна зауважити, що майже 50 % доходної частини місцевих бюджетів формується за рахунок офіційних трансфертів як від органів влади вищого рівня, так і Європейського союзу та міжнародних організацій. Зазначений показник протягом 2011–2020 рр. досягнув максимального значення у 2016 році – 59,08 %, тоді як мінімального значення – 46,44 % – у 2020 році. Таким чином, можна зауважити, що реформа фінансової децентралізації сприяє поступовому зменшенню залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету. Приблизно аналогічне значення мають податкові надходження, частка яких варіюється у діапазоні 33–49 %, досягнувши мінімального значення (33,36 %) у 2016 р., а максимального (48,27 %) – у 2020 р. Отже, можна зробити висновок, що поліпшення фінансової самодостатності місцевих бюджетів у ході реформи фінансової децентралізації відбувається за рахунок нарощення фіскального потенціалу. Варто також відзначити, що частка неподаткових надходжень є відносно стабільною і коливається у межах 4–7 %, тоді як питома вага доходів від операцій з капіталом за період не перевищує 2 %, а доходів цільових фондів – 1 %.

Враховуючи, що основою фінансової самодостатності місцевих бюджетів є достатній обсяг податкових надходжень, доцільно проаналізувати показник децентралізації податкових надходжень (податкової автономії), що розраховується МВФ як співвідношення податкових надходжень місцевих бюджетів до податкових надходжень зведеного бюджету (рис. 7).

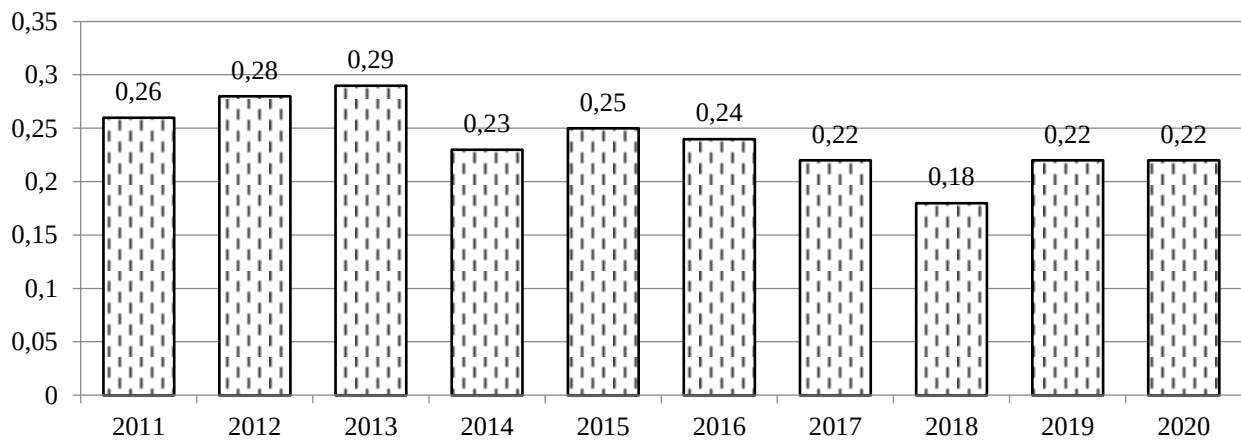


Рис. 7. Динаміка показника децентралізації податкових надходжень в Україні протягом 2011–2020 рр., од.

Джерело: розраховано за даними [7]

Так, відповідно до представленої аналітичної інформації можна зауважити, що рівень децентралізації податкових надходжень є дещо вищим за загальний рівень децентралізації доходів. Разом з тим, зростання рівня децентралізації податкових надходжень у пореформений період не перевищує значення докодексного та дореформеного періодів.

Разом з тим, у контексті дослідження стану податкової автономії та фінансової самодостатності місцевих бюджетів доцільно здійснити також аналіз динаміки показників структури податкових надходжень (рис. 8). Так, на основі представленої аналітичної інформації можна чітко відслідкувати зміни у структурі податкових надходжень, зумовлених імплементацією реформи фінансової децентралізації. Зокрема, відбулося скорочення частки податків на доходи, податків на прибуток та збільшення ринкової вартості з 76,09 % у 2010 році до 64,96 % у 2019 році, а також зборів (рентної плати) за спеціальне використання ресурсів – питома вага цієї групи податкових надходжень за період аналізу скоротилася майже у 7 разів.

Разом з тим, позитивним трендом є зростання питомої ваги місцевих податків і зборів у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів у пореформений період, що підтверджує тенденцію щодо посилення фіскальної автономії органів місцевого самоврядування. Крім того, з імплементацією реформи фінансової децентралізації збільшилася питома вага внутрішніх податків на товари та послуги у структурі податкових надходжень, тоді як частка інших податків і зборів є майже незмінною.

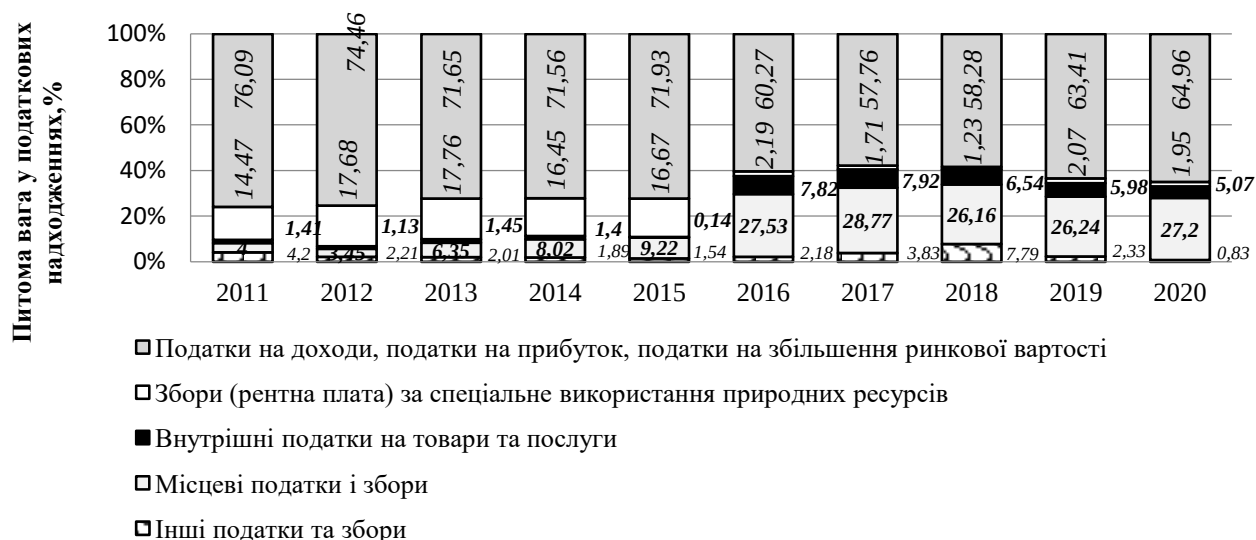


Рис. 8. Динаміка показників структури податкових надходжень місцевих бюджетів в Україні у 2011–2020 рр., %

Джерело: розраховано за даними [8]

Оцінювання збалансованості стану місцевих бюджетів МВФ пропонує здійснювати за допомогою показника вертикальних дисбалансів, що розраховується як різниця між «1» та співвідношенням власних надходжень місцевих бюджетів до власних видатків місцевого бюджету, тобто відображає ту частину видаткових повноважень органів місцевого самоврядування, що не покриті їх власними надходженнями (рис. 9).

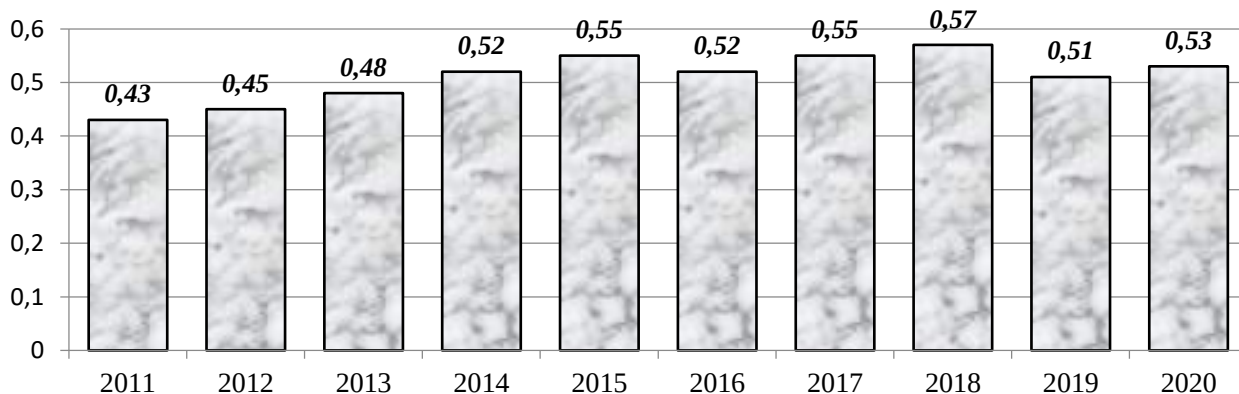


Рис. 9. Динаміка показника вертикальних дисбалансів в Україні протягом 2008–2017 рр., од.

Джерело: розраховано за даними [7]

Таким чином, на основі представлених даних можна відзначити, що майже половина видаткових повноважень лишається не покритими власними доходами місцевих бюджетів. Справедливо зауважити, що позитивним трендом є поступове зниження рівня вертикальних фіскальних дисбалансів у пореформений період, проте на даному етапі реалізації реформи фінансової децентралізації дещо передчасно говорити про вирішення проблеми залежності місцевих бюджетів від трансфертів з бюджету вищого рівня, оскільки значення показника залишається доволі високим.

Ще одним показником характеристики стану місцевих фінансів, що публікується МВФ, є індикатор дотаційної залежності (рис. 10), який розраховується як співвідношення чистих міжбюджетних трансфертів (різниця між трансфертами, отриманими та перерахованими з місцевих бюджетів) до власних видатків місцевих бюджетів.

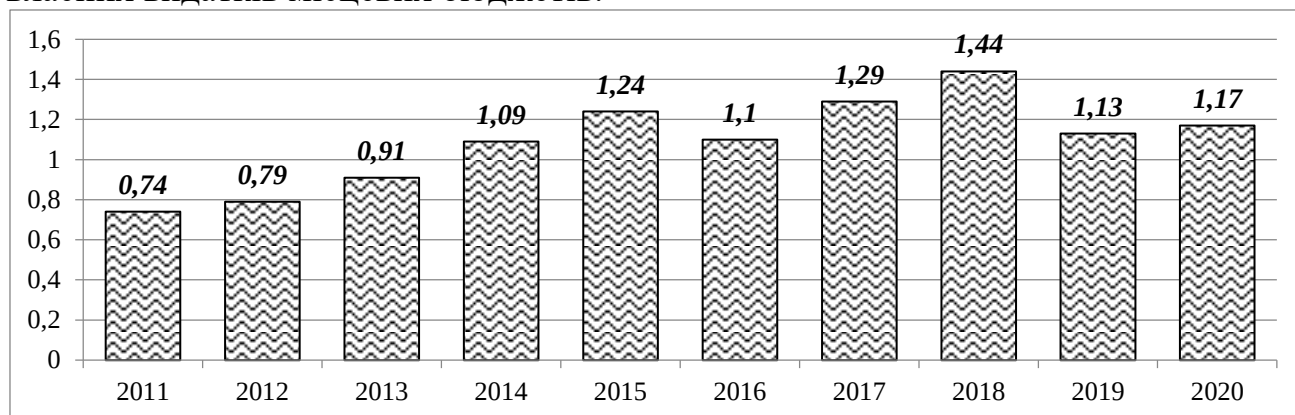


Рис. 10. Динаміка показника дотаційної залежності в Україні протягом 2008–2017 рр., од.

Джерело: розраховано за даними [7]

Отже, за даними рис. 10 можна відзначити, що попри активну імплементацію реформи фінансової децентралізації рівень дотаційної залежності місцевих бюджетів залишається критично високим, тобто більша половина видаткових повноважень органів місцевого самоврядування покривається не за рахунок власних надходжень, а досі фінансується через систему міжбюджетних трансфертів. Варто відмітити, що мінімального рівня за період аналізу показник дотаційної залежності досягнув у 2010 році – 0,74, а максимального – 1,44 – у 2018 році. Разом з тим, справедливо зауважити, що протягом 2019–2020 рр. ситуація дещо поліпшується у порівнянні з 2018 роком.

З метою формування максимально комплексного уявлення щодо впливу міжбюджетних трансфертів на показники фінансової ефективності державного та місцевих бюджетів, варто проаналізувати дані з рис. 11. Так, на основі представлених вище даних, можна відзначити, що протягом 2011–2020 рр. близько 50 % доходів місцевих бюджетів формуються за рахунок офіційних трансфертів, що призводить до відволікання близько третини коштів державного бюджету на ці цілі.

Разом з тим, як позитивну можна відмітити тенденцію до зниження рівня обох показників протягом 2018–2020 рр. Отже, аналіз ключових показників розвитку системи місцевих фінансів в Україні за 2010–2020 рр. дозволив виявити наступні закономірності:

- реформа фінансової децентралізації, що реалізується в Україні з 2015 року, інтенсифікувала, перш за все, процеси децентралізації витрат: концентрація витрат місцевих бюджетів у витратах зведеного бюджету України у 2019 р. була на 4,04 % вище, ніж у 2008 р., тобто базисний темп приросту складає 9,84 %;

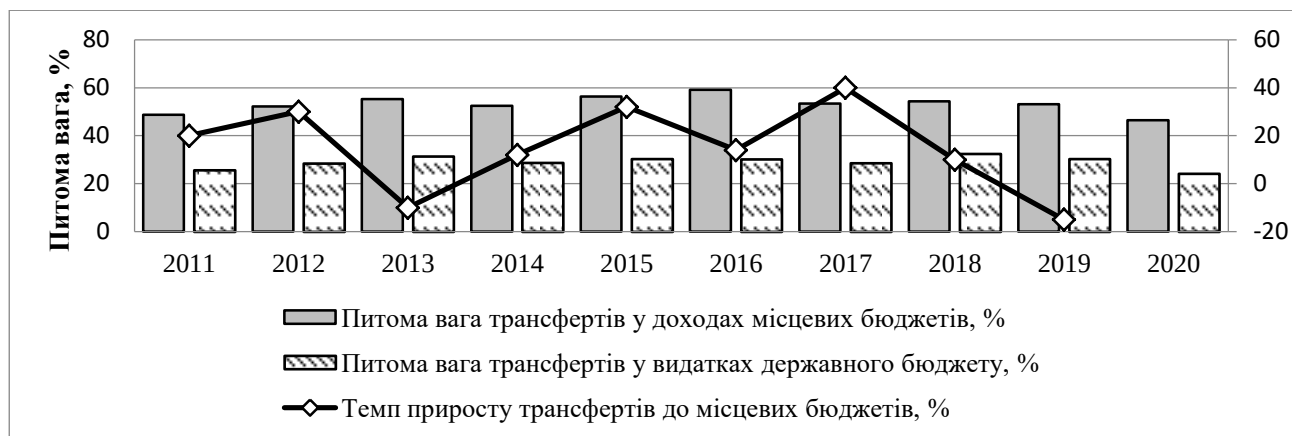


Рис. 11. Динаміка питомої ваги трансфертів у доходах та видатках місцевих бюджетів (права вісь) та базисних темпів приросту трансфертів до місцевих бюджетів (ліва вісь)

Джерело: розраховано за даними [8]

– рівень децентралізації доходів за період скоротився на 2,55 % попри те, що концентрація доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету в середньому щорічно збільшувалася на 1,6 %;

– на сьогоднішній день існує майже двократний розрив між рівнем децентралізації доходів та витрат, при чому цей дисбаланс з кожним роком посилюється (22,81 % у 2019 році проти 16,22 % у 2010 році), що засвідчує наявність проблем у сфері фінансової самодостатності місцевих бюджетів;

– у пореформений період відбулося стрімке та помітне зростання як доходів, так і видатків державного та місцевих бюджетів: середньорічний базисний темп приросту доходів державного бюджету у пореформений період становив 23,66 %, а місцевих – 20,05 %, тоді як у розрізі видаткової частини бюджету ці показники складають 20,33 % та 21,01 % відповідно;

– у структурі видатків місцевих бюджетів найбільшу частку займають видатки на освіту (питома вага протягом періоду варіюється у діапазоні 29–33 %), соціальний захист та соціальне забезпечення (18–31 %), охорону здоров'я (15–23 %), економічну діяльність (4–15 %), загальнодержавні функції (4–7 %), житлово-комунальне господарство (2–6 %), духовний та фізичний розвиток (3–4 %), питома вага решти груп не перевищує 1 %;

– реформа фінансової децентралізації сприяє поступовому зменшенню залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету: питома вага офіційних трансфертів у доходах МБ за період досягла максимального значення у 2015 р. – 59,08 %, а мінімального – 46,44 % – у 2020 р.; паралельно з цим відбулося збільшення частки податкових надходжень з мінімального значення у 33,36 % у 2017 р. до максимального – 48,27 % – у 2020 р.;

– помітні зрушення відбулися і у структурі податкових надходжень: питома вага місцевих податків за період зросла з 1,21 % до 27,20 %, тоді як паралельно з цим відбулося скорочення частки податків на доходи, на прибуток та збільшення ринкової вартості з 76,09 % до 64,96 %, а також зафіксовано майже

семикратне скорочення питомої ваги зборів (рентної плати) за спеціальне використання ресурсів.

Висновки. Разом з тим, виявлені закономірності засвідчують також існування проблемних аспектів у сфері формування доходної частини місцевих бюджетів, що актуалізує необхідність перегляду структури місцевих податків і зборів, а також повноважень органів місцевого самоврядування у сфері їх призначення, збільшення відрахувань від загальнодержавних податків і зборів до місцевих бюджетів, і, разом з тим, популяризації місцевих запозичень та проведення масової роз'яснювальної роботи щодо організаційних аспектів цього процесу і оптимізації використання залучених коштів. Зазначені заходи дозволять збільшити рівень концентрації грошових коштів у місцевих бюджетах та, відповідно, збалансувати процеси децентралізації доходів та витрат, перетворюючи територіальні громади на більш самостійних та автономних учасників бюджетних та економічних відносин.

Література

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України; Концепція від 01.04.2014 р. № 333-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
3. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: Постанова Кабінету Міністрів України; Методика, Форма типового документа, Паспорт від 08.04.2015 р. № 214. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
4. Бюджетний кодекс України : Закон України, Кодекс від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
5. Податковий кодекс України : Закон України, Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI (редакція від 01.01.2021 р.). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. OECD Fiscal Decentralisation Database. The Organisation for Economic Co-operation and Development. URL : https://www.oecd.org/FA3/federalism/fiscal-decentralisation-database.htm#A_1.
7. Fiscal Decentralization Dataset. International Monetary Fund. URL : <http://data.imf.org/?sk=1C28EBFB-62B3-4B0C-AED3-048EEEBB684F>.
8. Річна звітність про виконання бюджету. Державна казначейська служба України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

References

1. On approval of the Concept of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine: Order of the Cabinet of Ministers of

Ukraine; The concept of 01.04.2014 № 333-r. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (25.08.2021).

2. On voluntary association of territorial communities: Law of Ukraine of 05.02.2015 № 157-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (15.11.2021).

3. On approval of the Methodology for the formation of affluent territorial communities: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine; Methodology, Form of standard document, Passport dated 08.04.2015 № 214. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (10.10.2021).

4. Budget Code of Ukraine: Law of Ukraine, Code of 08.07.2010 № 2456-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (08.10.2021).

5. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine, Code of December 2, 2010 № 2755-VI (version of January 1, 2021). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

6. OECD Fiscal Decentralisation Database. The Organisation for Economic Co-operation and Development. URL : https://www.oecd.org/FA3/federalism/fiscal-decentralisation-database.htm#A_1.

7. Fiscal Decentralization Dataset. International Monetary Fund. URL : <http://data.imf.org/?sk=1C28EBFB-62B3-4B0C-AED3-048EEEBB684F>.

8. Annual budget execution report. State Treasury Service of Ukraine. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

Аннотация

Ролинский А. В., Гузар Б. С., Пташник С. А.

Финансовая самостоятельность местных бюджетов в контексте реализации реформы финансовой децентрализации.

В статье освещается современное состояние формирования местных бюджетов в условиях децентрализации финансовых ресурсов, с учетом внесенных изменений в бюджетное и налоговое законодательство, проведен анализ доходной и расходной частей местного бюджета. На основе проведенного исследования определены проблемы и пути укрепления финансовой базы органов местного самоуправления. Сформулированы основные задачи бюджетной децентрализации. Указаны на источники наполнения и проблемы в сфере формирования местных бюджетов в Украине.

Согласно Стратегическому плану деятельности Министерства финансов Украины на 2018–2021 гг. ключевыми приоритетами Украины в сфере управления публичными финансами является эффективное выполнение бюджетов и оптимизация распределения ресурсов между уровнями бюджетной системы. Выполнение этих задач также состоит в фокусе реформы финансовой децентрализации, которая началась в Украине в 2015 г. и направлена на усиление финансовой самостоятельности территориальных общин. За первые пять лет имплементации этой реформы увеличена доля местных бюджетов в сводном бюджете Украины с 18,5 % в 2015 г. до 23,3 % по состоянию на 01.06.2020 г., доли собственных доходов местных бюджетов в ВВП – с 5,1 % до 6,7 % за тот же период. Однако, несмотря на определенные положительные сдвиги, местные бюджеты все еще более чем на 46% зависят

от трансфертов из государственного бюджета, что свидетельствует о необходимости дальнейшей трансформации системы местных финансов, направленной на усиление независимости и финансовой самодостаточности местных бюджетов.

Вместе с тем, выявленные закономерности свидетельствуют также о существовании проблемных аспектов в сфере формирования доходной части местных бюджетов, что актуализирует необходимость пересмотра структуры местных налогов и сборов, а также полномочий органов местного самоуправления в сфере их назначения, увеличения отчислений от общегосударственных налогов и сборов в местные бюджеты, и, вместе с тем, популяризации местных заимствований и проведения массовой разъяснительной работы по организационным аспектам этого процесса и оптимизации использования привлеченных средств. Эти меры позволят увеличить уровень концентрации денежных средств в местных бюджетах и, соответственно, сбалансировать процессы децентрализации доходов и расходов, превращая территориальные общины в более самостоятельных и автономных участников бюджетных и экономических отношений.

Ключевые слова: *местные бюджеты, децентрализация, денежные ресурсы, бюджетное законодательство, местное самоуправление, доходы, межбюджетные дела, налоги, финансовое обеспечение.*

Annotation

Rolinskyi O. V., Huzar B. S., Ptashnyk S. A.

Financial self-sufficiency of local budgets in the context of realization of financial decentralization reform

The article highlights the current state of the formation of local budgets in the context of decentralization of financial resources, taking into account the changes made to the budget and tax legislation, the analysis of the revenue and expenditure parts of the local budget is carried out. On the basis of the study, the problems and ways of strengthening the financial base of local self-government bodies have been identified. The main tasks of budget decentralization have been formulated. The sources of filling and problems in the field of formation of local budgets in Ukraine are indicated.

According to the Strategic Action Plan of the Ministry of Finance of Ukraine for 2018–2021. the key priorities of Ukraine in the field of public finance management are the efficient execution of budgets and the optimization of resource allocation between the levels of the budgetary system. The fulfillment of these tasks is also the focus of the reform of financial decentralization, which began in Ukraine in 2015 and is aimed at strengthening the financial self-sufficiency of territorial communities. Over the first five years of the implementation of this reform, the share of local budgets in the consolidated budget of Ukraine has increased from 18.5 % in 2015 to 23.3 % as of June 1, 2020, the share of local budgets' own revenues in GDP – from 5, 1 % to 6.7 % over the same period. However, despite certain positive developments, local budgets are still more than 46 % dependent on transfers from the state budget, which indicates the need for further transformation of the local finance system aimed at strengthening the independence and financial self-sufficiency of local budgets.

At the same time, the revealed patterns also indicate the existence of problematic aspects in the formation of the revenue side of local budgets, which actualizes the

need to revise the structure of local taxes and fees, as well as the powers of local governments in the field of their appointment, increase deductions from national taxes and fees to local budgets., and, at the same time, popularization of local borrowing and carrying out mass explanatory work on the organizational aspects of this process and optimizing the use of borrowed funds. These measures will increase the level of concentration of funds in local budgets and, accordingly, balance the processes of decentralization of income and expenditure, turning territorial communities into more independent and autonomous participants in budgetary and economic relations.

Key words: local budgets, decentralization, monetary resources, budget legislation, local government, revenues, inter-budgetary affairs, taxes, financial support.

УДК 004.9:631.115.11

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-275-290

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

О. М. ВАРЧЕНКО, доктор економічних наук

І. М. ПАСКА, доктор економічних наук

І. В. АРТІМОНОВА, кандидат економічних наук

О. О. ДРАГАН, кандидат економічних наук

Білоцерківський національний аграрний університет

У статті обґрунтовано необхідність формування відповідного інформаційного забезпечення вивчення фінансової поведінки населення, що зумовлено відсутністю даних офіційних статистики. Аргументовано, що на сьогодні існують труднощі в одержанні точних і достовірних даних, які репрезентують поведінку окремих індивідів та домогосподарств.

Систематизовано складові джерела інформації щодо особливостей формування доходів та витрат селянськими домогосподарствами та розроблено пропозиції щодо їх удосконалення із урахуванням зарубіжної практики. Обґрунтовано, що з метою формування системи інформаційного забезпечення вивчення фінансової поведінки домогосподарств доцільно проводити спеціальне обстеження, яке повинно сформувати показники наявних ресурсів та грошових витрат і заощаджень.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, фінансова поведінка, домогосподарства, селянські домогосподарства, доходи, витрати.

Постановка проблеми. Вивчення фінансової поведінки населення є надзвичайно актуальним напрямом економічних досліджень, що пояснюється посиленням соціального розшарування населення за рівнем економічного добробуту, а також необхідністю створення умов до формування ощадно-

інвестиційної поведінки. Окрім цього, на сьогодні на фінансовому ринку країни обертаються різні фінансові інструменти, які є доступними для населення. Так, стратегії споживання, заощадження, позик у неокласичній теорії розглядалися на основі рішень індивіду, виходячи із його пріоритетів, бажань та функції корисності. На сьогодні дослідження щодо пояснення економічних, фінансових рішень теоретично обґрунтовується на основі аналізу поведінки домогосподарств. Очевидно, що фінансові та економічні рішення приймаються домогосподарствами на основі їх соціально-демографічних, освітніх та інших характеристик, фазами макроекономічних циклів, які впливають на формування різних траєкторій їхньої поведінки.

Посилення кризових явищ в економіці країни, які зумовлені глобальними фінансовими кризами, що проявляється волатильністю на ресурсних і валютних ринках, пандемією Covid-19, війною на Сході, погіршенням макроекономічного стану, негативно позначається на матеріальному добробуті населення в цілому.

У більшості досліджень рівень доходів населення розглядається з позиції його впливу на економічне зростання, рівень бідності та соціальної напруги [1, 2]. Очевидно, що нерівність членів суспільства не обмежується лише нерівністю за рівнем доходу на душу населення, оскільки грошові доходи визначають рівень життя людей, мотивацію їх ощадно-інвестиційну діяльність, від чого залежить соціальна стабільність в країні, що вимагає використання різних джерел інформації як на рівні Державної служби статистики, так й власних спостережень та опитувань населення.

Це пояснюється тим, що населення у процесі життєдіяльності формує стратегії фінансової поведінки, які сприяють підвищенню рівня та якості життя, тому вивчення різних аспектів фінансової поведінки, виявлення особливостей її формування є актуальним та потребує обґрунтування складових інформаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні засади фінансової поведінки домогосподарств були сформовані у працях класиків економічної науки Г. Беккер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Дж. К. Гелбрейт, У. Джевонс, Д. Канеман, Б. Кларк, Дж. Локк, Н. Макіавеллі, Дж. К. Менгер, Ф. Модільяні, С. Мілль, А. Пігу, А.Тверські.

Суттєвий внесок у становлення і розвиток теоретико-концептуальних засад обґрунтування сучасних моделей фінансової поведінки населення відображено у наукових працях таких вітчизняних дослідників: А. Вдовиченко, В. Дорош, О. Драган, Т. Єфременко, М. Іващенко, М. Касьян, Т. Кізима, О. Ковтун, Ю. Куликов, В. Леонов, І. Ломачинська, В. Мяленко, А. Незнамова, О. Резнікова, Н. Слав'янська, О. Шаманська, С. Юрій та ін. Однак, результати наукових досліджень направлені на формування цілісної інформаційно-аналітичної системи забезпечення досліджень фінансової поведінки населення потребують подальшого вивчення.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до формування інформаційно-аналітичного забезпечення дослідження фінансової поведінки

домогосподарств та розробки практичних рекомендацій щодо його удосконалення.

Методика досліджень. При проведенні дослідження використано відповідну систему методів дослідження: монографічний – при формулюванні мети та висновків дослідження, результати якого знайшли відображення в статті. Метод теоретичного узагальнення зарубіжних та вітчизняних науковців використано при здійсненні критичного аналізу існуючих підходів до формування складових інформаційного забезпечення вивчення фінансової поведінки домогосподарств. При систематизації джерел формування інформації щодо доходів та витрат домогосподарств населення та узагальненні висновків використано загальнонаукові методи пізнання, такі як аналіз та синтез, індукція та дедукція, системний комплексний підхід.

Результати досліджень. Основою формування показників фінансової поведінки домогосподарств є статистичне спостереження. Більшість теорій фінансової поведінки, закономірності яких були перевірені емпірично, спираються на результати проведених статистичних спостережень. До їх числа відносяться праці Дж. Кейнса, М. Фрідмана, Ф. Модільяні та інших, які вважали, що статистика є основою економічного моделювання, оскільки наближає економіку до природничих наук, де робляться висновки на основі спостереження об'єкта дослідження, і передбачають його поведінку на основі аналізу масових явищ і процесів [3].

Узагальнення наукової літератури дозволило встановити, що фінансова поведінка – це цілеорієнтована діяльність домогосподарств або індивідів, спрямована на залучення та використання фінансових ресурсів та передбачає вибір альтернатив на основі суб'єктивних вигід, яка складається із психологічних (монетарні установки, схильність до ризику, ступінь раціональності (ірраціональності) суб'єкта), соціальних (довіра фінансовим інститутам, загальноприйняті стандарти (стереотипи) фінансової поведінки, рівень фінансової культури у країні, споживчі очікування) та економічних (рівень фінансової грамотності, минулий досвід взаємодії з фінансовою індустрією, рівень економічної активності) факторів [4–6].

Однак для використання різних способів і прийомів статистичної методології до перевірки теоретичних обґрунтувань різних аспектів фінансової поведінки необхідно сформулювати всебічну та достовірну інформацію, яка забезпечить детальну характеристику статистичного об'єкта, що вивчається, в реальних умовах місця і часу. Все це передбачає організацію етапів збирання статистичної інформації та її первинну обробку, зведення і групування результатів спостереження в певні сукупності, узагальнення і аналіз одержаних вихідних даних. Ці дані повинні відповідати сукупності вимог, серед яких слід виділити такі: повнота і практична цінність статистичних даних; достовірність і точність даних; їх співставність та однотипність.

Отже, статистичне спостереження є інформаційною основою дослідження фінансової поведінки населення, від того наскільки дослідження детально

спостереження буде організованим, залежить правильність та достовірність одержаних на його основі теоретичних і практичних висновків.

Складність емпіричного дослідження фінансової поведінки полягає у частковому представленні даних офіційної статистики, які стосуються даного аспекту життя населення. Існують вибіркові обстеження, які проводяться комерційними і не комерційними організаціями, які не завжди відповідають цілям дослідження в цій області та характеризують поведінку населення в цілому по країні, або за окремими населеними пунктами і регіонами. До того не завжди одержані дані таких досліджень знаходяться у відкритому доступі. В цьому полягає проблема одержання точних і достовірних даних, які репрезентують поведінку окремих індивідів та домашніх господарств.

Зазначимо, що наявна у вільному доступі даних як по домогосподарствам, так й за індивідуумами представляють населення країни та дають інформацію про структуру доходів і витрат, матеріальний добробут, інвестиційну поведінку, структурі зайнятості, міграції, стану здоров'я і структурі харчування, про планування сім'ї та освіти, про систему цінностей [7].

Однак, перелічених вище статистичних даних не завжди достатньо для проведення досліджень щодо фінансової поведінки населення. Так, при вивченні поведінки населення на регіональному рівні необхідно проводити локальні дослідження з метою формування відповідної інформаційної бази. Окрім цього наявні опитувальники державної служби статистики містять питання, які не завжди відповідають поставленим завданням дослідження. Очевидно, що при вивченні фінансової поведінки населення інтерес представляють не лише результати прийнятих рішень про витрачання грошових коштів, але про мотиви і соціальних установках, визначити які не є можливим за даними державної статистики.

Встановлено, що сучасною міжнародною статистикою практиці питання доходу окремих типів домогосподарств вивчаються із застосуванням різних джерел даних: реєстрів населення, окремих вибірових опитувань або багатоцільових обстежень домогосподарств. Крім того, показники доходів населення також досліджуються в системі національних рахунків. Зазначимо, що в Україні вивчення питань доходів здійснюється як у системі національних рахунків, так і на основі комплексного вибіркового обстеження умов життя домогосподарств (ОУЖД), що було запроваджено на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 2 листопада 1998 р. № 1725 «Про проведення обстеження умов життя у домогосподарствах».

У країнах Європейського Союзу одним з основних інформаційних джерел таких статистичних даних є обстеження доходів і умов життя населення (The EU-Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC)). Це обстеження було впроваджено відповідно до базового регламенту (Regulation (EC) No 1177/2003 of the European Parliament and of the Council), підписаного Радою Європи та Європейським парламентом у червні 2003 року [8].

Важливим чинником, що вплинув на проведення обстеження доходів і витрат домогосподарств, у тому числі сільських, є визначення кількості та

вартості спожитих продуктів харчування, які надійшли від особистих селянських господарств, величину доходів від його ведення, а також обсяги натуральних і грошових потоків, які відображають неформальні зв'язки між домогосподарствами. Саме за допомогою аналізованого статистичного дослідження важливо показати роль і місце сільської неформальної економіки в загальнонаціональному багатстві країни – тобто на макрорівні, на мікро – в сукупних ресурсах.

Відомо, що натуральне сільське господарство тривалий час було основною частиною неринкового виробництва домашніх господарств. Так, Д. Блейдз у 1975 р. зробив огляд оцінок національних рахунків 70 країн, що розвиваються, – Африки, Азії і Латинської Америки і показав, що фактично всі включали натуральне виробництво сільськогосподарських культур і худоби в свої рахунки, і що понад 70 % також включали натуральне рибальство та лісове господарство [10]. Натуральне сільське господарство зазвичай виключається з обстежень неформального сектору не тільки тому, що вони мають тенденцію не охоплювати сільське господарство, але й тому, що вони виключають підприємства, які займаються тільки неринковою діяльністю.

На сьогодні серед науковців ведеться дискусія про підходи до збору даних та їх оцінки щодо об'єктивності в окремих країнах. По-перше, у країнах, що розвиваються, натуральне сільське господарство займало далеко не останнє місце кілька десятиліть тому, але кількість фермерів, які займаються натуральним сільським господарством, меншає. У найбільш загальних ситуаціях, і це не обмежується лише країнами, що розвиваються, фермери зберігають частину своєї продукції для власного споживання, а іншу частину продають. Однак дедалі частіше фермери змушені продавати вирощений урожай під час його збору і знову робити закупівлі тоді, коли це їм необхідно. Частина врожаю, залишена для власного споживання, зазвичай оцінюється в національних рахунках з використанням відповідних коефіцієнтів. Дані про виробництво в цілому розраховують за результатами обстежень сільськогосподарського виробництва, які ґрунтуються на вимірі посівних площ і врожайності основних культур, а відповідні частки реалізованої продукції та продукції, яка знаходиться на зберіганні, розраховують на основі відповідей, отриманих в ході обстежень сільськогосподарського виробництва або обстежень доходів і витрат сільських домогосподарств [10].

По-друге, у країнах з перехідною економікою садові ділянки відіграють важливу роль у споживанні домашніми господарствами вирощеної на них продукції. Так, в Україні понад 90 % оціненої продукції сільських домашніх господарств використовується для власного споживання [11]. Очевидно, що визначення обсягів виробленої продукції ОСГ для власного споживання вимагає проведення спеціальних додаткових обстежень або включення додаткових питань при проведенні обстежень домашніх господарств, особливо в тих випадках, коли виробництво продукції є вторинною діяльністю членів сільських домогосподарств. Вважаємо, що оцінка сільськогосподарської продукції, яка використовується для власного споживання, повинна здійснюватися на основі

ринкових цінах, які зафіксовані в закладах роздрібно́ї торгівлі та на роздрібних продовольчих ринках.

На основі Методики розрахунків показників доходів та ресурсів домогосподарств вартість спожитої продукції, отриманої від особистого підсобного господарства та самозаготівель – це вартість спожитих харчових продуктів і напоїв, вироблених в особистому підсобному господарстві домогосподарства та отриманих від самозаготівель [12]. При розрахунку цієї статті доходу виключають поточні матеріальні витрати на виробництво продукції, отриманої від ведення особистого підсобного господарства. До цього показника також включається вартість отриманих продуктів харчування, алкогольних напоїв та тютюнових виробів, подарованих родичами й іншими особами, а також вартість спожитих продуктів, отриманих у порядку самозаготівель.

Отже, відмінність вітчизняної практики від європейського підходу щодо оцінки величини продукції, виробленої для власного споживання, полягає в тому, що до складу цього показника включено, окрім вартості спожитих харчових продуктів та напоїв, вироблених в особистому підсобному господарстві, також вартість продукції, отриманої від ведення особистого підсобного господарства, яка була подарована родичам та іншим особам, а також оцінка вартості продукції, отриманої від самозаготівель.

Важливо зазначити, що також спостерігається різниця у визначенні доходів від продажу сільськогосподарської продукції, виробленої в особистому підсобному господарстві, та отриманої домогосподарством у порядку самозаготівель. Так, за європейським підходом, цей показник характеризується двома індикаторами доходу від індивідуальної трудової діяльності: валові грошові прибутки або втрати від індивідуальної трудової діяльності (у т. ч. роялті); вартість товарів, вироблених для власного споживання.

Очевидно, що оцінку на основі ринкових цінах простіше визначити відносно вироблених домашніми господарствами продуктів, крім перероблених сільськогосподарських продуктів, про яких інформація може бути відсутня. У даному випадку доцільно робити розрахунки непрямым шляхом за допомогою таблиць доходів та їх використання. Таке рішення відповідає системі національних рахунків, прийнятих у 1993 р., оскільки продукти переробки споживаються протягом тривалого часу, тому їх можна вважати продуктами обробки, виробництво і споживання яких виходять за межі приготування і споживання страви.

Вважаємо, що по більшій частині видів виробництва продукції для власного кінцевого використання домашніми господарствами сільських районів достовірні дані можна отримати тільки шляхом прямих обстежень їх споживання. Очевидно, що з метою точної оцінки натурального виробництва харчових продуктів всі використовувані продукти повинні бути зважені, а їх походження має бути встановлено на момент приготування їжі. Оскільки структура споживання зазвичай змінюється від одного регіону до іншого, а також від сезону до сезону, слід використовувати вибірку домашніх господарств для всієї країни з

проведенням опитування на основі однакового поділу по періодах упродовж року. Такі обстеження потребують досить великої кількості інтерв'юерів і контролерів; також досить значними можуть бути витрати на транспорт, обробку даних та інші адміністративні витрати. У зв'язку із цим країни, де переважає натуральне виробництво, найменш спроможні проводити такі великомасштабні опитування домашніх господарств. Однак такі обстеження дають змогу сформувати основу для оцінки здебільшого продукції натурального виробництва, і їх слід проводити кожні десять років. Очевидно, що без розроблення програми регулярних обстежень сільських домашніх господарств не можна відчутно підвищити достовірність оцінок натурального виробництва.

Невирішеним питанням є визначення ролі та місця особистих селянських господарств у продовольчому забезпеченні країни, а саме розрахунок величини обсягів виробництва продукції тваринництва і рослинництва. Встановлено, що у період збирання врожаю для визначення обсягів виробництва сільськогосподарських культур у господарствах населення формуються такі види інформації: за зведеними даними вибіркового обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості (ф. № 01-СГН і № 02-СГН) визначається розмір посівної площі сільськогосподарської культури; розмір зібраної площі сільськогосподарської культури; частка зібраної площі сільськогосподарської культури у посівній площі; урожайність сільськогосподарської культури та багаторічних насаджень; загальна зібрана площа сільськогосподарської культури визначається як добуток частки зібраної площі сільськогосподарської культури в її посівній площі та фактичного розміру посівної площі цієї культури за зведеними даними державного статистичного спостереження за формою № 4-сг (річна) за звітний рік. При визначенні обсягів виробництва овочевих і плодоягідних культур (беручи до уваги, що продукція цих культур збирається вибірково, включаючи частковий збір до і після масового збирання, а зібрана площа визначається лише тоді, коли збирання закінчене повністю), частка зібраних площ у господарствах населення визначається на основі середніх даних спостережень за попередні роки. Після аналізу зведених даних вибіркового обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості (ф. № 02-СГН) культури розподіляють за періодами збирання (помісячно), тобто з червня до листопада.

Оскільки площа посіву сільськогосподарських культур у господарствах населення, як правило, є водночас і зібраною (якщо відсутня інформація щодо загибелі чи трансформації площ), розрахунок розміру зібраної площі кожної окремої овочевої культури та загальний розмір площ під овочами (у цілому та за місяцями) здійснюється за зведеними даними вибіркового обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості за формою № 01-СГН. Якщо (згідно із розподілом) збирання овочевої культури відбувалось тільки в червні, її посівна площа є водночас зібраною площею. Якщо збирання культури продовжувалося протягом двох місяців, її посівна площа умовно розподіляється (порівну або пропорційно

зведеним даним вибіркового обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості) [13].

Визначення обсягів виробництва (валових зборів) овочевих культур у господарствах населення здійснюється за такою схемою: за зведеними даними вибіркового обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості (ф. № 02-СГН) визначається: обсяг виробництва (валовий збір) усіх овочевих культур як сума обсягу зібраної продукції за кожною овочевою культурою; урожайність овочевих культур як співвідношення обсягу одержаної продукції овочевих культур та розрахованої зібраної площі; частка зібраної площі за овочевими культурами; зібрана площа овочевих культур по регіону в цілому визначається за зведеними даними форми № 4-сг (річна) за відповідними формулами або шляхом умовного розподілу посівної площі овочевих культур за періодами збирання; загальний обсяг валового збору овочевих культур розраховується як добуток визначеної врожайності та зібраної площі в господарствах населення регіону.

Розрахунок валового збору сільськогосподарської культури за відсутності або недостатньої кількості даних у вибірковій сукупності обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості можна проводити на основі використання даних за природно-сільськогосподарською територією, до якої район належить.

Для забезпечення повноти охоплення статистичного явища згідно з Методикою проведення розрахунків основних статистичних показників виробництва продукції тваринництва по підприємствах та господарствах населення (одиниці сектору S. 14 «Домашні господарства» відповідно до КІСЕ) в цілому по регіону щомісячно та за рік у цілому здійснюється оцінка таких показників: кількість великої рогатої худоби, у т.ч. корів; свиней; овець та кіз; птиці свійської; жива маса сільськогосподарських тварин, реалізованих на забій; обсяг виробництва (валовий надій) молока; кількість одержаних яєць від птиці свійської; обсяг виробництва (валовий настриг) вовни.

При здійсненні оцінки цих показників використовуються зведені дані ДСС щодо сільськогосподарської діяльності населення в сільській місцевості, ДСС щодо об'єктів господарського обліку та ДСС «Обстеження умов життя домогосподарств» у домогосподарствах міських населених пунктів [14]. За результатами обробки ДСС показники формуються за місцем утримання сільськогосподарських тварин.

На основі використання зведених даних ДСС щодо сільськогосподарської діяльності населення у сільській місцевості, ДСС щодо площ, валових зборів і врожайності сільськогосподарських культур та ДСС «Обстеження умов життя домогосподарств» у домогосподарствах міських населених пунктів, згідно з Методикою проведення розрахунків показників забезпеченості кормами сільськогосподарських тварин, Держстат здійснює розрахунок обсягів витрат кормів на годівлю сільськогосподарських тварин за категоріями господарств у цілому по країні.

При проведенні дослідження оцінки виробництва продукції тваринництва було встановлено, що основний недолік чинної методики – це використання

при розрахунках поголів'я сільськогосподарських тварин помісячно, для обсягів виробництва і забою використовуються фіксовані коефіцієнти. Вони можуть відображати довгострокові тенденції, але при цьому не враховують короткострокові зміни, які можуть бути досить істотними.

Зазначимо, що показники продуктивності сільськогосподарських тварин визначаються базуючись на даних обстежень сільських домогосподарств, які здійснюють сільськогосподарську діяльність розрахунковим способом, що також вносить певний суб'єктивізм у величину значень цих показників.

Важливим джерелом формування інформації про діяльність особистих селянських господарств є сільськогосподарський перепис, який повинен проводитися відповідно до директив ФАО ООН (Продовольча і сільськогосподарська організація ООН) у країнах світу кожні 10 років. Однак через відсутність фінансового забезпечення в Україні не було проведено упродовж майже 30 років існування держави жодного сільськогосподарського перепису.

Важливим аспектом сільськогосподарського перепису є збір відомостей про дотримання мінімальних стандартів у різних країнах стосовно інфраструктурного облаштування сільських поселень низового адміністративно-територіального рівня, що забезпечують доступ сільських домогосподарств до ринків ресурсів і збуту, базових соціальних послуг. Так, у програму обстежень в межах окремого переписного листа включено понад 30 позицій, сформованих за такими тематичними блоками: географічне положення сільського поселення чи населеного пункту; соціально-економічні умови; інфраструктурне облаштування (з точки зору забезпечення життєдіяльності та економічної діяльності сільських домогосподарств); програми сільського розвитку [15].

Аналіз наведених вище форм статичної інформації забезпечує ширший спектр інформації про діяльність господарств населення. Однак така інформація не дає змоги розраховувати вартісні показники діяльності домогосподарств як у цілому по господарству, так і по окремих видах сільськогосподарської продукції, що виробляється в особистому селянському господарстві. У наведених формах відсутня інформація про вартість платних послуг, які надають сторонні особи під час обробітку земельної ділянки, кількість праці, яка затрачається на виробництво певного виду сільськогосподарської продукції і т. ін. Очевидно, що без проведення таких розрахунків немає можливості робити висновок про прибутковість чи збитковість виробництва сільськогосподарської продукції в ОСГ, а також в цілому фінансову поведінку населення.

Безперечно статистичні дані, які формуються Державною службою статистики є важливими для дослідження економічної поведінки домогосподарств. Водночас, при вивченні фінансової поведінки населення необхідно формувати дані про число членів і гендерну структуру домогосподарства, число неповнолітніх дітей і пенсіонерів, демографічний склад, тип поселення, а також співвідношення грошових і витрат. Саме тому при проведенні спеціальних досліджень щодо вивчення фінансової поведінки

населення у якості індикатора добробуту домогосподарств доцільно використовувати дані, які одержуються на основі індивідуального та домогосподарського опитування, і включають у себе такі індикатори: сума натуральних надходжень і пільг роботодавця (оплати страховки); грошові ресурси – сума позик та витрачених заощаджень; грошові доходи. До суми позик та витрачених заощаджень необхідно включити: витрати заощаджень, продаж дорогоцінностей, накопиченої валюти; продаж акцій та інших цінних паперів; сума кредиту, взятого в поточному році; сума позики у приватних осіб упродовж року.

До грошових доходів слід віднести наступні компоненти: доходи від продажу продукції із особистого підсобного господарства; оплата праці, соціальні трансферти (пенсії, виплати з безробіття, виплати на дітей), стипендії, субсидії і доплати, пільги (податкові відшкодування на освіту, матеріальна соціальна допомога (крім пенсій і дитячі виплати), субсидії на оплату житла та комунальних послуг; приватні трансферти (аліменти, безоплатна допомога інших людей, безоплатна допомога від організацій); інші доходи (гроші від повернення боргів, виплати по страховкам, від продажу особистого майна, від здачі в оренду особистого майна, від вкладення капіталу у вигляді процентів за вкладами; від акцій та інших цінних паперів і т.п.); рівень життя людей, мотивацію їх діяльності, від них залежить соціальна згуртованість населення.

Вважаємо, що у якості індикатора споживання домогосподарств на основі інформації, яка повинна бути включеною у опитувальник, можна сформувати показник грошових витрат та заощаджень повинна включати такі індикатори: споживчі витрати (за рік), в тому числі: продукти харчування і безалкогольні напої; алкоголь і тютюнові вироби; одяг та взуття (для дітей та дорослих, а також послуги з ремонту і пошиття одягу та взуття); житлові послуги, вода, газ та інші види палива (квартплата за комунальні послуги; дрова, вугілля, балонний газ і т.д.); предмети домашнього побуту, побутова техніка та товари для повсякденного догляду за будинком (послуги майстерень з ремонту; предмети домашньої обстановки (меблі, килими і т.д.); побутова техніка; побутова хімія; послуги пральні, хімчистки, лазні, перукарні, а також індивідуальні витрати на репетиторів (за класифікацією індивідуального споживання COICOP (Classification Of Individual Consumption By Purpose), витрати на репетиторів прирівнюються до витрат на нянь, і відносяться до уходу за домом, а не до освіти); охорона здоров'я (доцільно розраховувати індивідуальні показники витрат, які прирівнюються до показників витрат домогосподарства. Індивідуальні показники включають у перерахунку у рік витрати на офіційну та неофіційну оплату амбулаторної допомоги, витрати на ліки і вітаміни для лікування в домашніх умовах, витрати пов'язані із перебуванням у лікарнях (офіційні та неофіційні), в тому числі за ліки і перев'язувальні матеріали, витрати на стоматологічні послуги (офіційні та неофіційні); витрати, пов'язані із профілактичним обстеженням, сплачені у касу та в руки; оплати за викликом швидкої допомоги (офіційні та неофіційні); транспорт (витрати на придбання автомобіля або мікроавтобуса; моторолера і т.п.; палива для заправки автотранспорту; послуги з ремонту автомобіля та інших

транспортних засобів (в т.ч. придбання запчастин); послуги громадського транспорту (міського та міжміського); зв'язок (поштово-телеграфні послуги зв'язку, послуги мобільного, стільникового зв'язку; Інтернет, витрати на кабельне та супутникове телебачення; Інтернет; купівля мобільного телефону); організація відпочинку та культурні заходи (витрати на придбання спортінвентаря, культтоварів; придбання путівок у санаторії та ін.; послуги організацій культури), витрати на друковану продукцію (книги, підручники і т.д.); витрати на додаткові заняття спортом і творчого мистецтва дорослих і дітей); освіта (оплата навчання, сума грошових і не грошових подарунків викладачам і не грошових подарунків викладачам і співробітникам освітніх закладів); готелі, кафе і ресторани (витрати на харчування поза домом); інші товари та послуги (послуги ріелторів, юристів, нотаріусів; ритуальні послуги; засоби особистої гігієни; парфумерія і косметика).

До витрат, які не входять до складу споживчих, у тому числі: витрати на ведення особистого підсобного господарства; купівля нерухомості (гараж; будинок, дача, квартира, земля); податки, збори та інші обов'язкові платежі (погашення кредиту, повернення позик; сплата аліментів; сплата податку на нерухомість, транспорт, членські внески тощо; сплата страхових внесків); допомогу родичам та знайомим (батькам, дітям, бабусям та дідусям, онукам, іншим людям); інші витрати (повернення боргів приватним особам); покупка валюти з метою заощаджень; сума грошей, відданих у борг; заощадження; придбання цінних паперів.

Вважаємо, що запропонована інформаційна база даних про доходи та витрати домогосподарств повинна формуватися на один рік, окремі показники не можна вважати щомісячними. Очевидно, що придбання автомобіля або отримання страхового відшкодування не можуть відбуватися регулярно в одному окремому домогосподарстві, це є епізодичні доходи та витрати. Але існує низка інших статей доходів та витрат у бюджеті домогосподарств, які можна вважати регулярними, оскільки вони пов'язані з повсякденними потребами всіх членів домогосподарств. Саме тому доцільно формувати інформаційну базу даних, яка характеризує регулярні доходи та витрати домогосподарств на поточні потреби.

Висновки. Доведено, що з метою використання різних способів і прийомів статистичної обробки інформації для аналізу фінансової поведінки необхідно сформувати відповідну систему всебічної та достовірної інформації, що характеризує даний аспект життя населення. Дані офіційної статистики не можуть в повній мірі забезпечити детальну характеристику домогосподарств та індивідів за різними аспектами фінансової поведінки, тому виникає необхідність у проведенні вибіркового обстеження, яке дозволить проводити емпіричні дослідження фінансової поведінки.

Узагальнено, що фінансова поведінка це цілеорієнтована діяльність домогосподарств, спрямована на залучення та використання фінансових ресурсів, яка передбачає вибір альтернатив на основі корисності та формується під впливом психологічних, соціальних та економічних факторів. Фінансова поведінка є результатом спільного вибору членами домогосподарства або його головою певних, які базуються на ціннісних орієнтаціях і залежать від існуючих умов

зовнішнього середовища, з одного боку, і внутрішніх передумов (дохід сім'ї, його структура та джерела, число дітей у сім'ї, територія проживання і т. д.) з іншого. Зазначене вимагає формування розгалуженої системи даних про формування доходів та витрат населення, перелік яких може змінюватися залежно від цілей та завдань вивчення фінансової поведінки, масштабу оцінки (в цілому по країні, регіоні, локальній території).

З метою оцінювання вартості сільськогосподарської продукції, що використовується для власного споживання домогосподарством, доцільно використовувати ринкові ціни, які зафіксовані на закладах роздрібною торгівлі та на роздрібних продовольчих ринках. Встановлено, що відмінністю вітчизняної практики від європейського підходу щодо оцінки величини продукції, виробленої для власного споживання, є те, що до складу цього показника включено, окрім вартості спожитих харчових продуктів та напоїв, вироблених в особистому підсобному господарстві домогосподарства, також вартість продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, що була подарована родичам та іншим особам, а також оцінка вартості продукції, отриманої від самозаготівель.

Обґрунтовано, що вивчення фінансової поведінки домогосподарств повинно враховувати число членів та гендерну структуру домогосподарства, число неповнолітніх дітей і пенсіонерів, демографічний склад, тип поселення, а також співвідношення грошових доходів і витрат. Запропоновано перелік показників, які доцільно включити до опитувального листа домогосподарств, що характеризують складові доходів та витрат. За такого підходу буде сформовано інформаційна база даних, яка відображає повну інформацію про розмір наявних ресурсів, що включає в себе окрім грошових доходів оцінку натурального споживання із різних джерел, а також сума позик та витрачених заощаджень, а також інформацію про витрати на споживання і заощаджень всередині домогосподарств.

Література

1. Наумова М. А. Диференціація доходів населення України: тенденції і фактори. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 2 (60). С. 130–142.
2. Черенько Л. М. Модель рівня життя в умовах соціально-економічної нестабільності: монографія. К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2021. 423 с.
3. Friedman M. A theory of the consumption function. Princeton: Princeton University Press, 1957. pp. 220–239. URL: <https://econpapers.repec.org/bookchap/nbrnberbk/frie57-1.htm>
4. Мельник В. М., Якушик І. Д., Ломачинська І. А., Драган О. О. Формування фінансової поведінки домогосподарств в Україні: монографія. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014. 212 с
5. Косточка О. О. Фінансова поведінка домогосподарств України. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2016. Вип. 11. С. 698–701.

6. Дудинець Л. А., Голуб Г. Г., Голуб Р. Р. Фінансова поведінка домогосподарств та її детермінанти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 2 (136). С. 42–47.

7. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо чисельності та складу населення. Наказ Державної служби статистики України від 31.12.2019 № 457. URL: chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fwww.ukrstat.gov.ua%2Fnorm_doc%2F2019%2F457%2F457.pdf&clen=228167&chunk=true

8. Commission Regulation (EC) No 1980/2003 of 21 October 2003, implementing Regulation (EC) No 1177/2003 of the European Parliament and of the Council concerning Community statistics on income and living conditions (EU-SILC) as regards definitions and updated definitions. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/efa1b5aa-beb6-4a42-9bb5-b0aeef4bd847/language-en>

9. Lequiller F., Blades D. Understanding National Accounts. *OECD Publishing*. 2014. 517 p.

10. Ходжаян А., Шиптенко Т. Тіньова економіка як економічна категорія та об'єкт оцінювання. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2014. №11. С. 74–80. URL: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>

11. Колесов О. С., Дармограй О. В. Особисті господарства населення як визначальний чинник забезпечення споживчих потреб на ринку продовольства. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2012. №1. С. 217–224.

12. Методика розрахунків показників доходів та ресурсів домогосподарств (зі змінами, затвердженими наказом Державної служби статистики України від 23.12.2019 № 433. URL: chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fwww.ukrstat.gov.ua%2Fnorm_doc%2F2019%2F433%2Fmetod_pol_doch.pdf&clen=815513&chunk=true

13. Методика проведення розрахунків основних статистичних показників виробництва продукції рослинництва, затверджена наказом Держстату від 21 липня 2017 року № 194. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0363832-14#Text>

14. Методика проведення розрахунків основних статистичних показників виробництва продукції тваринництва, затверджена наказом Держстату від 22 листопада 2016 року № 220. URL: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/149/149_2019.htm

15. Корбут Л. С. Мировой опыт проведения сельскохозяйственных переписей по программе ФАО ООН раунда 2010 года. URL: <http://www.viapi.ru/download/2013/135930.pdf>

References

1. Naumova, M. A. (2018). Differentiation of incomes of the population of Ukraine: tendencies and factors. *Scientific view: economics and management*, 2018, no. 2 (60), pp. 130–142.
2. Cherenko, L. M. (2021). Model of living standards in terms of socio-economic instability: a monograph. Kyiv: Institute of Demography and Social Research Birds of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2021. 423 p.
3. Friedman, M. A. (1957). Theory of the consumption function, *Princeton: Princeton University Press*, 1957. pp. 220–239. URL: <https://econpapers.repec.org/bookchap/nbrnberbk/frie57-1.htm>
4. Melnyk, V. M., Yakushik, I. D., Lomachynska, I. A., Dragan, O. O. (2014). *Formation of financial behavior of households in Ukraine*. Kherson: *Helvetica Publishing House*, 2014. 212 p
5. Kostochka, O. O. (2016). Financial behavior of Ukrainian households. *Bulletin of Mykolayiv National University V. O. Sukhomlinsky*, 2016, no. 11, pp. 698–701.
6. Dudinets, L. A., Golub, G. G., Golub, R. R. (2019). Financial behavior of households and its determinants. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 2019, Iss. 2 (136), pp. 42–47.
7. Methodological provisions on the organization of state statistical observation on the number and composition of the population. Order of the State Statistics Service of Ukraine dated 31.12.2019 № 457. URL: [chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html? Pdfurl = http% 3A% 2F% 2Fwww.ukrstat.gov.ua% 2Fnorm_doc% 2F2019% 2F457% 228167 & chunk = true](chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?Pdfurl=http%3A%2F%2Fwww.ukrstat.gov.ua%2Fnorm_doc%2F2019%2F457%228167&chunk=true)
8. Commission Regulation (EC) No 1980/2003 of 21 October 2003, implementing Regulation (EC) No 1177/2003 of the European Parliament and of the Council concerning Community statistics on income and living conditions (EU-SILC) as regards definitions and updated definitions. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/efa1b5aa-beb6-4a42-9bb5-b0aeef4bd847/language-en>
9. Lequiller, F., Blades D. (2014). *Understanding National Accounts*. OECD Publishing, 2014. 517 p.
10. Khodjayan, A., Shiptenko, T. (2014). Shadow economy as an economic category and object of evaluation. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University*, 2014, no. 11, pp. 74–80. URL: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>
11. Kolesov, O. S. (2012). Personal economy of the population as a determining factor in ensuring consumer needs in the food market. *Collection of scientific works of VNAU. Series: Economic Sciences*, 2012, no. 1, pp. 217–224.
12. Methodology for calculating indicators of income and resources of households (as amended by the order of the State Statistics Service of Ukraine dated 23.12.2019 № 433. URL: [chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html? Pdfurl = http% 3A% 2F% 2Fwww.ukrstat.gov.ua% 2Fnorm_doc% 2F2019% 2F433% 228167 & chunk = true](chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?Pdfurl=http%3A%2F%2Fwww.ukrstat.gov.ua%2Fnorm_doc%2F2019%2F433%228167&chunk=true)

2Fwww.gov.ua% 2Fnorm_doc% 2F2019% 2F433% 2Fmetod_pol_doch.pdf & clen = 815513 & chunk = trueb

13. *Methodology for calculating the main statistical indicators of crop production, approved by the order of the State Statistics Committee of July 21, 2017 № 194.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0363832-14#Text>

14. *Methodology for calculating the main statistical indicators of livestock production, approved by the order of the State Statistics Committee of November 22, 2016 № 220.* URL: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/149/149_2019.htm

15. Korbit, L. S. (2010). World experience of conducting agricultural censuses under the UN FAO program of the 2010 round. URL: <http://www.viapi.ru/download/2013/135930.pdf>

Аннотация

Варченко О. М., Паска И. Н., Артимонova И. В., Драган О. А.
Информационное обеспечение исследований финансового поведения домохозяйств

В статье обоснована необходимость формирования соответствующего информационного обеспечения для изучения финансового поведения населения, что обусловлено отсутствием данных официальной статистики. Существующие выборочные исследования, проведенные исследовательскими группами не всегда соответствуют целям данного исследования, в большинстве не находятся в открытом доступе.

Аргументировано, что на сегодняшний день существуют трудности в получении точных и достоверных данных, представляющих поведение отдельных индивидов и домохозяйств. Официальная статистика формирует базы данных о домохозяйствах в разрезе доходов и расходов, материальном благосостоянии, инвестиционном поведении, структуре занятости, миграции, состоянии здоровья и структуре питания, образовании и других показателях

Определено, что при изучении финансового поведения населения целесообразно установить не только результаты принятых решений об израсходовании денежных средств, но и мотивах. Систематизированы составляющие источники информации об особенностях формирования доходов и расходов крестьянскими домохозяйствами и разработаны предложения по их усовершенствованию с учетом зарубежной практики.

Установлено, что существует отличие отечественной практики от европейского подхода к оценке величины продукции, производимой для собственного потребления, является то, что в состав этого показателя включено, кроме стоимости потребленных пищевых продуктов и напитков, произведенных в личном подсобном хозяйстве домохозяйства, также стоимость продукции, что была подарена родственникам и другим лицам.

Обосновано, что для формирования системы информационного обеспечения изучения финансового поведения домохозяйств целесообразно проводить специальное обследование, которое должно сформировать показатели имеющихся ресурсов и денежных затрат и сбережений. Установлено, что при таком подходе будет сформирована информационная база данных, отражающая полную информацию о размере имеющихся

ресурсов, которая включает в себя кроме денежных доходов оценку натурального потребления из разных источников, а также сумму займов и израсходованных сбережений, информацию о расходах на потребление. и сбережений внутри домохозяйств.

Ключевые слова: информационное обеспечение, финансовое поведение, домохозяйства, крестьянские домохозяйства, доходы, расходы.

Annotation

Varchenko O. M., Paska I. M., Artimonova I. V., Drahan O. O.

Information support for research of financial behavior of households

The article substantiates the need for the formation of appropriate information support for the study of financial behavior of the population, due to the lack of official statistics. Existing sample surveys conducted by research teams do not always meet the objectives of this study, and most of them are not publicly available.

It is argued that today there are difficulties in obtaining accurate and reliable data that represents the behavior of individuals and households. Official statistics form databases on households in terms of income and expenditure, material well-being, investment behavior, employment structure, migration, health and nutrition structure, education and other indicators

It is determined that when studying the financial behavior of the population, it is advisable to establish not only the results of decisions about spending money, but also the motives. The constituent sources of information on the peculiarities of the formation of income and expenditure by peasant households are systematized and proposals for their improvement are developed taking into account foreign practice.

It is established that there is a difference between the domestic practice and the European approach to estimating the value of products produced for own consumption. was donated to relatives and others.

It is substantiated that in order to form a system of information support for the study of financial behavior of households, it is advisable to conduct a special survey, which should form indicators of available resources and cash expenditures and savings. It is established that this approach will create an information database that displays complete information on the amount of available resources, which includes in addition to cash income estimates of natural consumption from various sources, as well as the amount of loans and savings, as well as information on consumption expenditures and savings within households.

Key words: information support, financial behavior, households, peasant households, income, expenses.

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНИМ ВИРОБНИЦТВОМ

Н. Я. ПТЕЛЬ, кандидат економічних наук

І. М. НОВАК, доктор економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджуються теоретичні засади організації управління екологічно орієнтованим виробництвом. Проаналізовано траєкторію фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища в Україні. Встановлено, що екологічно орієнтована діяльність забезпечує дотримання підприємствами соціально-економічних інтересів за умови раціонального використання природних ресурсів та мінімізації впливу на навколишнє середовище. При цьому досягається стійкий економічний ріст і стабільне покращення фінансово-економічних показників. Досліджено об'єктивну необхідність впровадження, основні риси й умови функціонування екологічного менеджменту. Обґрунтовано комплекс заходів для ефективної організації управління екологічно орієнтованим виробництвом.

Ключові слова: управління, екологічний менеджмент, екологізація управління, екологічно орієнтоване виробництво

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних змін пріоритетами сталого розвитку України є формування сучасної національної економіки на засадах досягнення стійкої рівноваги та гармонійної взаємодії економічного, соціального й екологічного складників розвитку, які базуються на впровадженні екологічно збалансованої системи природокористування, орієнтовані на екологічну безпеку виробництва і збереження природних екосистем.

Нинішня економічно й екологічно складна ситуація в Україні актуалізує дослідження проблем організації управління екологічно орієнтованим виробництвом вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності. Ситуацію ускладнюють неефективне і нераціональне використання ресурсів, неконтрольоване забруднення навколишнього природного середовища промисловими відходами і викидами шкідливих речовин. Тому формування екологічно орієнтованої політики виробничо-господарської діяльності підприємств вигідне і на макрорівні, оскільки дозволить стабілізувати екологічну ситуацію в країні та поліпшити стан навколишнього середовища, і на мікрорівні – забезпечить раціоналізацію використання ресурсів і мінімізує витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління екологічно орієнтованим виробництвом тривалий час досліджується вченими.

Є численні наукові праці, присвячені вивченню теоретичних засад і прикладних проблем та концептуальних складових екологічного менеджменту. Зокрема, Ю. Білявська [1] аналізує нормативно-правове забезпечення екологічного менеджменту, А. Сагірова [3] – вплив системи екологічного управління на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, М. Dubravská, М. Marchevská, Р. Vašaničová, R. Kotulič [4] аналізують зв'язок між корпоративною соціальною відповідальністю і системою екологічного менеджменту, Л. Костирко, Р. Костирко, О. Серeda, Е. Чернодубова [5], J. Loomis, G. Helfand [6], І. Плікус [7] вивчають фінансове забезпечення екологічного управління, І. Потапюк, М. Стеценко [8] розглядають систему екологічного менеджменту як складову екологічної безпеки, Н. Шлапак [9] визначає концептуальні засади екологічного менеджменту. Проте значна частина питань, пов'язаних із особливостями організації управління екологізованою діяльністю, потребують подальших ґрунтовних наукових пошуків.

Метою даної статті є системне дослідження особливостей організації управління екологічно орієнтованим виробництвом; оцінка фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища в Україні; вивчення основних рис і умов функціонування екологічного менеджменту і на цій основі обґрунтування заходів для ефективної організації управління екологічно орієнтованим виробництвом.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків у сфері розвитку екологічного менеджменту. Під час досліджень використано ряд загальнонаукових і спеціальних методів. Зокрема, за допомогою статистичного і методу аналізу було визначено динаміку обсягів фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища України; метод аналізу дозволив також систематизувати об'єктивні передумови і основні риси екологічного менеджменту; узагальнення визначальних умов функціонування екологічного менеджменту вітчизняних підприємств здійснено методом синтезу; а для обґрунтування і викладу висновків та пропозицій стосовно комплексу заходів для ефективної організації управління екологічно орієнтованим виробництвом використано абстрактно-логічний метод.

Результати дослідження. Впродовж тривалого часу вітчизняні підприємства не приділяють належної уваги запровадженню екологічної політики і системи екологічного менеджменту у практичну діяльність. Зазвичай вони мають більш пріоритетним завданням максимізацію прибутку в короткостроковому періоді і не оцінюють позитивної перспективи від екологізації бізнес-процесів і стратегій подальшого розвитку у довгостроковому періоді через підвищення конкурентоспроможності та формування сприятливого іміджу в суспільстві. Разом з тим, реалізація екологічної політики є своєрідним «засобом екологічної модернізації, оскільки дозволить українським виробництвам підвищити ефективність роботи з охорони навколишнього середовища, дієвіше планувати природоохоронні

заходи, контролювати дотримання вимог природоохоронного законодавства, знизити ймовірність виникнення аварійних ситуацій» [1, с. 104]. Тому формування і розвиток екологічного управління в практиці роботи вітчизняних підприємств, навіть за відсутності державного фінансування, дозволяє зменшувати забруднення навколишнього середовища, а це вигідно для населення, суб'єктів підприємницької діяльності, регіонів, країни загалом.

Подвійне значення екологічно орієнтованої підприємницької діяльності проявляється також у тому, що це – визначальний чинник і складовий елемент, що значною мірою формує екологічний імідж країни. Проте розуміння і підтримка екологічно орієнтованого виробництва в країні її населенням, як потенційними споживачами продукції і послуг, залежить від суспільної свідомості та сприйняття екологізації життя і діяльності. У зазначеному контексті нами проаналізовано обсяги фінансування в Україні заходів з охорони навколишнього природного середовища (рис. 1).

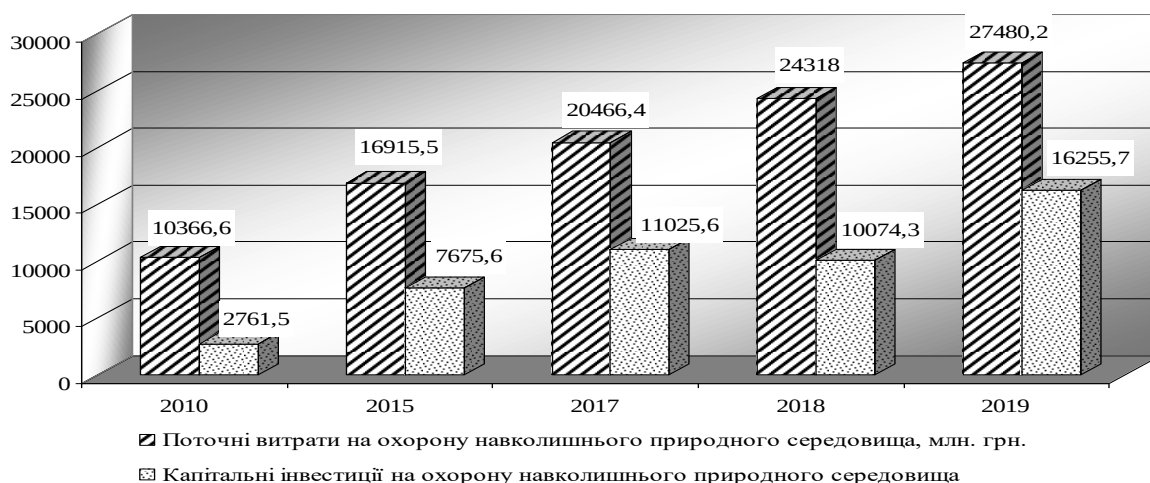


Рис. 1. Динаміка обсягів фінансування охорони навколишнього природного середовища в Україні, у фактичних цінах, млн.грн*

*Примітка: * – систематизовано і побудовано за даними Державної служби статистики України [2, с. 169, 172]*

За період із 2010 по 2019 рр. в Україні спостерігається загалом позитивна траєкторія фінансування екологічно орієнтованої діяльності. Зокрема, сукупні витрати на охорону навколишнього природного середовища зросли із 13,1 млрд. грн. у 2010 р. до 43,7 млрд. грн. у 2019 р., або більше ніж у 3,3 раза. При цьому поточні витрати збільшились майже в 2,7 раза (із 10,4 до 27,5 млрд. грн.), а капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища – майже у 5,9 раза (із 2,8 до 16,3 млрд. грн.). Проте у структурі витрат за джерелами фінансування у 2019 році левову частку (79,1 %) становлять власні кошти підприємств та організацій, тоді як за кошти державного та місцевих бюджетів було профінансовано лише 2,3 % витрат [2, с. 173].

Аналіз витрат за видами та напрямками природоохоронних заходів в Україні у 2019 році (табл. 1) засвідчує, що найбільші обсяги фінансування було

використано на поводження з відходами – 36,54 %, очищення зворотних вод – 28,87 %, охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату – 16,56 %.

Табл. 1. Витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами та напрямками витрат природоохоронних заходів в Україні, 2019 р. у фактичних цінах, млн.грн

Напрями витрат	Витрати, усього	Питома вага, %	У тому числі			
			капітальні інвестиції			поточні витрати
			усього	з них		
				в очищення	в інтегровані технології	
Разом	43735,9	100	16255,7	11284,9	4597,6	27480,2
Охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	7240,7	16,56	4276,8	3672,1	583,6	2963,9
Очищення зворотних вод	12626,6	28,87	1753,9	1465,1	282,4	10872,7
Поводження з відходами	15981,4	36,54	5754,3	5723,7	28,9	10227,1
Захист і реабілітація грунту, підземних і поверхневих вод	3305,8	7,56	1721,9	247,4	1394,4	1583,9
Зниження шумового і вібраційного впливу	36,1	0,08	6,9	2,0	4,2	29,2
Збереження біорізноманіття і середовища існування	1171,1	2,68	211,6	—	—	959,5
Радіаційна безпека	2709,8	6,20	2479,1	174,6	2304,1	230,7
Науково-дослідні роботи	127,0	0,29	10,0	—	—	117,0
Інші види	537,4	1,23	41,2	—	—	496,2

*Примітка: * систематизовано і побудовано за даними Державної служби статистики України [2, с. 175-178]*

Решта напрямів витрат природоохоронних заходів займали незначну частку в структурі – менше 10 %. Зокрема, на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод було витрачено 7,56 % від загального обсягу фінансування, радіаційну безпеку – 6,20 %, збереження біорізноманіття і середовища існування – 2,68 %, науково-дослідні роботи – менше 1 %.

Підсумовуючи відзначимо, що незважаючи на загальом позитивну динаміку збільшення обсягів фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища в Україні, вони здійснюються, в основному, власними ресурсами підприємств і спрямовуються не на капітальне інвестування запровадження у виробництво інтегрованих екологобезпечних і

ресурсозберігаючих технологій та очищення й переробку відходів, а на поточні витрати з підтримки роботи природоохоронного обладнання й устаткування. Тобто проблеми розвитку екологізації підприємницької діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання це не вирішує.

За таких умов постає проблема радикальної перебудови відносин між державними інституціями, виробничими підприємствами і навколишнім середовищем. Адже глобальне покращення стану навколишнього природного середовища може бути досягнуто лише завдяки комплексній співпраці між державою й економічними суб'єктами за підтримки суспільства. Оптимізувати природокористування в країні можна створенням досконалішої системи управління і запровадженням нових ефективних ресурсоощадливих технологій. А застосування лише жорстких адміністративних методів і санкцій не може у повному обсязі позитивно впливати на екологічну ситуацію. Необхідна ініціативна результативна діяльність суб'єктів господарювання із запровадження й розвитку екологізованого виробництва.

На загальнодержавному рівні потрібно розробити такий економіко-правовий механізм в екологічній сфері, який спонукатиме вітчизняні підприємства дотримуватись екологічних стандартів. В його основі мають бути дієві економіко-правові засоби для врегулювання взаємовигідних еколого-економічних відносин, спрямованих на досягнення пріоритетних цілей екологічної політики суб'єктів підприємництва. Такий механізм має включати економічно обґрунтовані розрахунки, збори, платежі, виплати, які формуватимуть бюджетне й позабюджетне фінансування природоохоронних заходів для розвитку екологічно безпечного виробництва й ефективного використання природних ресурсів.

Джерелами формування системи екологічного фінансування можуть бути [3, с. 128]: плата за погіршення якості природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища чи платежі за спільне користування ресурсами; страхові платежі; грошові стягнення; стимули-пільги при оподаткуванні; короткострокові та довгострокові платежі; підвищення норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів; застава природних ресурсів. Акумуляовані кошти можуть бути застосовані для реалізації державної екологічної політики. Проте переважна їх частина повинна бути задіяна в організаційно-економічному механізмі підвищення ефективності управління екологічною безпекою на рівні підприємства.

Впровадження екологічного менеджменту переорієнтовує систему управління підприємства, незалежно від галузі, розмірів і стратегічних пріоритетів на реалізацію соціально відповідальної й екологічно орієнтованої виробничо-господарської діяльності. Тому організація управління на засадах екологізації підприємництва повинна розглядатися з позицій отримання економічних переваг як у коротко-, так і у довгостроковому періодах.

Дослідження науковців демонструють наявність статистично значимого взаємозв'язку між корпоративною соціальною відповідальністю і системою

екологічного менеджменту та їх позитивним впливом на економічні результати виробничо-господарської діяльності підприємств [4].

Впровадження ефективних методів екологічного менеджменту сприятливо впливає на формування передумов із посилення конкурентоспроможності і нарощування фінансового потенціалу для подальшого сталого розвитку підприємств та організацій за рахунок: покращення іміджу і посилення ринкової позиції через впровадження заходів з охорони навколишнього середовища і доведення екологічної інформації до населення; досягнення виробничих і фінансових переваг, поліпшення екологічних показників господарювання; зменшення негативного впливу підприємства на навколишнє природне середовище; управління процесами розробки, виробництва, розподілу, споживання й утилізації продукції, що можуть негативно впливати на навколишнє середовище [5, с. 90].

Необхідною умовою стійкого розвитку сучасних вітчизняних підприємств є екологізація виробництва, яка передбачає використання екологічно безпечних технологій і обмеження ресурсомісткості. Це мінімізує негативний вплив на навколишнє середовище й екологічні ризики. Дотримання у процесі виробничо-господарської діяльності законодавчо закріплених правових, економічних, соціально-психологічних, технічних та екологічних вимог потребує формування на підприємстві системи менеджменту, яка адмініструватиме екологічно орієнтовані роботи і на неї буде покладена відповідальність за їх результати. Дієвість такої системи екологічного менеджменту забезпечує виконання наступних умов [6]:

- формування єдиної екологічної політики, стратегії та цільової програми;
- наявність у керівництва відповідної кваліфікації і досвіду роботи;
- розробка і впровадження єдиних процесів і методів для належного виконання екологічно орієнтованої цільової програми;
- чітке осмислення співробітниками підприємства своїх завдань, обов'язків і прав у процесі роботи;
- створення засобів і умов для виконання цільової програми і забезпечення виробничого процесу.

Екологічно орієнтована діяльність сприяє дотриманню суб'єктами господарювання соціально-економічних інтересів за умови раціонального використання і збереження природних ресурсів та мінімізації антропогенного впливу на навколишнє середовище. При цьому досягається стійкий економічний ріст і стабільне покращення фінансово-економічних показників виробничо-господарської та комерційної діяльності. Таке трактування екологічно орієнтованої діяльності демонструє взаємозв'язок економічних інтересів території щодо захисту навколишнього природного середовища й мінімізації негативного впливу з інтересами підприємства щодо підвищення ефективності і прибутковості [7].

Впровадження ефективної системи екологічного менеджменту забезпечує суб'єктам господарювання суттєві переваги:

- постійне зменшення виробничих витрат, раціональне використання всіх

видів ресурсів, сировини, енергії;

- налагодження діяльності відповідно до норм і вимог чинного природоохоронного законодавства;
- підвищення інвестиційної привабливості і нові можливості для визнання на вітчизняному та міжнародному ринках;
- посилення конкурентних позицій на національному і світовому ринках;
- формування сприятливого іміджу у населення і громадськості;
- додаткові можливості запобігання аваріям чи надзвичайним екологічним ситуаціям, які можуть привести до фінансових втрат підприємства і забруднення навколишнього середовища;
- зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище за рахунок більш ефективного менеджменту та мотивації [8, с. 414–415].

Для досягнення означених переваг система управління екологічно орієнтованим виробництвом повинна бути органічно вбудована в стратегію управління суб'єктом господарювання. Така стратегія – це цілісний комплекс інструментів, заходів, підходів і концепцій управління для запровадження інноваційних технологій і розвитку виробництва, побудованого на формуванні прогресивних елементів суспільної свідомості й інтеграції людини та природи.

Визначальним пріоритетом екологічного виробництва є цільова орієнтація на фактори інтеграції й гармонізації взаємовідносин людини з навколишнім природним середовищем. В цьому контексті основними рисами екологічного виробництва є наступні [9, с. 60–61]: диверсифікація виробничих процесів за критерієм безвідходності; розвинута наукова компонента виробництва, що дозволяє запроваджувати екологічно сприятливі і безпечні технології; екологічне середовище ринку, адже головним фактором економічного успіху виступає екологічність продукції; екологічна культура персоналу, побудована на освіченості, способі життя, менталітеті населення; екологічна якість як визначальний фактор економічного розвитку. Збалансоване поєднання основних ознак екологічно орієнтованого управління забезпечує екологічний менеджмент – це система управління, що враховує особливості екологічного виробництва і відповідає його потребам.

Ефективна організація управління екологічно орієнтованим виробництвом суб'єкта господарювання передбачає системну реалізацію комплексу заходів:

1. Розробку і забезпечення подальшого розвитку екологічної політики і в її контексті – перспективну стратегію підприємства.
2. Аналіз і виконання вимог та норм екологічного законодавства (як вітчизняного, так і міжнародного).
3. Формування відповідної організаційної структури екологічного управління.
4. Окреслення екологічних аспектів діяльності підприємства, вимінювання й аналіз показників функціонування системи екологічного менеджменту.
5. Комплексна розробка екологічних програм для планування і фінансування екологічних заходів.
6. Формалізація процедури здійснення екологічно небезпечних процесів.

7. Навчання і постійна перепідготовка персоналу для оперативного ознайомлення із процедурами системи, зокрема, інноваційними.

8. Організація оперативного обміну інформацією між окремими підрозділами підприємства, державними органами і установами та іншими організаціями.

9. Організація документообігу в системі управління для підтримання його актуальності, оперативності, належного відображення, тощо.

10. Розробка стандартних процедур реагування на надзвичайні екологічні ситуації та ознайомлення з ними персоналу.

11. Моніторинг відхилень в системі екологічного управління та підготовка коригувальних і запобіжних дій.

12. Облік і реєстрація екологічних ознак та різноманітних даних для системи управління.

13. Системний екологічний аудит і аналіз показників керівництвом і провідними фахівцями.

14. Постійне удосконалення і розвиток системи екологічного менеджменту.

Комплексна реалізація цих заходів дозволить організувати і забезпечити ефективну роботу суб'єктів господарювання на засадах екологічно орієнтованого управління виробництвом, при якому буде досягнуто оптимального співвідношення між екологічними та економічними показниками.

Висновки. Глобальне покращення стану навколишнього природного середовища може бути досягнуто лише завдяки комплексній співпраці між державою й економічними суб'єктами за підтримки суспільства. Оптимізувати природокористування можна запровадженням ефективних ресурсоощадливих технологій і більш досконалою системою управління.

Екологічно орієнтована діяльність забезпечує дотримання суб'єктами господарювання соціально-економічних інтересів за умови раціонального використання і збереження природних ресурсів та мінімізації антропогенного впливу на навколишнє середовище. При цьому досягається стійкий економічний ріст і стабільне покращення фінансово-економічних показників виробничо-господарської та комерційної діяльності.

Система управління екологічно орієнтованим виробництвом повинна бути органічно вбудована в перспективну стратегію управління підприємством. Така стратегія – це цілісний комплекс інструментів, заходів, підходів і концепцій управління для запровадження інноваційних технологій і розвитку виробництва, побудованого на формуванні суспільної свідомості й інтеграції людини та природи. Визначальним пріоритетом екологічного виробництва є цільова орієнтація на інтеграцію і гармонізацію взаємовідносин людини з навколишнім природним середовищем.

Нами обґрунтовано комплекс заходів для ефективної організації управління екологічно орієнтованим виробництвом підприємств. Системна їх реалізація дозволить організувати і забезпечити ефективну діяльність, за якої

буде досягнуто оптимальне співвідношення екологічних та економічних показників.

Подальші дослідження варто спрямувати на удосконалення державної політики в сфері екологічного менеджменту, розробку системи державної підтримки та стимулювання екологічного підприємництва.

Література

1. Білявська Ю. В. Екологічний менеджмент підприємства. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 104–111.
2. Статистичний збірник «Довкілля України 2019» / Державна служба статистики України. 2020. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/Dovk_19.pdf (дата звернення 25.10.2021)
3. Сагірова А. С. Вплив системи екологічного менеджменту на підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. *Стратегія розвитку України*. 2017. № 2. С. 125–129.
4. Dubravská M., Marchevská M., Vašaničová P., Kotulič R. Corporate Social Responsibility and Environmental Management Linkage: An Empirical Analysis of the Slovak Republic. *Sustainability*. 2020. Vol. 12. № 13. P. 5431.
5. Костирко Л., Костирко Р., Серeda О., Чернодубова Е. Фінансове забезпечення сталого розвитку підприємств в умовах економіко-екологічних імператив. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*, 2021. № 4 (39). С. 87–98.
6. Loomis J., Helfand G. *Environmental Policy Analysis for Decision Making*. Springer. 2010. 365 p.
7. Плікус І. Й. Екологічно орієнтована діяльність підприємства: фінансовий аспект проблеми. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 7 (4). С. 127–130.
8. Потапюк І. П., Стеценко М. О. Система екологічного менеджменту як складова екологічної безпеки. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Том 5. № 3. С. 410–416.
9. Шлапак Н. С. Концепція екологічного менеджменту. URL: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/10242/%D0%92%D0%B5%D1%81%D1%8C%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%82_p57-61.pdf?sequence=1 (дата звернення: 12.11.2021).

References

1. Bilyavska, Yu. V. (2016). Environmental management of the enterprise. *Ukraine economy*, 2016, no 4, pp. 104–111 (in Ukrainian).
2. Statistical collection «Environment of Ukraine 2019» / State Statistics Service of Ukraine. 2020. Available at http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/Dovk_19.pdf (Accessed October 25, 2021).
3. Sagirova, A. S. (2017). The impact of the environmental management system

on increasing the competitiveness of Ukrainian enterprises *Development Strategy of Ukraine*, 2017, no. 2, pp. 125–129 (in Ukrainian).

4. Dubravská, M., Marchevská, M., Vašaničová, P., & Kotulič, R. (2020). Corporate Social Responsibility and Environmental Management Linkage: An Empirical Analysis of the Slovak Republic. *Sustainability*, 2020, no. 12, pp. 5431. <https://doi.org/10.3390/su12135431>.

5. Kostirko, L., Kostirko, R., Sereda, O., Chernodubova, E. (2021). Financial support for sustainable development of enterprises in terms of economic and environmental imperatives. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 2021, no. 4 (39), pp. 87–98 (in Ukrainian).

6. Loomis, J., Helfand, G. (2010). *Environmental Policy Analysis for Decision Making*. Springer. 2010. 365 p.

7. Plikus, I. Y. (2014). Ecologically oriented activity of the enterprise: financial aspect of the problem. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic sciences*, 2014, no. 7 (4), pp. 127–130 (in Ukrainian).

8. Potapyuk, I. P., Stetsenko, M. O. (2020). Environmental management system as a component of environmental safety. *Ukrainian Journal of Applied Economics*. 2020, no. 3, pp. 410–416. (in Ukrainian).

9. Shlapak, N. S. (2021). Environmental management concept. Available at http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/10242/%D0%92%D0%B5%D1%81%D1%8C%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%82_p57-61.pdf?sequence=1 (Accessed November 12, 2021) (in Ukrainian).

Аннотация

Питель Н. А., Новак И. Н.

Организация управления экологически ориентированным производством

Статья посвящена исследованию теоретических основ организации управления экологически ориентированным производством.

Анализ финансирования мероприятий по охране окружающей среды в Украине свидетельствует о положительной траектории расходов на экологически ориентированную деятельность на протяжении 2010–2019 гг.: совокупные расходы выросли с 13 до 44 млрд. грн., или более чем в 3,3 раза. В структуре расходов преобладают собственные средства компаний (79 %), средства государственного и местных бюджетов – всего 2%.

Глобальное улучшение состояния окружающей среды может быть достигнуто только благодаря комплексному сотрудничеству между государством и предприятиями при поддержке общества. Оптимизировать природопользование можно созданием более совершенной системы управления и внедрением новых эффективных ресурсосберегающих технологий.

Экологически ориентированная деятельность обеспечивает соблюдение предприятиями социально-экономических интересов при рациональном использовании природных ресурсов и минимизации антропогенного воздействия на окружающую среду. При этом достигается устойчивый экономический рост и улучшение финансово-экономических показателей деятельности.

Система управления экологическим производством должна быть органически встроена в перспективную стратегию управления предприятием. Определяющим приоритетом экологического производства является целевая ориентация на интеграцию и гармонизацию взаимоотношений человека с окружающей средой.

Нами определен комплекс мер по эффективной организации управления экологически ориентированным производством предприятий. Среди них развитие экологической политики, соблюдение экологического законодательства, формирование организационной структуры, анализ показателей и разработка экологических программ, формализация опасных процессов, обучение персонала, документооборот, мониторинг отклонений в экологическом управлении, учет данных, экологический аудит и усовершенствование экологического менеджмента. Комплексная их реализация позволит организовать и обеспечить эффективную деятельность, при которой будет достигнуто оптимальное соотношение экологических и экономических показателей.

Ключевые слова: *управление, экологический менеджмент, экологизация управления, экологически ориентированное производство.*

Annotation

Pitel N. Y., Novak I. M.

Organization of ecologically oriented production management

The article is devoted to the research of theoretical bases of organization of management of ecologically oriented production.

The analysis of the financing of environmental protection measures in Ukraine shows a positive trajectory of expenditures on environmentally oriented activities during 2010–2019: total expenditures increased from UAH 13 to 44 billion, or more than 3.3 times. The structure of expenditures is dominated by own funds of enterprises (79 %), funds of state and local budgets – only 2 %.

Global improvement of the environment can be achieved only through comprehensive cooperation between the state and enterprises with the support of society. Nature management can be optimized by creating a more advanced management system and introducing new efficient resource-saving technologies.

Ecologically oriented activity ensures the observance by enterprises of socio-economic interests under the condition of rational use of natural resources and minimization of anthropogenic impact on the environment. At the same time, sustainable economic growth and stable improvement of financial and economic performance are achieved.

The system of environmental production management must be organically integrated into the long-term strategy of enterprise management. The defining priority of ecological production is the target orientation on integration and harmonization of human relations with the environment.

We have defined a set of measures for the effective organization of management of environmentally oriented production of enterprises. Among them are the development of environmental policy, compliance with environmental legislation, organizational structure, analysis of indicators and development of environmental programs, formalization of hazardous processes, staff training, document management, monitoring of deviations in environmental management, data

accounting, environmental audit and environmental management. Their comprehensive implementation will allow to organize and ensure effective activities that will achieve the optimal ratio of environmental and economic indicators.

Key words: management, ecological management, greening of management, ecologically oriented production.

УДК: 005.3:658.5

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-302-309

АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Н. О. БЛЕНДА, доктор філософії

І. І. ЧЕРНЕГА, доктор економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В статті досліджено теоретико-методичні основи та існуючі підходи до процесу розробки стратегії розвитку підприємства. Встановлено, що процедура розробки та реалізації стратегії розвитку є дискусійним питанням серед науковців. Запропоновано детальний та послідовний алгоритм розробки та впровадження стратегії розвитку підприємства, що охоплює всі етапи даного процесу.

Ключові слова: стратегія підприємства, алгоритм розробки, стадії та етапи

В складних ринкових динамічних умовах стратегічний розвиток є важливим фактором успішного функціонування підприємств. Враховуючи нестабільність середовища діяльності, підприємствам необхідно пристосовуватися до змін, причому їх стійкий розвиток в перспективі залежить від здатності прогнозувати і гнучко реагувати на умови зовнішнього оточення, утримувати і здобувати нові конкурентні переваги в боротьбі на ринках. Для цього підприємствам необхідно обрати правильну стратегію, яка б відповідала вимогам зовнішнього і можливостям внутрішнього середовища, що є досить складним та трудомістким процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню суті стратегії, теоретичних аспектів її розробки та втілення присвячені праці відомих західних та вітчизняних науковців, таких як: І. Ансофф, М. Альберт, М. Мескон, Х. Мінцберг, А. Томпсон, А. Дж. Стринкленд, Ф. Хедоури, О. В. Берданова, О. С. Виханський, В. М. Вакуленко, В. В. Тертичка, С. В. Оборська, З. С. Шершньова та ін. Проте, існування суттєвих розбіжностей та неоднозначності підходів до процесу розробки та впровадження стратегії підприємства потребує подальшого дослідження.

Методика досліджень. Наукові результати дослідження теоретико-методичних основ, існуючих підходів до процесу розробки та впровадження стратегії підприємства та формулювання висновків було одержано з

використанням монографічного, абстрактно-логічного методів дослідження, а також методів порівняння, аналогії, аналізу, синтезу та узагальнення.

Результати досліджень. В історії економічної науки термін «стратегія» має велику кількість значень, яку можна розглядати як: процес постановки цілей та розробки відповідних рішень, направлених на їх реалізацію; напрямів діяльності організації, які забезпечують погодженість цілей і можливостей організації для досягнення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Все це відбувається в умовах постійної зміни зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування організацій і процесу адаптації до них [5, с. 33].

Дослідження теоретичних основ стратегічного управління підприємством визначило, що процедура розробки та реалізації стратегії розвитку є дискусійним питанням серед науковців. Зарубіжними і вітчизняними науковцями визначено декілька методичних підходів щодо основних етапів розробки і впровадження стратегії, складових елементів цього процесу, взаємозв'язку та взаємозалежності між ними. Розробку та втілення стратегії І. Ансофф визначає як необхідні рішення, які потрібно прийняти, а саме: внутрішня оцінка підприємства; оцінка зовнішніх можливостей; формулювання цілей, вибір завдань; рішення про диверсифікацію та вибір її стратегії; вибір загальноконкурентної стратегії; формування компонентів стратегії диверсифікації і конкурентних стратегії у вигляді окремих проектів [1].

А. Томпсон і Д. Стрікланд стверджують, що в основі створення і реалізації стратегії визначено п'ять взаємозалежних завдань, таких як: визначення сфери діяльності та формування стратегічних установок; встановлення стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії направленої на досягнення цілей; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і можлива зміна стратегічного плану або його методів реалізації [6]. Також, як п'ять взаємозалежних управлінських процесів, об'єднаних в динамічну сукупність, пропонує розглядати процес формування стратегії О. Віханський [3]. Такими процесами він визначає; аналіз середовища; визначення місії та відповідних їй цілей; вибір стратегії; виконання стратегії; оцінка і контроль її виконання, що є практично ідентичним розробкам А. Томпсона і Д. Стрікланда.

Берданова О., Вакуленко В., Тертичка В. [2, с. 15–16] узагальнюючи праці британських експертів визначають 7 етапів, включаючи підготовчі процеси розробки стратегії. Такими етапами визначено: ініціація розробки стратегії; створення організаційних структур або робочої групи зі стратегічного планування; аналіз середовища (SWOT-аналіз); визначення місії, цілей та завдань; планування; реалізація стратегічного плану; моніторинг та оцінювання стратегії. Вітчизняні автори З. Шершньова і С. Оборська [7, 8] зробили значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій при формуванні системи стратегічного менеджменту. Сформована в їх працях концептуальна схема формування стратегії розвитку підприємства, на відміну від раніше запропонованих, включає розширений та чіткий опис категорійного апарату всіх етапів, при цьому зазначається, що процес стратегічного управління не має таких точних, відокремлених один від одного етапів.

М. Мескон та ін. вважають, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії підприємства; формулювання цілей підприємства; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії [4].

Отже, узагальнюючи методологічні підходи до процесу розробки стратегії, зазначимо, що в науковців відсутня чітка універсальна послідовність етапів розробки стратегій, проте більшість з них включають в цей процес такі кроки: аналіз середовища, розроблення стратегічного плану, його реалізацію і контроль за виконанням. Таким чином, на основі проведеного дослідження, нами запропоновано визначити три стадії процесу розробки стратегії, що об'єднують 8 етапів (рис. 1.).

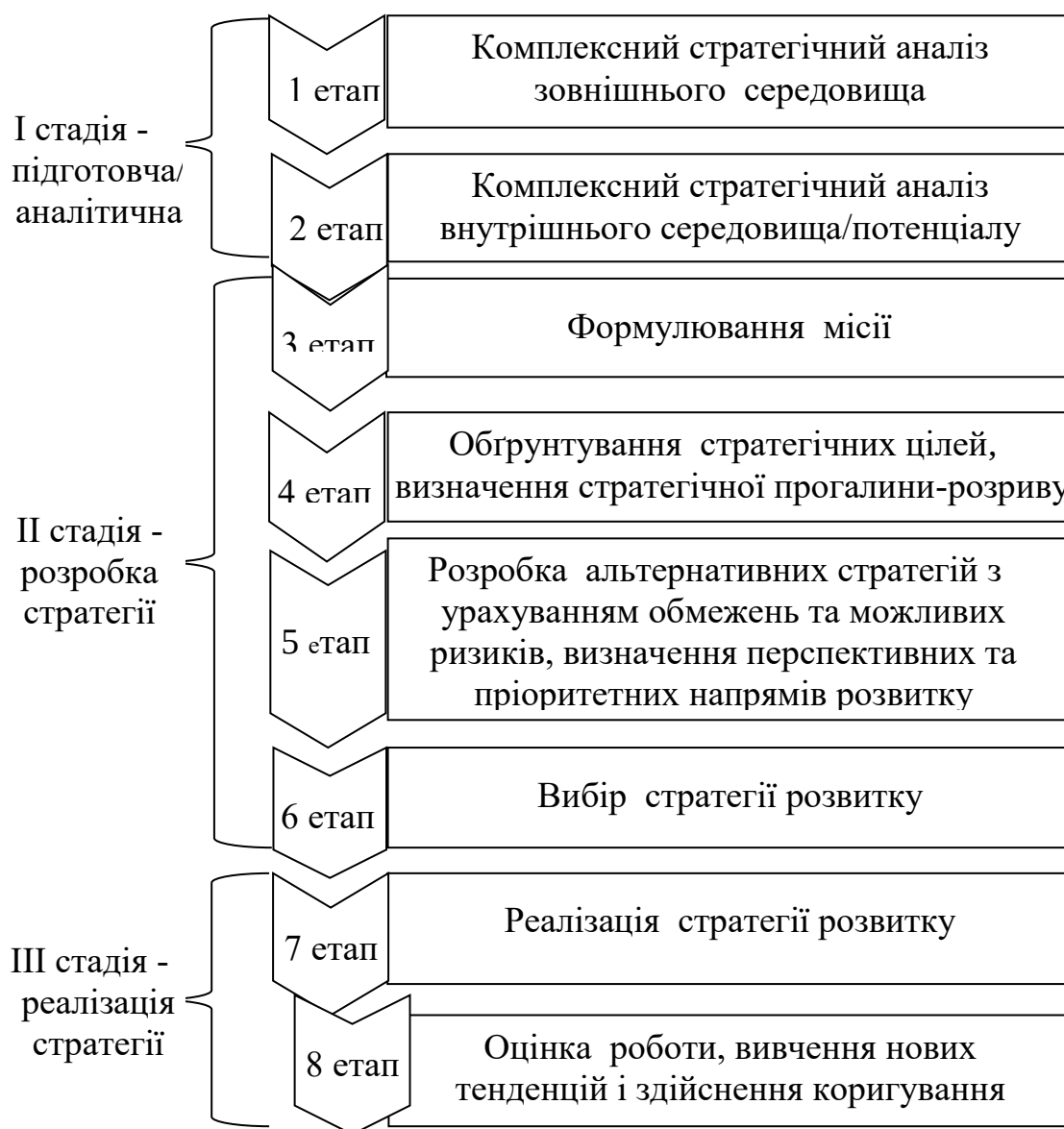


Рис. 1. Етапи (алгоритм) формування та реалізації стратегії розвитку підприємства

Джерело: розроблено авторами

Перша стадія – підготовча або аналітична, включає поетапний комплексний стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. Друга стадія визначає процес розробки стратегії, що включає 4 етапи: формулювання місії; обґрунтування стратегічних цілей та визначення стратегічної прогалини-розриву; розробка альтернативних стратегій з урахуванням обмежень та можливих ризиків, визначення перспективних та пріоритетних напрямів розвитку; вибір стратегії розвитку. Обрана стратегія розвитку є основою для подальших управлінських дій щодо її реалізації, оцінки та заходів із коригування стратегічного розвитку підприємства відповідно до непрогнозованих змін в середовищі його діяльності. Етапи реалізації стратегії, її оцінки та коригування є третьою стадією – реалізація стратегії.

Визначені етапи розробки стратегії характеризують сучасний стан об'єкту, прогнозовані цілі його розвитку і дії щодо їх досягнення. Важливою стадією розробки стратегії є аналітична. Саме вона визначає внутрішній стан системи та необхідні її зміни, у відповідності на прогнозовані зміни зовнішнього середовища, для досягнення визначених стратегічних цілей.

Динамічність змін зовнішнього середовища вимагає швидкої й адекватної реакції для підтримки та покращення стану підприємства. Це потребує детального аналізу та постійного перегляду стану та розвитку зовнішнього середовища, встановлення чинників, що надають можливості розвитку або несуть загрози. Серед вітчизняних і зарубіжних науковців найпоширенішими методами оцінювання впливу факторів макросередовища є PEST-аналіз, як метод стратегічного аналізу, призначений для виявлення політико-правових, економічних, соціокультурних і технологічних аспектів зовнішнього середовища та SWOT-аналіз, як інструмент який дозволяє не тільки оцінити вплив зовнішнього середовища, а виявити, поєднати та встановити зв'язки між сильними та слабкими сторонами внутрішнього середовища та потенційними можливостями та загрозами зовнішнього середовища.

Після проведення стратегічного аналізу, наступним важливим етапом розробки стратегії є формулювання місії, формування системи стратегічних цілей розвитку та визначення стратегічної прогалини-розриву між можливостями, зростання зумовленими наявним виробничим потенціалом та бажаними орієнтирами системи необхідними для досягнення поставлених цілей. Заповнення стратегічної прогалини – це поле стратегічних рішень, направлених на вирішення виявлених проблем для наближення наявних тенденцій розвитку до бажаних, що обумовлені межами визначеної стратегічної прогалини.

Багатоплановий характер діяльності підприємства обумовлює необхідність існування взаємопов'язаних стратегій, що об'єднані у так званий «стратегічний набір». Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі [8].

Для досягнення стратегічних цілей уся організація має діяти стратегічно, розробляючи стратегії різного типу. Існують такі групи стратегій, які складають «стратегічний набір»:

- загальні для всієї організації в цілому;
- загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами;
- продуктово-товарні для кожного з напрямків діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг);
- функціональні для кожної з функціональних підсистем підприємства;
- ресурсні для досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів стратегій [8, с. 42].

Отже, вдало сформований стратегічний набір має з часом заповнити «стратегічну прогалину», тобто створити необхідний потенціал внутрішнього середовища, що відповідає реалізації поставлених цілей.

Реалізація стратегії розвитку один із найважчих етапів, який передбачає:

- доведення стратегічних змін до персоналу підприємства, залучення їх до впровадження стратегії, створення системи матеріального та нематеріального стимулювання;
- розробку системи показників для оцінки стратегічних змін, їх результативності та ефективності;
- впровадження і застосування системи управління бізнес-процесами реалізації стратегії, щодо контролю поетапного виконання стратегічного плану;
- регулярний моніторинг зовнішнього середовища та корегування стратегічних планів.

Заключним етапом процесу стратегічного управління є оцінка реалізації стратегії – співставлення досягнутих результатів її впровадження з поставленими цілями. При цьому, оцінка має здійснюватися комплексно та системно, з метою визначення нових тенденцій розвитку і здійснення коригування існуючих та перспективних планів.

Загалом, стратегічний розвиток підприємства, це безперервний процес формування та реалізації управлінських рішень направлений на забезпечення стратегічної динамічності та ефективної його діяльності в умовах підвищеної складності та непередбачуваності бізнес-середовища.

Висновки. Розглянуті підходи до процесу розробки та впровадження стратегії підприємства свідчать, що в економічній літературі має місце певна неоднозначність та невизначеність даного процесу. В результаті проведеного дослідження, нами запропоновано детальний та послідовний алгоритм розробки та впровадження стратегії розвитку підприємства, що охоплює всі етапи даного процесу і включає три стадії процесу розробки стратегії (підготовчу або аналітичну; розробки стратегії; реалізації стратегії), що об'єднують 8 етапів.

Важливою стадією розробки стратегії є аналітична, так як формування місії, цілей та вибір стратегії розвитку підприємства обґрунтовується наявним станом і тенденціями розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища, а також обмеженістю наявних ресурсів.

Стратегічний розвиток підприємства – це безперервний процес. Навіть за умови ефективної реалізації стратегії існує необхідність коригування існуючих та перспективних планів, визначення нових тенденцій розвитку.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр.пер.с англ./науч. ред. и авт.предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Берданова О., Вакуленко В., Тертичка В. Стратегічне планування: навчальний посібник. Л.: ЗУКЦ, 2008. 138 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Изд-во МГУ, 1995. 252 с.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1995. 817 с.
5. Осовська Г. В., Барбаріч Т. М. Формування стратегії конкуренції підприємств. Агросвіт. 2010. № 21. С. 32-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_21_8
6. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов. Пер. с англ.; Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576с.
7. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.

References

1. Ansoff, I. (1989). *Strategic management*: abbreviated translation from English / scientific. ed. and author. L.I. Evenko. M.: Economics, 1989. 519 p..
2. Berdanova, O., Vakulenko, V., Tertychka, V. (2008). *Strategic planning*. L.: ZUKC, 2008. 138 s.
3. Vikhansky, O. S. (1995). *Strategic management*. Moscow: Moscow State University Publishing House, 1995. 252 p.
4. Mescon, M., Albert, M., Hedouri, F. (1995). *Fundamentals of management*. M.: Delo, 1995. 817 p.
5. Osovska, G. V., Barbarich, T. M. (2010). Formation of enterprise competition strategy. *Agrosvit*, 2010, no. 21, pp. 32–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_21_8
6. Thompson, A. A., Strickland, A. J. (1998). *Strategic management*. The art of developing and implementing a strategy. Per. from English; Ed. L. G. Zaitseva, M. I. Sokolova. M.: Banks and stock exchanges, UNITI, 1998. 576 p.
7. Shershneva, Z. E., Oborskaya, S. V. (1999). *Strategic management*. K.: KNEU, 1999. 384 p.
8. Shershneva Z. E. (2004). *Strategic management*. K.: KNEU, 2004. 699 p.

Аннотация

Бленда Н. А, Чернега И. И.

Алгоритм разработки и реализации стратегии предприятия

В статье исследованы теоретико-методические основы и существующие подходы к процессу разработки стратегии развития предприятия. Установлено, что процедура разработки и реализации стратегии развития является дискуссионным вопросом среди ученых, определяющих различные методические подходы к основным этапам разработки и внедрения стратегии, составляющих элементов этого процесса, взаимосвязи и взаимозависимости между ними.

На основе проведенного исследования нами предложено определить три стадии процесса разработки стратегии, объединяющие 8 этапов. Первая стадия – подготовительная или аналитическая, включает комплексный поэтапный стратегический анализ внешней и внутренней среды. Вторая стадия определяет процесс разработки стратегии, включающий 4 этапа: формулирование миссии; обоснование стратегических целей и определение стратегического пробела-разрыва; разработка альтернативных стратегий с учетом ограничений и возможных рисков; определение перспективных и приоритетных направлений развития; выбор стратегии развития. Третья стадия – реализация стратегии объединяет этапы внедрения стратегии, ее оценки и корректировки в соответствии с непрогнозируемыми изменениями внешней среды.

Предложенные этапы разработки стратегии характеризуют современное состояние объекта, прогнозируемые цели его развития и действия по их достижению. Важной стадией разработки стратегии является аналитическая. Именно она определяет внутреннее состояние системы и ее необходимые изменения, в соответствии с прогнозируемыми изменениями внешней среды, для достижения определенных стратегических целей.

В общем, стратегическое развитие предприятия, это непрерывный процесс формирования и реализации управленческих решений, направленный на обеспечение стратегической динамичности и эффективной его деятельности в условиях повышенной сложности и непредсказуемости бизнес-среды.

Ключевые слова: стратегия предприятия, алгоритм разработки, стадии и этапы.

Annotation

Blenda N. O., Cherneha I. I.

Algorithm for developing and implementing enterprise strategy.

The article examines the theoretical and methodological foundations and existing approaches to the process of developing an enterprise development strategy. It is established that the procedure of development and implementation of development strategy is a debatable issue among scientists, who determine different methodological approaches to the main stages of strategy development and implementation, components of this process, the relationship and interdependence between them.

Based on the research, we propose to identify three stages of the strategy development process, combining 8 phases. The first stage – preparatory or analytical, includes a step-by-step comprehensive strategic analysis of the external and internal environment. The second stage defines the process of strategy development, which includes 4 phases: formulation of the mission; substantiation of strategic goals and determination of strategic gap; development of alternative strategies taking into account the limitations and possible risks, identification of promising and priority areas of development; choice of development strategy. The third stage - the realization of the strategy combines the stages of implementation of the strategy, its evaluation, and adjustment in accordance with unforeseen changes in the external environment.

The defined stages of strategy development characterize the current state of the object, the forecasted goals of its development, and actions to achieve them. An important stage in developing a strategy is analytical. It determines the internal state of the system and its necessary changes, in accordance with the projected changes in the external environment, to achieve certain strategic goals.

In general, the strategic development of the enterprise is a continuous process of formation and implementation of management decisions aimed at ensuring the strategic dynamism and effective operation in conditions of increased complexity and unpredictability of the business environment.

Key words: enterprise strategy, development algorithm, stages and phases

УДК 336.22:336.14

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-309-318

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Л. В. БАРАБАШ, кандидат економічних наук

О. В. РОЛІНСЬКИЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Розвиток місцевих фінансів значною мірою залежить від організації й умов реалізації податкової системи держави на рівні бюджетів органів місцевого самоврядування. З даної позиції набуває вирішального значення віднесення податків до переліку місцевих або розподіл сум акумульованих загальнодержавних податків між рівнями бюджетної системи.

Ключові слова: податок, податкова система України, місцеві фінанси, місцеві бюджети, розподіл податків між бюджетами.

Постановка проблеми. За своєю економічною сутністю податки є монопольним правом держави на перерозподіл доходів і прибутків, результати якого спрямовуються до бюджетів з метою реалізації її функцій. При цьому одна їх частина виконується на рівні безпосередньо держави, а інша – в органах місцевого самоврядування. Відтак і функціонування податкової системи

охоплює різні ланки бюджетної системи, залишаючись базовим ресурсним джерелом для бюджетів різних рівнів.

Однак важлива не кількість податків, кошти від сплати яких спрямовуються до місцевих бюджетів, а їх ефективність. Адже лише за умови повноти надходжень ресурсів місцеві фінанси зможуть функціонувати повноцінно, забезпечуючи покриття витратних джерел місцевих бюджетів і виконання власних і делегованих державою повноважень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на означене вище, податкову систему держави доцільно розглядати з позиції двох підсистем – державної та місцевої. І саме остання є ключовою для ефективного функціонування місцевих фінансів.

«Місцеве оподаткування є частиною місцевої автономії», – зазначає Пол Бернд Шпан, – «... а тому воно має бути посилене за рахунок пом'якшення впливу держави. При цьому місцева влада має враховувати вподобання місцевих громадян» [1]. У даній думці висвітлена та ключова позиція, що може підвищити ефективність системи місцевого оподаткування зокрема та місцевих фінансів в цілому: встановлення податків місцевого рівня має відповідати можливостям і запитам територій.

«... розподіл податкових надходжень між державним і місцевими бюджетами в Україні є таким, що, по-перше, не сприяє самодостатності органів місцевої влади та фінансовій незалежності від держави, а, по-друге, відбувається надмірне вилучення з регіонів податкових надходжень ... до державного бюджету та, як наслідок, – існує необхідність здійснення трансфертного регулювання», – зауважують І. Сторонянська та Л. Бенюк [2, с. 92]. Наразі, попри провадження реформи децентралізації влади, асигнування місцевих фінансів до необхідного обсягу ресурсів здійснюється з державного бюджету, що вкотре доводить необхідність перегляду системи місцевого оподаткування зокрема та податкової системи держави в цілому у сторону зміщення акцентів спрямування коштів пропорційно їхній затребуваності.

На посиленні системи бюджетного федералізму у питанні підвищення рівня автономності місцевих бюджетів наполягає В. Дума, акцентуючи при цьому увагу на тому, що «... необхідно під час зменшення загальної кількості податків, що дасть змогу підвищити ефективність їх адміністрування, розширити перелік місцевих податків. До складу місцевих податків варто віднести податки, надходження від яких були б вагомими та мали постійний характер, як, наприклад, податок на доходи фізичних осіб» [3, с. 1094, 1098].

Досліджуючи умови формування місцевих бюджетів, колектив вітчизняних науковців дійшов висновку, що «... більшість місцевих бюджетів України потребує зміцнення доходної бази. Аналіз формування місцевих бюджетів України в умовах децентралізації свідчить, що в країні достатньо розвинена система формування доходів бюджетів. Водночас вона охоплює інститути та механізми, які все ще не у повній мірі узгоджені між собою. Відповідно вони недостатньо ефективно впливають на вирівнювання

фіскальних дисбалансів розвитку адміністративно-територіальних одиниць» [4, с. 10].

Таким чином, питання посилення ефективності місцевих фінансів шляхом перегляду умов реалізації податкової системи України залишається наразі відкритим і потребує вирішення як на науковому, так і на прикладному рівнях.

Методика досліджень. Під час дослідження було використано низку методів наукових досліджень, зокрема: горизонтального та вертикального аналізу – під час дослідження доходів місцевих бюджетів в розрізі років і складових джерел надходжень фінансових ресурсів; абстрактно-логічний – для формулювання базових понять і висновків; діалектичний – для вивчення думок і поглядів вчених на досліджуване питання тощо.

Результати дослідження. Місцеві фінанси є системою взаємопов'язаних елементів, функціонування яких визначається низкою нормативно-правових актів, основними з яких є Конституція України, бюджетний і податковий кодекси, закон України «Про місцеве самоврядування» й інші, а їх призначення – стимулювання соціально-економічного розвитку територій і реалізація встановлених стратегічних цілей розбудови держави на всіх рівнях бюджетної й економічної систем.

Останнє можливо за умови функціонування чітко визначеної системи місцевих бюджетів, для якої притаманними стануть логічність і необхідність здійснюваних видатків, а також повноцінне забезпечення власними фінансовими ресурсами, джерелам яких притаманні стабільність, ефективність і повнота. Наразі до складу таких відносяться податкові і неподаткові надходження. Доходи від операцій з капіталом і трансферти (рис. 1).

З-поміж наведеного складу доходів бюджетів найзначимішими є податкові надходження, середній показник питомої ваги яких у 2019–2021 рр. склав понад 57 %, зокрема податок на доходи фізичних осіб, та міжбюджетні трансферти від бюджетів вищого рівня – понад 33 %.

Водночас постає питання спроможності місцевих бюджетів покрити передбачувані статті видатків (рис. 2). Протягом 2019–10 місяців 2021 р. відзначається перевищення сум видатків місцевих бюджетів над доходами: у 2019 р. це було на рівні 1,1 %, а у 2020 р. – 1,4 %. При цьому у 2019 р. суми податкових надходжень і міжбюджетних трансфертів різнилися лише на 3,8 %, а от у 2020 р. трансферти були нижчими майже на 44 %. Проте у 2021 р., станом на 01. 11. 2021 р., обсяги міжбюджетних трансфертів уже перевищили аналогічний показник 2020 р.

Формування податкових надходжень бюджету – це процес ініціації, адміністрування й акумулювання податків із застосуванням інструментів фіскального тиску. Наслідки застосування механізму мобілізації податкових надходжень та його роль у наповненні доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів відображаються на динаміці цих надходжень та їхньої частки у доходах відповідних бюджетів [6].



Рис. 1. Склад доходів і видатків місцевих бюджетів

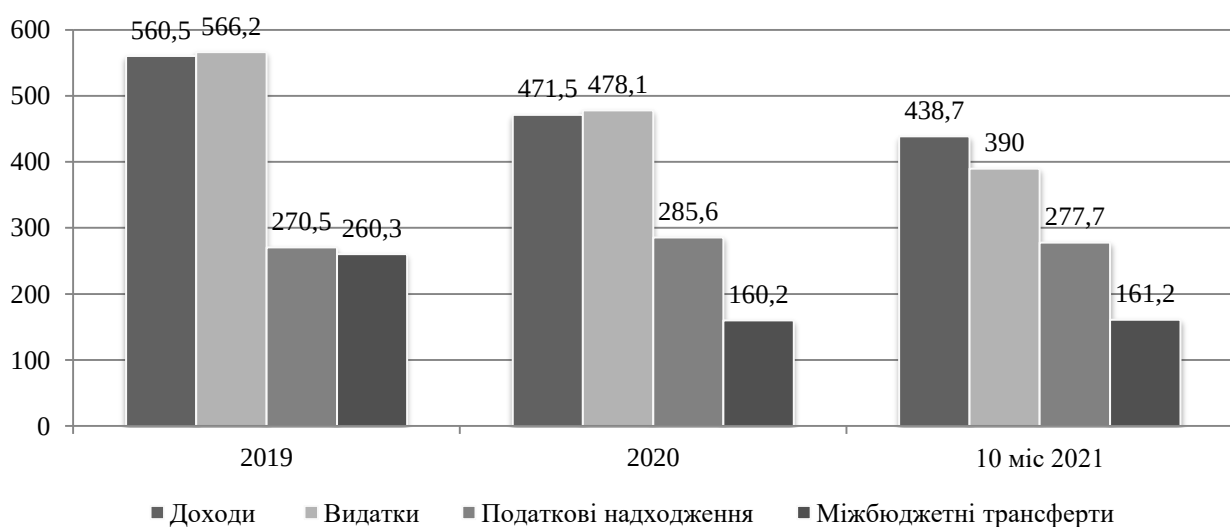


Рис. 2. Динаміка основних показників функціонування місцевих бюджетів України у 2019–2021 рр., млрд. грн [5]

Для податкової системи України функціонування податків і зборів одночасно на декількох рівнях бюджетної системи є звичною практикою. Проте органи місцевого самоврядування потребують більшої автономії, адже наявні ресурси нездатні повною мірою забезпечувати покриття видаткової частини місцевих бюджетів (рис. 3).

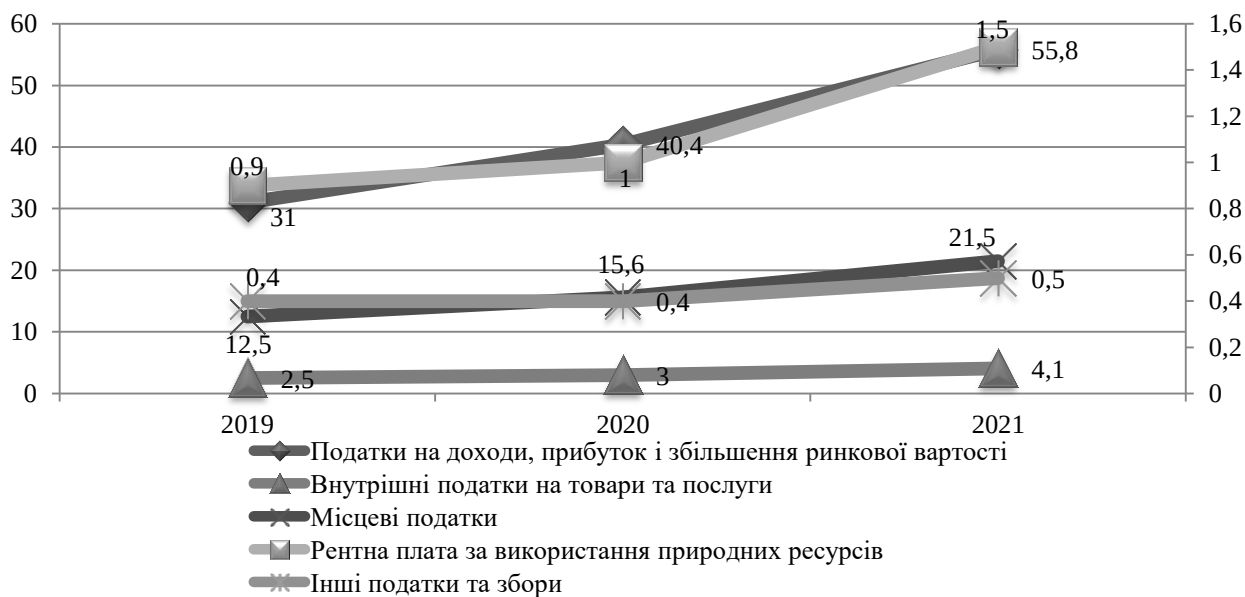


Рис. 3. Покриття податками видатків місцевих бюджетів у 2019–2021 рр., % [5]

Наведені графіки демонструють зростання показників покриття податковими надходженнями видатків місцевих бюджетів. Однак слід зауважити не незначній частці такого покриття, особливо відносно місцевих податків і зборів: 12,5 % у 2019 р., 15,6 % у 2020 р. і 21,5 % у 2021 р. Водночас варто відзначити, що частка саме місцевих податків і зборів, перерозподілених через місцеві бюджети, у ВВП України склала в середньому 1,78 %, тоді як в Італії – 6,3 %, Франції – 6,0 %, Польщі – 4,3 %, Угорщині – 2,2 %, Словаччині – 0,6 %, Чехії – 0,4 % [7].

Загалом для податкової системи України, зокрема частини її реалізації у сегменті місцевих бюджетів, характерним є розподіл сум загальнодержавних податків до бюджетів різних рівнів. Однак це не дає чітких можливостей і перспектив розвитку місцевим фінансам, адже змінюються не лише суми акумульованих платежів, а й сама частка податку, що спрямовується до певного бюджету.

Між податком на доходи фізичних осіб і податком на прибуток підприємств протягом досліджуваного періоду відзначаються розбіжні тенденції розподілу: якщо акценти першого зміщуються у сторону місцевих бюджетів, то другий має спрямування виключно на державний бюджет. Тобто податку на прибуток не притаманна ознака джерела податкових доходів місцевого бюджету.



Рис. 4. Розподіл податку на доходи фізичних осіб і податку на прибуток між державними і місцевими бюджетами у 2016–2020 рр., % [8, 9]

В останні роки непрямі податки стали бюджетоформуючими не лише на державному рівні, а й на для місцевих бюджетів, особливо в частині акцизного оподаткування. Непрямі податки, на відміну від прямих, мають свої переваги і недоліки. Вони ефективніші з фіскальної позиції, оскільки оподатковують споживання, яке в свою чергу є більш стабільною і негнучкою величиною, ніж прибутки; складніші з позиції ухилення від оподаткування та простіші для податкового контролю. Непрямі податки не впливають на процеси нагромадження, але вони регресивні в соціальному аспекті і здійснюють досить значний, здебільшого негативний, вплив на загальні процеси ціноутворення. Наразі частина акцизного податку – з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів – є 100 %-вим фінансовим ресурсом дохідної частини бюджетів органів місцевого самоврядування, що відзначається позитивною висхідною тенденцією (рис. 5).



Рис. 5. Динаміка розподілу непрямих податків між державними і місцевими бюджетами у 2016–2020 рр., % [8, 9]

Розподільча характеристика притаманна й іншим податковим платежам – екологічному податку та рентній платі. Зростання обсягів акумульованих коштів у результаті зазначених платежів присутнє на доволі низькому рівні, що

свідчить про доволі низьку фіскальну ефективність даної групи податків і про необхідність їхньої оптимізації у найближчому майбутньому. Причому розподіл сум податків за рівнями бюджетної системи вказує на їхню більшу присутність у державному бюджеті (рис. 6)

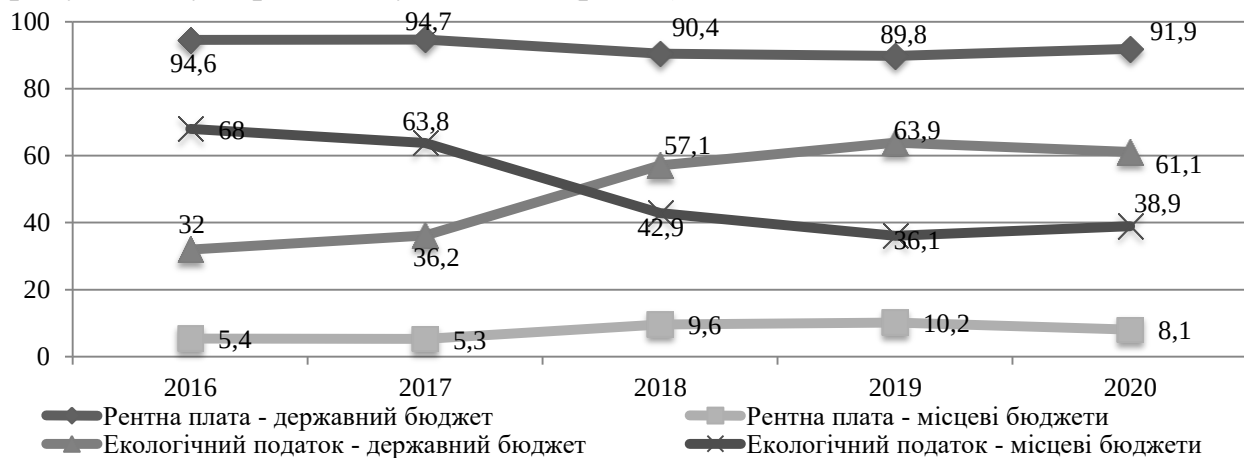


Рис. 6. Динаміка розподілу ресурсних податків між державними і місцевими бюджетами у 2016–2020 рр., % [8; 9]

Відповідно до наведеного розподілу, понад 92 % рентної плати спрямовується до державного бюджету і лише близько 8 % призначені для фінансування бюджетів органів місцевого самоврядування. Щодо екологічного податку, то прослідковується чітка зростаюча динаміка його спрямування до державного бюджету та, відповідно, зменшення частки у бюджетах органів місцевого самоврядування.

В цілому слід зауважити, що податкова система України, в частині підтримки та розвитку функціонування місцевих фінансів, шляхом розподільчого характеру низки податків значною мірою стримує сталий економічний розвиток регіонів. З відслідкованого поділу стає зрозумілим нестабільний характер відрахувань, а це ускладнює планування податкових платежів на місцях, особливо – не тривалий період.

Висновки. Податкова система України нерозривно пов'язана з системою місцевих фінансів у частині формування доходів місцевих бюджетів. Зважаючи на низьку фіскальну здатність місцевих податків і платежів, значна кількість загальнодержавних податків носить розкладний характер.

Проведене дослідження засвідчило низьку спроможність податкових надходжень місцевих бюджетів з позиції покриття необхідних видатків, особливо у частині місцевих податків і зборів. А тому необхідний перегляд діючих умов формування доходних джерел системи місцевих фінансів з позиції підвищення рівня її автономії.

Література

1. Spahn Paul Bernd «Local Taxation: Principles and Scope», in Jayanta Roy (ed.), *Macroeconomic, Management and Fiscal Decentralization*, EDI Seminar Series, The World Bank, Washington D.C., 1995. P. 221–232.

2. Сторонянська І. З., Беновська Л. Я. Податкові надходження в структурі доходів державного та місцевих бюджетів: регіональний вимір. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 1. С. 92–97.
3. Дума В. Л. міжнародний досвід формування бюджетного потенціалу місцевих фінансів. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 1093–1099.
4. Катан Л. І., Качула С. В., Демчук Н. І., Павлова Д. К. Формування місцевих бюджетів в умовах реформування суспільних фінансів України. *Агросвіт*. 2020. № 3. С. 3–12.
5. Open Budget: державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/> (дата звернення 10.11.2021)
6. Тимошенко М. В. Роль податків в процесі формування та виконання Державного бюджету України. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/66.pdf (дата звернення: 12.11.2021).
7. На чому заробляють місцеві бюджети в країнах Європи та в Україні? Ціна держави. 11.07.2019. URL: <https://cost.ua/744-na-chomu-zaroblyayut-mistsevi-byudzhety-v-krayinakh-evropy-ta-v-ukrayini/> (дата звернення 18.10.2021)
8. Бюджет. Дані та аналітика. Статистичний збірник. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik> (дата звернення 25.06.2021)
9. Бюджет України 2020. Статистичний збірник. Міністерство фінансів України. Київ, 2021. 299с.

References

1. Spahn, Paul Bernd (1995), «Local Taxation: Principles and Scope», in Jayanta Roy (ed.), *Macroeconomic, Management and Fiscal Decentralization*, EDI Seminar Series, The World Bank, Washington D. C., 1995. Pp. 221–232.
2. Storonyanska, I. Z., Benovskaya, L. Ya. (2015). Tax revenues in the structure of state and local budget revenues: regional dimension. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 2015, no. 1, pp. 92–97.
3. Duma, V. L. (2017). International experience in building the budget potential of local finances. *Economy and society*, 2017, no. 13, pp. 1093–1099.
4. Katan, L. I., Kachula, S. V., Demchuk, N. I., Pavlova, D. K. (2020). Formation of local budgets in the conditions of reforming public finances of Ukraine. *Agrosvit*, 2020, no. 3, pp. 3–12.
5. Open Budget: state budget web portal for citizens. URL: <https://openbudget.gov.ua/> (access date 10.11.2021).
6. Tymoshenko, M. V. (2020). The role of taxes in the process of formation and implementation of the State Budget of Ukraine. *Efficient economy*, 2020, no. 11.

URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/66.pdf (access date: 12.11.2021).

7. What do local budgets earn in Europe and Ukraine? The price of the state. 07.11.2019 URL: <https://cost.ua/744-na-chomu-zaroblyayut-mistsevi-byudzhety-v-krayinakh-evropy-ta-v-ukrayini/> (accessed 18.11.2021)

8. Budget. Data and analytics. Statistical collection. Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://mof.gov.ua/en/statistichnij-zbirnik> (access date 25.11.2021)

9. Budget of Ukraine 2020. Statistical collection. Ministry of Finance of Ukraine. Kyiv, 2021. 299p.

Аннотация

Барабаш Л. В., Ролинский А. В.

Влияние налоговой системы Украины на функционирование местных финансов

Функционирование налоговой системы Украины осуществляется одновременно на двух уровнях – государственном и местном. Именно на втором налоги расцениваются как мощный и стабильный источник финансовых ресурсов системы местных финансов. Однако существенным недостатком является то, что поступления средств осуществляются преимущественно от функционирования раскладных общегосударственных налогов. Такое распределение налогов не способствует усилению финансовой независимости местных финансов.

В системе местных финансов Украины главенствующую позицию занимают местные бюджеты. Именно в них сосредоточены ресурсы в виде налоговых и неналоговых поступлений, доходы от операций с капиталом и межбюджетные трансферты. Противоположными являются расходные статьи, для осуществления финансирования которых доходы и собираются. И, как показало исследование, в 2019–2021 годах имеющиеся доходы не смогли обеспечить покрытие расходов.

Как следствие упомянутого, в течение исследуемого периода высокий удельный вес наблюдался относительно межбюджетных трансфертов, что подтверждает высокий уровень зависимости местных финансов от ресурсов бюджетов высшего уровня.

В то же время исследование покрытия взимаемыми налогами, которые поступают в местные бюджеты, расходной части засвидетельствовало незначительную, но стойкую тенденция их роста. В частности налоги на доходы, прибыль и увеличение рыночной стоимости нарастили 24,8% удельного веса – с 31 % в 2019 году до 55,8 % в 2021 (10 месяцев), а местные налоги – всего лишь 9 % (с 12,5 в 2019 году до 21,5 % в 2021). При этом в 2016–2020 годах удельный вес налога на доходы физических лиц возрос на 3,4 %, а налога на прибыль – снизился на 1,5 %. Существенным позитивным моментом стало то, что часть акцизного налога – по реализации субъектами розничной торговли подакцизных товаров – было 100 % отнесено к местным бюджетам.

А вот ресурсные налоги и платежи в последнее время продемонстрировали тяготение в государственному бюджету.

Нестабильность налоговых поступлений усложняет процесс бюджетного планирование, а также снижает уровень финансовой независимости местных финансов, что требует совершенствование системы ее финансового обеспечения.

***Ключевые слова:** налог, налоговая система Украины, местные финансы, местные бюджеты, распределение налогов между бюджетами.*

Annotation

Barabash L. V., Rolinsky A. V.

Impact of the tax system of Ukraine on the functioning of local finance

The functioning of the tax system of Ukraine is carried out simultaneously at two levels – state and local. It is on the second that taxes are regarded as a powerful and stable source of financial resources for the local finance system. However, a significant drawback is that the proceeds of funds are carried out mainly from the functioning of the folding national taxes. Such distribution of taxes does not contribute to strengthening the financial independence of local finances.

In the system of local finance in Ukraine, the dominant position is occupied by local budgets. It is in them that resources are concentrated in the form of tax and non-tax revenues, income from capital transactions and intergovernmental transfers. The opposite are expense items, for the financing of which the income is collected. And, as the study showed, in 2019–2021, the available revenues could not cover the costs. As a consequence of the above, during the study period, a high proportion was observed relative to interbudgetary transfers, which confirms the high level of dependence of local finances on the resources of the highest level budgets.

At the same time, a study of the coverage of the expenditure side by collected taxes, which go to local budgets, showed a slight, but persistent trend of their growth. In particular, taxes on income, profits and an increase in market value increased 24.8 % of the share – from 31 % in 2019 to 55.8 % in 2021 (10 months), and local taxes – only 9 % (from 12.5 in 2019 to 21.5 % in 2021). At the same time, in 2016–2020, the share of personal income tax increased by 3.4 %, and income tax – decreased by 1.5 %. A significant positive point was that part of the excise tax – on the sale of excisable goods by retail entities – was 100 % attributed to local budgets. But resource taxes and payments have recently shown gravitation in the state budget.

The instability of tax revenues complicates the process of budget planning, and also reduces the level of financial independence of local finances, which requires the improvement of the system of its financial support.

***Key words:** tax, tax system of Ukraine, local finances, local budgets, distribution of taxes between budgets.*

ОСНОВИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

А. А. ОСІПОВА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

У світовій практиці бізнес-план вже давно став загальноприйнятим способом надання комерційної інформації та основою для ведення ділових переговорів. А з розвитком ринкових відносин в нашій країні та розширенням міжнародних економічних зв'язків бізнес-планування стає одним з найважливіших елементів забезпечення конкурентоспроможності та успішної виробничо-фінансової діяльності підприємства. На основі бізнес-плану здійснюється оцінка комерційної доцільності вкладення коштів і розрахунок економічної ефективності бізнес-ідей та інвестиційних рішень. Саме тому добре продуманий бізнес-план може стати ключовим кроком у побудові успішного та стійкого сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: бізнес-план, агробізнес, бізнес-модель, підприємництво, сільськогосподарське підприємство.

Постановка проблеми. Розвиток агробізнесу в сучасних умовах потребує дієвого, детального бізнес-плану. І в сучасних умовах бізнес-планування набуває важливості в силу специфіки природно-біологічних і соціально-економічних умов функціонування виробництва.

Наявність жорстких часових лагів і закономірностей виробництва зобов'язує сільськогосподарські бізнес-структури виключати будь-яку хаотичність і непослідовність у підприємницьких діях. Аграрний сектор потребує планомірного підходу, оскільки переслідування короткострокових тактичних цілей не дозволяє об'єктивно відповідати ринковій кон'юктурі. Ще один важливий фактор, що наголошує на необхідності бізнес-плану – неможливість оперативного переходу виробництва з однієї підгалузі агробізнесу до іншої.

Нині інноваційний розвиток агропромислового сектору – це узгоджене бачення учасників його реалізації – органів влади, підприємств та організацій, середнього та малого бізнесу, наукових, освітніх закладів, інфраструктури державного та приватного секторів. Відтак перспективи розвитку аграрного сектору мають супроводжуватися переходом від сформованого господарського устрою до сталого розвитку галузі з урахуванням інноваційних продуктів, технологій, сучасної техніки. Однак широке впровадження нововведень і використання можливостей будуть провадитися на основі аналізу та розрахунків, що містяться у бізнес-плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Галузева специфіка бізнес-проєкту є одним із основних факторів, що впливають на структуру та зміст бізнес-плану, а тому розгляд питань, пов'язаних з особливостями бізнес-планування у різних сферах економічної діяльності, є надзвичайно актуальним.

Особливості бізнес-планування в аграрному секторі економіки знаходяться під пильною увагою вітчизняних і зарубіжних науковців. Так, вагомий внесок у дослідження цієї тематики внесли П. Барроу., Р. Браун, Т. Беррі [5], І. Должанський, Т. Загорна [7], Р. Потійко [11], С. Свириденко [12] й інші. Зокрема, К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун стверджують: «...двома важливими причинами того, що нові підприємства зазнають поразки, є недостатня капіталізація і проблеми з рухом готівкових коштів, які постають на ранніх етапах роботи підприємства, тому ті, хто ретельно підготував бізнес-план, можуть зменшити ці ризики провалу...» [5]. Р. Потійко розглядає бізнес-план як програму діяльності організації, що містить план заходів для досягнення поставлених цілей, оцінку майбутніх доходів і витрат [11, с. 43]. Л. Маматова акцентує увагу на тому, що «бізнес-планування є системою методичного формування заходів, які спрямовані на досягнення підприємством певної мети відповідно до збалансованості цілей та ресурсів» [10].

Методика досліджень. Теоретико-методичною основою даного дослідження виступили наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців з приводу визначення бізнес-планування та його ролі у діяльності сільськогосподарських підприємств. Під час вивчення поглядів і думок науковців щодо досліджуваної проблематики використовувався діалектичний метод, для узагальнення результатів і формування пропозицій з проведеного наукового дослідження використано метод індукції.

Результати досліджень. Ідея складання бізнес-планів народилася у США. Так, у 70–80-х роках ХХ століття модернізація та розширення високотехнологічних компаній у галузі комп'ютерних, телекомунікаційних і медичних послуг потребувала значних фінансових ресурсів. Підприємці почали звертатися за фінансовими засобами до інвестиційних фондів, банків, венчурних фондів, а також індивідуальних інвесторів, так званих «бізнес-ангелів». Завдяки венчурному капіталу непрофесійних вкладників у ризиковані проєкти на ринку були створені такі компанії-гіганти, як Intel, Microsoft, Apple, Compaq, Federal Express, Xerox та інші. Спочатку інвестори вимагали від венчурних компаній письмове обґрунтування, куди будуть витрачені кошти. З часом площа питань зростала. Від ґрунтовності опису планування діяльності компанії залежав результат співпраці з інвесторами. Згодом практика бізнес-планування поширилася зі США до Європи [2]. Пізніше бізнес-плани стали використовуватися підприємствами не лише для створення нового інноваційного підприємства, а й для розвитку вже існуючого бізнесу. Починаючи з 1990-х років бізнес-плани стали використовувати і в Україні.

Бізнес-план є не лише робочим інструментом керівника для організації роботи, а й являє собою розгорнуту програму організованих заходів і дій для здійснення бізнес-проєкту, що передбачає оцінку витрат і доходів. Водночас

бізнес-план – це документ, де охарактеризовано основні сторони діяльності та розвитку організації, відображено результат дослідження й обґрунтовано конкретний напрям діяльності. Керівники та підприємці, які мають намір досягнути поставлених завдань, зобов'язані правильно організувати фінансове планування – як невід'ємну частину стратегічного планування. Розробка бізнес-плану досить складна, а з урахуванням аграрної специфіки вимагає прямої участі не лише економістів, а й фахівців сільського господарства.

Бізнес-планування діяльності аграрних підприємств виконує наступні функції:

- обґрунтовує концепцію напрямів діяльності, суть ідеї. Іноді підприємцям доводиться відмовлятися від бізнес задумок через серйозні перешкоди та риси;
- характеризує фактичні результати діяльності за певний період. У разі відхилення від планових показників можна визначити, наскільки ці відхилення сприятливі чи небажані, а також спроектувати програму подальших дій;
- аргументує залучення інвестицій у сільськогосподарське підприємство й отримання позикових коштів.

Структура бізнес-планів змінюється залежно від їх цільового призначення:

- бізнес-план, розроблений з метою узагальнення попереднього розвитку сільськогосподарської організації;
- бізнес-план, спрямований на реалізацію розробленої стратегії розвитку сільськогосподарської організації (включаючи механізми та способи реалізації цілей і стратегічних завдань);
- бізнес-план як інструмент, що включає розробку, техніко-економічне та фінансове обґрунтування проєктів і програм розвитку підприємства;
- бізнес-план як документ, що сприяє залученню фінансових і матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації внутрішньогосподарських проєктів і програм.
- бізнес-план, розроблений для залучення високоефективних партнерів до реалізації внутрішньогосподарських планів, проєктів і програм;
- бізнес-план, розроблений з метою фінансового оздоровлення сільськогосподарської організації;
- бізнес-план, розроблений для реалізації інвестиційного проєкту в системі аграрного виробництва;
- бізнес-план, розроблений для здійснення лізингової угоди або одержання банківського кредиту;
- бізнес-план, розроблений для запровадження нововведень (інновацій) у сільськогосподарській організації чи агрофірмі;
- бізнес-план, розроблений з метою зниження ступеня ризику в процесі розвитку сільськогосподарського підприємства, його виробничої, науково-технічної, фінансової, зовнішньоекономічної діяльності;
- бізнес-план, розроблений з метою формування позитивного іміджу думки щодо сільськогосподарської організації, її розвитку, планів діяльності, ступеня соціальної відповідальності та значущості [4].

Хоча бізнес-плани і відрізняються за своєю структурою та змістом, однак мають деякі спільні риси: пропонують і описують бізнес-моделі, продукти чи послуги, характеризують відповідні ринки, способи виробництва та надання послуг. Дійсно, зовнішні адресати бізнес-планів зазвичай хочуть знати: хто є акціонерами, скільки потрібно капіталу, як і з якою метою використовується капітал, який вид фінансування буде обрано та за який період часу може бути реалізована адекватна віддача від інвестицій.

Традиційно бізнес-план складається з 10–12 послідовних розділів: резюме – загальна характеристика сільськогосподарської організації – характеристика сільськогосподарських товарів та послуг – ринки збуту продукції – конкуренція й інші зовнішні чинники – стратегія маркетингу – виробничий план – організаційний план – юридичний план – оцінка ризиків й управління ними – фінансовий план.

Незважаючи на переваги від використання стратегічного та бізнес-планування, існує і ряд бар'єрів, що перешкоджають їх широкому застосуванню у процесі управління. Так, у дослідженнях Д. Куратко, Р. Ходжест та ін. відзначаються наступні перепони: дефіцит часу; постійна завантаженість поточною роботою; високі витрати, пов'язані з процесом планування; нестача спеціальних знань, умінь і досвіду планування; відсутність довіри до співробітників і консультантів, страх провалу бізнесу [3].

У бізнес-плані витрати на фінансування відіграють вирішальну роль. Останніми роками у сільському господарстві спостерігається чітка тенденція до зменшення кількості господарств, які обробляють більшу корисну площу або утримують більшу кількість тварин. Середня вимога до капіталу для сільськогосподарської операції становить трохи менше 120 000 євро. Так, у Німеччині налічується близько 300 000 агрохолдингів. Близько 46 % господарств обробляють площу менше 20 га, майже 75 % – утримують худобу, 90 % усіх господарств спеціалізуються на тваринництві або рослинництві і лише 10 % ведуть змішане сільське господарство. Статистика показує, що компанії, які спеціалізуються на переробці, можуть досягти найвищих показників виробництва (364 000 євро). У Німеччині особливістю бізнес-плану в сільському господарстві є визначення нормативної продукції, тобто ключової цифри для розрахунку економічного розміру бізнесу [1].

Складання бізнес-плану – це складний системний процес, що, як і саме підприємництво, не тільки потребує ретельного дослідження галузі та ринку, але й має визначену письмову основу. Для компанії, що розвивається, професійний бізнес-план є не лише необхідним матеріалом для пошуку інвестицій, а й необхідністю для проведення всебічного аналізу та зміни позицій компанії щодо поточної ситуації і майбутніх стратегій розвитку.

Висновки. Бізнес-плани, як проекти, що відображають особливості сфери діяльності, необхідно розробляти не шаблонно, а опираючись, перш за все, на цільове призначення. Кількість розділів при цьому регулюється. Одна справа, коли бізнес-план розробляється з метою впровадження високоефективного

нововведення і зовсім інша, коли він створюється з метою фінансового оздоровлення організації.

Серед основних розділів бізнес-плану рекомендуємо включати: резюме, загальну характеристику сільськогосподарського підприємства, характеристику агропродукції і послуг, ринки збуту продукції, опис конкуренції й інших зовнішніх факторів, стратегію маркетингу, виробничий і організаційний аспекти, розрахунки з оцінки ризиків та управління ними, фінансову сторону питання, економічну ефективність реалізації бізнес-плану та терміни окупності інвестицій.

Вважаємо, що бізнес-план досить органічно вписується в систему стратегічного планування сільськогосподарського підприємства та має стати невід'ємною частиною стратегічних програм і проєктів. Водночас для удосконалення бізнес-планування як обов'язкової складової управлінської діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно удосконалювати наступні напрями: приділяти увагу навчанню персоналу сільськогосподарських підприємств з питань бізнес-планування та вибору механізму раціональної стратегії розвитку; сприяти створенню мережі інформаційно-консультаційних служб, де сільськогосподарський підприємець міг би отримати необхідну консультацію з розробки бізнес-планів (зокрема з питань розробки стратегії маркетингової діяльності та фінансового плану) тощо.

Література

1. Businessplan Landwirtschaft. URL: <https://www.gruendungsberatung-online.de/gruenderwissen/businessplan/businessplan-landwirtschaft/> (дата звернення 28.10.2021).
2. Ken Colwell PhD MBA. Starting a Business QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Launching a Successful Small Business, Turning Your Vision into Reality, and Achieving Your Entrepreneurial Dream. 2019. 215 с.
3. Kuratko D. F., Hodgetts R. M. Entrepreneurship: a contemporary approach, 5th edn, Harcourt, Inc., Florida. 2001.
4. Walter Grant. How to Write a Winning Business Plan: A Step-by-Step Guide for Startup Entrepreneurs to Build a Solid Foundation, Attract Investors and Achieve Success with a Bulletproof Business Plan (Business 101). 2021. 155 с.
5. Барроу Д., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план. К.: Знання, 2006. 285 с.
6. Губені Ю., Костецька І., Оліщук П., Коверко Ю. Вдосконалення бізнес-планування та підвищення його ефективності в сільськогосподарських підприємствах. *Вісник ЛНАУ: Економіка АПК*. 2016 № 23. URL: http://visnuk.kl.com.ua/joom/images/archive/econ/23_2016/2.pdf.
7. Должанський І., Загорна Т. Бізнес-план: технологія розробки: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури. 2009. 384 с.
8. Жуков В. Сутність та особливості формування процесу бізнес-планування. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 26. С. 149–153.
9. Костецька І. Розвиток форм і методів бізнес-планування в аграрних підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Львів : Львів. нац. аграр. ун-т., 2011. 20 с.

10. Маматова Л. Роль бізнес-планування в управлінні підприємством. *Підприємництво і торгівля*. № 30. С. 44–47.
11. Потійко Ю. Особливості бізнес-планування діяльності комерційного банку. *Вісник НБУ*. 2003. № 2. С. 43–44.
12. Свириденко С. Бізнес-план як ефективний інструмент планування інвестиційних заходів в умовах мінливого зовнішнього середовища. *Стратегія інноваційного розвитку економіки*. 2012. № 5. С. 17–25.

References

1. Businessplan Landwirtschaft. Available at <https://cutt.ly/6YxWaZK> (Accessed October 28, 2021).
2. Ken Colwell PhD MBA (2019). *Starting a Business QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Launching a Successful Small Business, Turning Your Vision into Reality, and Achieving Your Entrepreneurial Dream*. 2019. 215 p.
3. Kuratko, D., Hodgetts, R. (2019). *Entrepreneurship: a contemporary' approach*, 5th edn, Harcourt, Inc., Florida. 2001.
4. Walter, Grant (2020). *How to Write a Winning Business Plan: A Step-by-Step Guide for Startup Entrepreneurs to Build a Solid Foundation, Attract Investors and Achieve Success with a Bulletproof Business Plan (Business 101)*. 2020. 155 p.
5. Barrow, D., Barrow, P., Brown, R. (2006) *Business Plan*. K.: Knowledge. 2006. 285 p.
6. Gubeni, Yu., Kostecka, I., Olishchuk, P., Koverko, Yu. (2016). Improving business planning and increasing its efficiency in agricultural enterprises. *Bulletin of LNAU : Economics of agro-industrial complex*, 2016, no. 23. Available at http://visnuk.kl.com.ua/joom/images/archive/econ/23_2016/2.pdf. (in Ukrainian).
7. Dolzhansky, I., Zagorna, T. (2009). *Business plan: development technology*. K.: Center for Educational Literature, 2009. 384 p. (in Ukrainian).
8. Zhukov, V. (2018). The essence and features of the formation of the business planning process. *Black Sea Economic Studies*, 2018, no. 26, pp. 149–153 (in Ukrainian).
9. Kostetska, I. (2011). Development of forms and methods of business planning in agricultural enterprises: author's ref. dis. ... cand. econ. Science: special. 08.00.04. Lviv: Lviv. nat. agrarian. un-t. L., 2011. 20 p.
10. Mamatova, L. (2021). The role of business planning in enterprise management. *Entrepreneurship and trade*, 2021, no. 30, pp. 44–47. (in Ukrainian).
11. Potiyko, Y. (2003). Features of business planning of a commercial bank. *Bulletin of the NBU*, 2003, no. 2, pp. 43–44 (in Ukrainian).
12. Sviridenko, S. (2012). Business plan as an effective tool for planning investment activities in a changing environment. *Strategy of innovative economic development*, 2012, no. 5, pp. 17–25. (in Ukrainian).

Аннотация

Осипова А. А.

Основы бизнес-планирования сельскохозяйственных предприятий

В мировой практике бизнес-план уже давно стал общепринятым способом предоставления коммерческой информации и основой ведения деловых переговоров. С развитием рыночных отношений и расширением

международных экономических связей бизнес-планирование становится одним из важных элементов обеспечения конкурентоспособности и успешной производственно-финансовой деятельности предприятия. На основе бизнес-плана осуществляется расчет экономической эффективности бизнес-идей и инвестиционных решений, оценка коммерческой целесообразности вложения средств в их осуществление. Хорошо продуманный бизнес-план может стать ключевым шагом в построении успешного и устойчивого сельскохозяйственного предприятия.

Бизнес-планы как объекты, отражающие особенности сферы деятельности, необходимо разрабатывать не шаблонно, а опираясь, прежде всего, на целевое назначение. Количество разделов при этом регулируется. Одно дело, когда бизнес-план разрабатывается с целью внедрения высокоэффективного нововведения и совсем другое, когда он создается в целях финансового оздоровления организации.

Бизнес-план – это документ, определяющий будущие цели бизнеса и стратегию их достижения. Описание может производиться в двух формах: повествовательной и финансовой. В бизнес-план входят следующие документы: резюме, введение в бизнес, анализ рынка, анализ конкурентов, продукты и услуги, стратегии маркетинга и сбыта, организационная структура и финансовые прогнозы.

Таким образом, бизнес-план – бесценный инструмент, который помогает производителю быть на пути к достижению целей сельскохозяйственного бизнеса. Независимо от того, занимаетесь фермер разведением крупного рогатого скота, выращиванием продукции или переработкой, это сельскохозяйственный бизнес.

Ключевые слова: бизнес-план, агробизнес, бизнес-модель, предпринимательство, сельскохозяйственное предприятие.

Annotation

Osipova A. A.

Fundamentals of business planning of agricultural enterprises

In world practice, a business plan has long become a generally accepted way of providing commercial information and the basis for business negotiations. With the development of market relations and the expansion of international economic relations, business planning becomes one of the important elements of ensuring the competitiveness and successful production and financial activities of an enterprise. On the basis of the business plan, the calculation of the economic efficiency of business ideas and investment decisions, the assessment of the commercial feasibility of investing in their implementation is carried out. A well thought out business plan can be a key step in building a successful and sustainable agricultural enterprise. Business plans, as objects that reflect the characteristics of the field of activity, must be developed not in a template, but based, first of all, on the intended purpose. In this case, the number of sections is regulated. It is one thing when a business plan is developed with the aim of introducing a highly effective innovation, and quite another when it is created for the financial recovery of an organization.

A business plan is a document that defines the future goals of a business and a strategy for achieving them. Description can take two forms: narrative and financial. A business plan includes the following documents: resume, business introduction,

market analysis, competitor analysis, products and services, marketing and sales strategies, organizational structure, and financial projections. Thus, a business plan is an invaluable tool that helps a grower to be on track to achieve the goals of an agricultural business. Regardless of whether you are a cattle farmer, raising products or processing, it is an agricultural business.

Key words: business plan, agribusiness, business model, entrepreneurship, agricultural enterprise.

УДК: 338.33.634

DOI 10.31395/2415-8240-2021-99-2-326-336

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук

М. А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук

О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

О. С. ТУПЧІЙ, кандидат економічних наук

Н. О. БЛЕНДА, доктор філософії

Уманський національний університет садівництва

У статті визначено сутність диверсифікації підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств як стратегічного напрямку забезпечення їх сталого розвитку. Визначено комплекс передумов загальноекономічного та специфічного характеру, що визначають потребу у диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств України. Встановлено, що в сучасних реаліях переважна більшість аграріїв віддає перевагу виробництву найбільш ліквідних та найменш капітало- та трудомістких видів продукції з коротким періодом окупності. Вузька спеціалізація, а іноді практично монокультура, посилює загрози як агробіологічного і екологічного так і економічного характеру. Обґрунтовано перспективні напрями диверсифікації підприємств аграрного сектору економіки.

Ключові слова: диверсифікація, стратегія, сталий розвиток, ризики, сільськогосподарські підприємства, аграрний сектор економіки.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку вітчизняного аграрного сектора є однією із визначальних засад розбудови ефективної соціально орієнтованої економіки України. Сталий розвиток передбачає стійке зростання економічних результатів сільськогосподарського виробництва, поліпшення соціальних стандартів життя та праці сільських жителів, раціональне природокористування та збереження навколишнього середовища. Одним з пріоритетів визначених у Стратегічних напрямках забезпечення сталого розвитку сільських територій на період до 2030 року [1] та Національною економічною стратегією на період до 2030 року [2] є диверсифікація сільської

економіки. Реалізація даної стратегічної цілі передбачає, в першу чергу, диверсифікацію діяльності сільськогосподарських підприємств, як основної ланки сільської економіки та має на меті перехід до їх багатопрофільності, забезпечення раціонального використання ресурсного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності, підвищення рівня зайнятості та доходів сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка теорії диверсифікації як стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств започаткована у працях її фундаторів І. Ансоффа [3], А. Чандлера [4] знайшла подальший розвиток у дослідженнях М. Портера [5], Ф. Котлера [6] Р. Кунца [7] та інших. На сьогодні, в економічній науці поняття «диверсифікації» використовується значно ширше – не лише як одна із можливих стратегій діяльності підприємницьких структур, але й як засіб забезпечення сталого розвитку регіонів, галузей чи національної економіки. Дослідженню теоретико-методологічних та прикладних аспектів проблеми диверсифікації, як одного з стратегічних напрямів розвитку аграрного сектора економіки, присвячено праці видатних вітчизняних економістів-аграрників: В.Г. Андрійчука [8], Т.О. Зінчук [9], Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка [1] та інших. Наявні структурні перекоси у розвитку аграрного сектора економіки, домінування у виробництві продукції з низькою доданою вартістю, низька конкурентоспроможність та якість вітчизняної сільськогосподарської продукції, загострення екологічних проблем, зростання безробіття на селі зумовлюють потребу у подальших дослідженнях проблеми диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств та обґрунтуванні основних її напрямів.

Метою дослідження є визначення передумов та обґрунтування стратегічних напрямів диверсифікації діяльності підприємств аграрного сектора економіки в контексті забезпечення їх сталого розвитку.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою досліджень слугують діалектичні закони пізнання економічних процесів, теоретичні положення сучасної економічної теорії, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених з питань диверсифікації економічної діяльності сільськогосподарських підприємств в контексті забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки, законодавчі та нормативно-правові акти.

Результати дослідження. Сучасна динамічно змінювана ринкова кон'юнктура, загострення різного роду ризиків, поява нових викликів вимагає від сільськогосподарських підприємств розробки ефективних інструментів адаптації та протидії ринковим загрозам, забезпечення конкурентоспроможності та подальшого розвитку. Одним з найбільш дієвих вважається стратегія диверсифікації їх діяльності.

Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств розглядається як процес освоєння виробництва нових, або ж розширення спектру традиційних видів продукції, які виробляються підприємством, що дозволяє більш повно реалізувати наявний природний, біологічний, ресурсний,

виробничий потенціал і сприяє зміцненню фінансово-економічної та екологічної безпеки, підвищує конкурентоспроможність і ефективність діяльності суб'єктів господарювання.

На сьогодні потреба у диверсифікації діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств визначається комплексом передумов як загальноекономічного так і специфічного характеру. Передумови загальноекономічного характеру властиві підприємствам всіх видів діяльності, це: прагнення товаровиробників до одержання стабільного доходу та максимізації прибутку; швидка зміна потреб та вимог кінцевих споживачів продукції, що вимагає оновлення спектру вироблюваної продукції; поява нових видів продукції та сприятливі можливості для освоєння нових ринків збуту тощо.

Передумови специфічного характеру визначаються особливостями сільського господарства як виду економічної діяльності: використанням землі як головного засобу виробництва; залежністю результатів господарювання від природно-кліматичних умов; сезонним характером виробництва та звуженням спеціалізації виробництва в більшості сільськогосподарських підприємств.

В сучасних реаліях переважна більшість аграріїв віддає перевагу виробництву найбільш ліквідних та найменш капітало- та трудомістких видів продукції з коротким періодом окупності. Сільськогосподарські підприємства адаптуючись до реалій кон'юнктури ринку та прагнучи максимізувати прибутки переорієнтувалися із традиційно багатогалузевого виробництва на виробництво рослинницької продукції, частка якої у структурі валової продукції у 2020 р. становила 81,7 % (рис. 1).

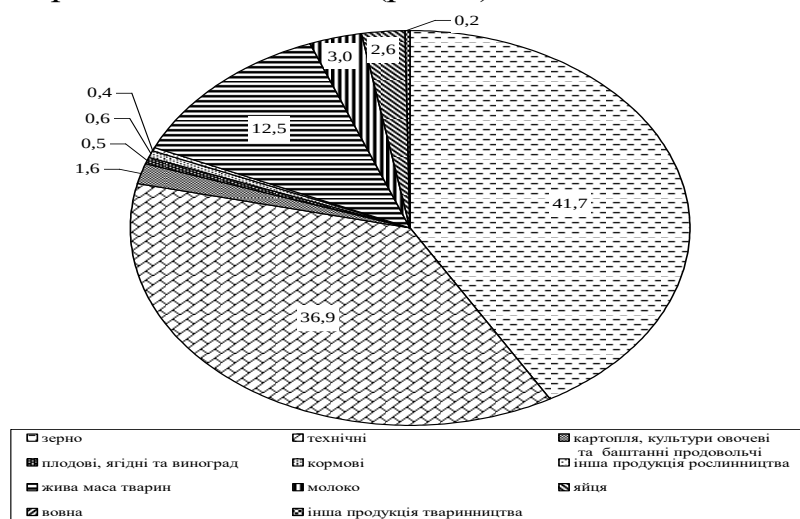


Рис. 1. Структура валової продукції сільського господарства у підприємствах України за 2020 р., % [10]

В той час, як у переважній більшості країн ЄС у структурі виробництва сільськогосподарської продукції продукція рослинництва становить 57 %, а тваринництва – 43 %, а у Польщі продукція рослинництва – 48 %, тваринництва – 52 % [2]. З-поміж рослинницької продукції більшість підприємств обмежуються вирощуванням двох-трьох культур, як правило, озимої пшениці,

кукурудзи на зерно та олійних культур (рис. 1, табл. 1).

Табл. 1. Структура посівних площ сільськогосподарських культур у підприємствах України [11]

Культури сільськогосподарські	2010 р.	2015 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Посівна площа – всього, тис. га	18995,8	18706,4	19370,1	19601,5	19722,6
у % до всього зернові та зернобобові	59,4	57,3	55,7	57,2	57,0
у тому числі: пшениця озима	25,5	28,1	25,5	26,0	24,8
жито	1,1	0,4	0,4	0,3	0,4
ячмінь	15,7	8,5	6,8	7,4	6,3
овес	1,1	0,5	0,4	0,3	0,4
просо	0,4	0,5	0,2	0,3	0,7
гречка	1,1	0,5	0,4	0,1	0,2
кукурудза на зерно	10,9	16,8	18,3	20,2	22,1
культури зернобобові	2,0	1,1	2,7	1,5	1,3
технічні	32,9	38,1	41,1	39,8	40,1
у тому числі: буряк цукровий	2,4	1,1	1,3	1,1	1,0
соняшник	19,3	21,9	25,9	24,6	27,2
соя	5,4	10,7	8,0	7,3	5,9
ріпак озимий та ярий	4,6	3,6	5,3	6,5	5,6
коренеплоди та бульбоплоди, культури овочеві та баштанні	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
продовольчі					
культури кормові	7,2	4,1	3,0	2,7	2,6

Вузька спеціалізація, а іноді практично монокультура, посилює загрози як агробіологічного і екологічного так і економічного характеру. Порушення сівозмін призводить до виснаження ґрунту, розмноження шкідників, нестабільної урожайності та суттєвої залежності результатів господарювання від погодно-кліматичних умов конкретного року. А в умовах кліматичних змін негативні наслідки можуть набувати катастрофічних наслідків, як наприклад, масштабні економічні втрати сільськогосподарських товаровиробників у 2020 р. через викликаний посухою неврожай кукурудзи на зерно.

В той же час, у більшості сільськогосподарських підприємств практично відсутнє або ж ліквідується виробництво продукції, що потребує значних капітальних вкладень, є більш трудомісткою та має тривалий період окупності інвестицій (продукція садівництва, овочівництва, картоплярства, тваринницька продукція), не зважаючи на її вищу додану вартість.

За останні десять років поголів'я ВРХ у сільськогосподарських

підприємствах скоротилось на третину, майже на половину зменшилось поголів'я овець та кіз, варіює за роками в залежності від зміни кон'юнктури чисельність свиней та птиці (табл. 2).

Табл. 2. Кількість сільськогосподарських тварин у підприємствах України станом на кінець року, тис. голів [12]

Вид тварин	2010 р.	2015 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2010 р.
Велика рогата худоба	1526,4	1270,5	1138,1	1049,5	1008,4	66,1
у т.ч. корови	589,1	505,1	467,8	438,6	423,9	72,0
Свині	3625,2	3704,0	3395,6	3300,1	3629,5	100,1
Вівці та кози	298,4	186,9	182,3	168,6	151,3	50,7
Птиця	110561,3	112008,7	118812,9	127773,2	109737,0	99,3

Це, у свою чергу, створює дефіцит органічних добрив, призводить до руйнування структури ґрунту, його виснаження, а прагнення компенсувати нестачу органіки призводить до неконтрольованого внесення мінеральних добрив, застосування пестицидів та гербіцидів, що не лише забруднює навколишнє середовище, але й ставить під сумнів безпечність та якості сільськогосподарської продукції.

Економічні результати сільськогосподарських підприємств, в більшості випадків, безпосередньо залежать від ефективності виробництва продукції зернових та олійних культур. Суттєва варіація рівня рентабельності даних видів продукції впродовж останніх років (табл. 3) також посилює загрози економічного характеру. Нерозбудована ринкова інфраструктура, відсутність доступу товаровиробників до міжнародних ринків збуту продукції робить їх залежними від мінливої кон'юнктури внутрішнього ринку та заручниками трейдерів-монополістів. Загострюють ризики періодичні, не завжди прогнозовані та виважені, спроби державного регулювання ринку даних видів продукції, обмеження їх експорту тощо.

Мінімізувати ризики сільськогосподарських підприємств від несприятливих явищ агротехнічного і погодно-кліматичного характеру та непередбачених змін кон'юнктури ринку дозволяє диверсифікація їх діяльності. Оптимізація галузевої структури на основі раціонального поєднання головних, додаткових і підсобних галузей забезпечує більш ефективне використання земельних угідь і засобів виробництва, призводить до нівелювання сезонності та створює умови для одержання підприємствами гарантовано стабільного доходу. При розробці стратегічних напрямів диверсифікації для конкретних сільськогосподарських підприємств варто враховувати їх фінансовий стан та можливість залучення додаткових інвестиційних ресурсів, оскільки освоєння нових видів діяльності, як правило, потребує значних обсягів капіталовкладень з тривалим періодом їх окупності.

Табл. 3. Рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства в підприємствах, % [10]

Продукція	2010 р.	2015 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Культури зернові та зернобобові	13,9	42,6	25,0	24,7	11,8	20,0
Соняшник	64,7	78,4	41,3	32,5	23,5	39,4
Буряки цукрові фабричні	16,7	27,7	12,4	-11,4	-15,4	-13,5
Культури овочеві	23,5	32,0	9,9	13,3	2,8	8,0
Картопля	62,1	24,6	10,0	6,8	15,4	11,0
Культури плодові та ягідні	14,9	58,3	35,4	6,4	6,2	19,0
Виноград	91,6	92,9	51,6	22,6	-7,2	-16,2
Молоко	17,9	12,7	26,9	16,1	20,6	20,4
Велика рогата худоба на м'ясо	-35,9	-16,9	3,4	-17,7	-27,1	-24,2
Свині на м'ясо	-7,8	12,6	3,5	6,9	4,7	2,6
Вівці та кози на м'ясо	-29,5	-26,6	-39,6	-16,6	-39,7	-39,4
Птиця на м'ясо	-4,4	-5,4	7,0	5,7	-3,7	-0,2
Яйця птиці свійської	18,6	60,9	-9,0	5,4	-23,5	-19,2

Необхідно також зважати на рівень кваліфікації персоналу, особливо менеджерів та спеціалістів, оскільки процес управління диверсифікованим підприємством більш складний та вимагає ефективного вирішення значно ширшого спектру управлінських задач. Пріоритетом диверсифікації діяльності у великотоварному аграрному виробництві має стати інвестиційно-інноваційний розвиток з раціональним поєднанням рослинницьких і тваринницьких галузей, відродження традиційних для України галузей буряківництва, овочівництва, садівництва, скотарства, свинарства, вівчарства. Існують потенційні можливості з розширення сфери послуг, що аграрні підприємства можуть надавати населенню або іншим підприємствам з обробітку землі та догляду за посівами, збирання врожаю, транспортних перевезень тощо.

Природно, що дрібні товаровиробники не зможуть конкурувати з великими підприємствами в традиційних галузях сільського господарства. Проте, можливим напрямом їх розвитку може стати орієнтація на виробництво продукції з високим рівнем трудомісткості, екологічно чистої органічної продукції, «нішеве» сільське господарство, виробництво нетрадиційних видів сільськогосподарської продукції, зелений агротуризм тощо. Перспективним є варіант об'єднання малих та середніх виробників у сільськогосподарські кооперативи з метою нарощування потужностей виробництва та переробки власно вирощеної продукції.

На сьогодні гостро стоїть питання про необхідність зміни сировинного

характеру аграрного сектора економіки України, і орієнтації його на збільшення виробництва продукції промислової переробки сільськогосподарської сировини. Це дозволить не тільки отримати більшу додану вартість, але забезпечить створення додаткових робочих місць, сприятиме зростанню доходів населення, збільшення доходів бюджетів всіх рівнів. У зв'язку з цим, важливим напрямом є організація діяльності із заготівлі, зберігання, реалізації і переробки сільськогосподарської продукції (виробництва борошна, круп, хлібобулочних виробів, олії, консервованих овочів, фруктів, соків, концкормів, м'ясо-молочних виробів, біопалива та ін.), виробництва промислової продукції (будівельних матеріалів, тари, пакувальних матеріалів, пошив одягу, взуття тощо), розвиток відповідної виробничої та комерційної інфраструктури, обслуговуючих і агросервісних підприємств.

Висновки. Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств дозволяє мінімізувати ризики від несприятливих явищ агротехнічного і погодно-кліматичного характеру та непередбачених змін кон'юнктури ринку. Раціональне поєднання головних, додаткових і підсобних галузей сприяє оптимізації галузевої структури, забезпечує більш ефективне використання земельних угідь і засобів виробництва та призводить до нівелювання сезонності. Пріоритетом диверсифікації у великотоварному аграрному виробництві визначено його інвестиційно-інноваційний розвиток з раціональним поєднанням рослинницьких і тваринницьких галузей, відродження традиційних для України галузей буряківництва, овочівництва, садівництва, скотарства, свинарства, вівчарства.

Диверсифікація діяльності малих та середніх виробників передбачає орієнтацію на виробництво продукції з високим рівнем трудомісткості, екологічно чистої органічної продукції, «нішеве» сільське господарство, виробництво нетрадиційних видів сільськогосподарської продукції, зелений агротуризм тощо. Потреба у зміні сировинного характеру аграрного сектора економіки України, визначає необхідність збільшення промислової переробки сільськогосподарської сировини, що дозволить не тільки отримати більшу додану вартість, але й забезпечить створення додаткових робочих місць, сприятиме зростанню доходів населення, збільшення доходів бюджетів всіх рівнів. Розвиток процесів гарантує стабільний характер доходів і підвищення прибутковості діяльності сільськогосподарських товаровиробників, а також сприятиме реалізації загальнодержавних пріоритетів із забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищення зайнятості населення та вирішення соціальних і матеріальних проблем селян.

Література

1. Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Булавка О. Г та ін. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2030 року; за ред Ю.О. Лупенка. К.: ННЦ ІАЕ, 2020. 60 с.

2. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: постанова Кабінету Міністрів України № 179 від 3 березня 2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-п#Text>
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: «Питер», 1999. 416 с.
4. Chandler A. Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism. Germany, 1990.
5. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: пер. з англ. К.: Основа, 2003. 392 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. М.: Прогресс, 1990. 736 с.
7. Кунц Роджер М. Стратегия диверсификации и цели предприятия. *Проблемы теории и практики управления*. 1994. № 1. С. 5–8.
8. Зінчук Т. О. Теоретично-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду. *Економіка АПК*. 2011. № 1. С. 27–33.
9. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 292 с.
10. Сільське господарство України за 2020 рік Стат. збірник. [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/Zb_sg_2019%20.pdf
11. Рослинництво України: Статистичний збірник [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/05/zb_rosl_2020.pdf
12. Тваринництво України: Статистичний збірник [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/05/zb_tvaryny_2020.pdf

References

1. Lupenko, Y. O., Malik, M. Y., Bulavka, O. G. et al (2020). *Strategic directions of sustainable development of rural areas for the period up to 2030*. Ed. Yu.O. Lupenko. K.: NSC IAE, 2020. 60 p.
2. On approval of the National Economic Strategy for the period up to 2030: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 179 of March 3, 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-п#Text>
3. Ansoff, I. (1999). *The new corporate strategy*. SPb.: "Peter", 1999. 416 p.
4. Chandler, A. (1990). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Germany, 1990.
5. Porter, M. (2003). *Strategy of competition: methods of analysis of industries and activities of competitors*. K.: Osnova, 2003. 392 p.

6. Kotler, F. (1990). *Fundamentals of Marketing*. M.: Progress, 1990. 736 p.
7. Kunz Roger, M. (1994). Diversification strategy and enterprise goals. *Problems of management theory and practice*, 1994, no. 1, pp. 5–8.
8. Zinchuk, T. O. (2011). Theoretical and methodological principles of diversification of the rural economy in the context of European experience. *Economics of agro-industrial complex*, 2011, no. 1, pp. 27–33.
9. Andriychuk, V. G. (2005). *Efficiency of agricultural enterprises: theory, methodology, analysis*. K.: KNEU, 2005. 292 p.
10. Agriculture of Ukraine for 2020 Stat. collection. [Electronic resource]. State Statistics Service of Ukraine: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/Zb_sg_2019%20.pbf
11. Crop production of Ukraine: Statistical collection [Electronic resource]. State Statistics Service of Ukraine: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/05/zb_rosl_2020.pdf
12. Livestock of Ukraine: Statistical collection [Electronic resource]. State Statistics Service of Ukraine: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/05/zb_tvaryny_2020.pdf

Аннотация

Соколюк С. Ю., Коротеев Н. А., Жарун Е. В., Тупчий О. С., Бленда Н. А.
Диверсификация как стратегическое направление устойчивого развития предприятий аграрного сектора экономики

Диверсификация деятельности сельскохозяйственных предприятий рассматривается как процесс освоения производства новых или расширения спектра традиционных видов продукции, что позволяет более полно реализовать имеющийся природный, биологический, ресурсный, производственный потенциал и способствует укреплению финансово-экономической и экологической безопасности, повышает конкурентоспособность и эффективность деятельности хозяйствующих субъектов.

На сегодняшний день потребность в диверсификации деятельности отечественных сельскохозяйственных предприятий определяется комплексом предпосылок как общеэкономического так и специфического характера. В современных реалиях подавляющее большинство аграриев ориентировано на производство наиболее ликвидных и наименее капиталоемких видов продукции с коротким периодом окупаемости. Экономические результаты сельскохозяйственных предприятий в большинстве случаев напрямую зависят от эффективности производства продукции зерновых и масличных культур. Узкая специализация, а иногда практически монокультура, усиливает угрозы как агробиологического и экологического, так и экономического характера.

Минимизировать риски сельскохозяйственных предприятий от неблагоприятных явлений агротехнического и погодноклиматического характера и непредвиденных изменений конъюнктуры рынка позволяет

диверсификация их деятельности. Оптимизация отраслевой структуры на основе рационального сочетания главных, дополнительных и подсобных отраслей обеспечивает более эффективное использование земельных угодий и средств производства, приводит к нивелированию сезонности и создает условия для получения предприятия гарантированно стабильного дохода.

Приоритетом диверсификации крупнотоварного аграрного производства определено его инвестиционно-инновационное развитие с рациональным сочетанием растениеводческих и животноводческих отраслей, возрождение традиционных для Украины отраслей свекловодства, овощеводства, садоводства, скотоводства, свиноводства, овцеводства. Диверсификация деятельности малых и средних производителей предусматривает ориентацию на производство продукции с высоким уровнем трудоемкости, экологически чистой органической продукции, нишевое сельское хозяйство, производство нетрадиционных видов сельскохозяйственной продукции, зеленый, агротуризм и т.д. Потребность в изменении сырьевого характера аграрного сектора экономики Украины определяет необходимость увеличения промышленной переработки сельскохозяйственного сырья. Это позволит не только получить большую добавленную стоимость, но и обеспечит создание дополнительных рабочих мест, будет способствовать росту доходов населения, увеличению доходов бюджетов всех уровней.

Развитие процессов диверсификации гарантирует стабильный характер доходов и повышения прибыльности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также будет способствовать реализации общегосударственных приоритетов по обеспечению продовольственной безопасности страны, повышению занятости населения и решению социальных и материальных проблем крестьян.

Ключевые слова: диверсификация, стратегия, устойчивое развитие, риски, сельскохозяйственные предприятия, аграрный сектор экономики,

Annotation

Sokolyuk S., Koroteev M., Zharun O., Tupchiy O., Blenda N.

Diversification as a strategic direction for sustainable development of enterprises in the agricultural sector of the economy

The diversification of the activities of agricultural enterprises is considered as a process of mastering the production of new or expanding the range of traditional types of products, which makes it possible to more fully realize the existing natural, biological, resource, production potential and helps to strengthen financial, economic and environmental safety, increases the competitiveness and efficiency of economic entities.

Today, the need to diversify the activities of domestic agricultural enterprises is determined by a set of prerequisites, both general economic and specific. In modern realities, the overwhelming majority of farmers are focused on the production of the most liquid and least capital- and labor-intensive types of products with a short payback period. The economic results of agricultural enterprises in most cases directly depend on the efficiency of production of grain and oilseeds. Narrow

specialization, and sometimes practically monoculture, increases the threats of agrobiological, ecological, and economic nature

Diversification of their activities allows minimizing the risks of agricultural enterprises from unfavorable phenomena of agrotechnical and weather-climatic nature and unforeseen changes in market conditions. Optimization of the sectoral structure on the basis of a rational combination of the main, additional, and subsidiary industries ensures more efficient use of land and means of production, leads to the leveling of seasonality, and creates conditions for an enterprise to receive a guaranteed stable income.

The priority for the diversification of large-scale agricultural production is its investment and innovative development with a rational combination of crop and livestock industries, the revival of the traditional for Ukraine industries of beet growing, vegetable growing, horticulture, cattle breeding, pig breeding, sheep breeding. Diversification of the activities of small and medium-sized producers provides for an orientation towards the production of products with a high level of labor intensity, environmentally friendly organic products, niche agriculture, the production of non-traditional agricultural products, green, agritourism, etc. The need to change the raw material nature of the agricultural sector of the Ukrainian economy determines the need to increase the industrial processing of agricultural raw materials. This will not only make it possible to obtain greater added value, but will also ensure the creation of additional jobs, will contribute to the growth of incomes of the population, and an increase in the revenues of budgets of all levels.

The development of diversification processes guarantees a stable income and an increase in the profitability of agricultural producers and will also contribute to the implementation of national priorities for ensuring the country's food security, increasing employment, and solving social and material problems of peasants.

Key words: *diversification, strategy, sustainable development, risks, agricultural enterprises, agricultural sector of the economy.*

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ІНВЕСТИТОРІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

О. М. ВАРЧЕНКО, доктор економічних наук

І. В. АРТІМОНОВА, кандидат економічних наук

К. В. ТКАЧЕНКО, кандидат економічних наук

О. О. ВАРЧЕНКО, доктор філософії

Білоцерківський національний аграрний університет

У статті узагальнено підходи до формування моделі поведінки інвесторів та ідентифіковано причинно-наслідкові зв'язки між діями окремих гравців фінансового ринку, виділено їх стійкі пріоритети та ірраціональні складові поведінки, а також кон'юктурою ринку та набутим досвідом. Аргументовано, що в нестабільних умовах поведінка та думка окремих інвесторів трансформується в колективну поведінку та настрої ринку на основі яких формуються стійкі переваги інвесторів: макроекономічний стан країни, зрілість ринку, політичний і соціальний устрій суспільства, ціннісні складові, якість життя, людський капітал. Представлено класифікацію моделей поведінки інвесторів на ринках, що розвиваються. Виділено і охарактеризовано азіатська, ісламська, латиноамериканську та пострадянську моделі, виділено подібність та відмінність між ними.

Ключові слова: моделі поведінки, інвестори, фінансовий ринок, ризик, дохідність, ліквідність.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок у будь-якій державі відіграє важливу роль у консолідації, ефективному розподілі та перерозподілі капіталу, активізації діяльності усіх його суб'єктів за умови сприятливої кон'юнктури та сприяє економічному зростанню окремих галузей та економіки країни в цілому. Це свідчить про необхідність формування стратегічної програми щодо довгострокового залучення внутрішніх та зовнішніх інвесторів на український фондовий ринок та створення сприятливих умов для вкладення капіталу у нього.

Очевидно, що нинішні умови функціонування фондового ринку України внаслідок макроекономічних, геополітичних та інституціональних чинників зумовлюють недостатню його інвестиційну привабливість. Посилення міжнародної кризи, пов'язаної із поширенням коронавірусної інфекції ставить перед країною нові виклики та загрози з точки зору збереження економічної стійкості.

Актуальним є прийняття та реалізація положень Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, у якій визначено цілі, очікувані результати та інструменти її реалізації [1]. Вважаємо, що одним із важливих завдань щодо активізації розвитку фондового ринку в Україні є орієнтація його розвитку у напрямі прозорості, що забезпечується розпочатою системною

роботи регулятора Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) що мінімізації проявів маніпуляцій. Так, упродовж 2015–2019 рр. було зупинено обіг цінних паперів 49 емітентів через ознаки фіктивності, зупинено торгівлю цінними паперами 273 емітентів, анульовано 136 ліцензій на провадження професійної діяльності на фондовому ринку. Окрім цього відбулося зменшення неринкових угод на організованому ринку, обсяг торгів акціями та облігаціями підприємств на організованому ринку скоротився у 2018 р. на 80 % порівняно з 2014 роком [1].

Однак, незважаючи на регулівні дії важливо сформулювати портрет суб'єктів ринку, зрозуміти причини входу на ринок та виходу з нього, раціональне співвідношення «ризик-дохідність-ліквідність» для цінних паперів, привабливих фінансових інструментів, тощо. Це є важливим завданням, оскільки на сьогодні економіка країни потребує залучення стратегічних інвесторів із довгостроковими інвестиціями, оскільки саме за такий вид інвестицій є драйвером економічного зростання [3]. Саме тому узагальнення теоретичних аспектів щодо поведінки інвесторів на фондових ринках та розробка практичних рекомендацій активізації їхньої діяльності є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням поведінки інвесторів займалися провідні світові дослідники, серед яких доцільно виділити наступних: А. Шлейфер, Р. Талер, Д. Канеман, А. Тверські, Х. Шефрін, М. Статман, Ю. Фама, К. Френч, М. Бейкер, Д. Вурглер, Д. Браун, М. Кліфф, Т. Ховард та інші.

Питання розвитку вітчизняного фінансового ринку і поведінки інвесторів на ньому представлено у працях таких українських дослідників: Баранова В. [4], Іоргачова М. [5], Котляр О. [6], Смирновової О. [7], Стецько М. [8]. Однак фінансовий ринок перебуває під впливом численних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, їх мінливість змінює відповідно поведінку суб'єктів ринку, в тому числі інвесторів, що потребує проведення відповідних досліджень.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних засад поведінкових фінансів та обґрунтування моделей поведінки інвесторів з метою розробки напрямів щодо їх залучення на вітчизняний фінансовий ринок.

Методика досліджень. Вивчення поведінки інвесторів базується на теорії поведінкових фінансів та припущенні про те, що найбільш значимим фактором, який визначає динаміку фінансових ринків, є поведінка його суб'єктів. При проведенні дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Так, абстрактно-логічний та монографічний методи використовувалися в процесі узагальнення наукової літератури та формування висновків дослідження. Метод системного аналізу, індукції та дедукції при систематизації підходів тлумачення поняття фінансової поведінки інвесторів, виділенні її особливостей, що дозволило визначити основні проблеми фінансового ринку України, а також виявити деструктивні та стимулівні чинники його розвитку.

Результати досліджень. У більш загальному розумінні поведінку інвесторів можна розглядати на основі цілеорієнтованих та усвідомлених дій, які спрямовані на збереження капіталу та одержання доходу на основі здійснення фінансових вкладень. Очевидно, що поведінка інвесторів перебуває під впливом таких чинників, як економічні інтереси, особистісні характеристики, набутий досвід, здатність до адаптації, соціальні норми, культура та традиції. Поведінка інституціональних інвесторів, окрім вищезазначених, які впливають на управлінські рішення, визначається організаційною формою інституту, його стратегією, інструментами державного регулювання його діяльності. Отже, поведінка інвесторів на фінансовому ринку є не лише індивідуальною, але й колективною, оскільки вони функціонують під впливом інструментів регулювання, взаємно пристосовуючи індивідуальну поведінку. Доказом цього є позиція Г. Блумера, який вважав, що колективна поведінка формується на основі спільних очікувань, які поділяються групою індивідів. Зокрема, біржова паніка є елементарною (неорганізованою) формою колективної поведінки [9, с. 166–212].

Модель поведінки інвесторів визначається їхніми бажання та вимогами щодо допустимого рівня ризику, дохідності, ліквідності, схильності до вкладення капіталу в окремі фінансові інструменти та послідовними їх діями, які є характерними для групи гравців на фінансовому ринку. Поведінка індивідів, на думку Б. Скіннера, пояснюється системою стимулів та контролем, направлених на людину з боку державних, економічних, освітніх і релігійних інститутів, сім'ї, колег, роботодавців, а також системою культурних та етичних норм, які є характерними для конкретної країни та соціальних верств [10, с. 297–425]. Вивчення економічної поведінки приділено увагу у численних дослідженнях, згідно яким структура власності у країні, а також характеристики фондового ринку визначаються ступенем прийняття ризику населенням, рівнем контролю і захищеності з боку держави та корпорацій, характеристиками населення, їх релігійними та соціокультурними факторами, схильністю до заощаджень [11]. Узагальнену схему формування поведінки інвесторів на фінансовому ринку представлено на рис. 1.

Зазначимо, що настрої ринку це агрегована думка окремих інвесторів про майбутні грошових потоків та рівні ризику. Так, М. Бейкер и Д. Вурглер визначають настрої ринку, як схильність спекулювати на оптимізмі або песимізмі відносно певного активу [12]. Ми поділяємо позицію, що моделі поведінки інвестора формується під впливом інституціональної структури макроекономіки, фінансового сектору, а також культурно-релігійних цінностей, політичного і соціального устрою суспільства, стереотипів масової поведінки, якості життя і людського капіталу на моделі поведінки на фінансовому ринку. Вважаємо за доцільне розглянути моделі поведінки інвесторів на фінансових ринках у провідних країнах світу, серед яких можна виділити англо-саксонську (Великобританія, Ірландія), континентально-європейську (Німеччина, Франція та інші країни Західної Європи), скандинавську (Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія) і швейцарську.



Рис.1. Узагальнена схема формування поведінки інвесторів на фінансовому ринку

Джерело: узагальнено авторами.

Для всіх цих моделей поведінки інвесторів характерними є довгострокові інвестиційні вкладення, які зумовлюються високою тривалістю життя, а також зрілістю ринку. Зазначимо, що зрілий фінансовий ринок характеризується стабільною кон'юнктурою і високою активністю його учасників. Для фінансового сектору цих країн характерним є високий рівень відношення банківських активів, депозитів, позик не фінансових організацій, а також капіталізації ринку до валового внутрішнього продукту (ВВП) у Швейцарії можна пояснити тим, що країна є офшорним фінансовим центром.

Як зазначають дослідники, для англо-саксонської моделі характерними є висока схильність до ризику, економічний індивідуалізм [13], низький контроль з боку держави та крупних компаній, численність роздрібних інвесторів [14]. У цих країнах поведінка інвесторів ринки акцій переважають над борговими зобов'язаннями у структурі фінансування. Незважаючи на відносну довгостроковість інвестиційних вкладень, на фондовому ринку США інвестори віддають перевагу короткостроковим вкладенням, у 90-х роках минулого століття середній термін володіння акцією становить два роки [15], що свідчить про їх орієнтацію до швидкого одержання інвестиційного доходу та негативно впливає на реалізацію довгострокової інвестиційної стратегії.

Щодо європейської моделі, то вона передбачає ієрархію та менша схильність до ризику та є більш соціально-орієнтованою відносно англо-саксонської моделі. У регіонах із континентально-європейською моделлю має місце висока норма заощаджень, вищий рівень впливу банків на економіку порівняно із фінансовими ринками, переважають крупні інституціональні інвестори [16]. Висока норма заощаджень свідчить про ощадно-інвестиційну модель поведінки, що свідчить про перевищення доходів над витратами у населення, високу надійність фінансових інститутів та довіру до них. У структурі капіталу значну частку посідають боргові зобов'язання, соціальні норми є більш посилені порівняно із попередньою моделлю.

У скандинавській моделі поведінки інвесторів толерантність до ризику є висока схильність до ризику. Рівень індивідуалізму є низьким, оскільки економіка за ступенем соціальної орієнтованості перевищує всі інші європейські регіони. Для гравців фінансового ринку якість життя є показником успіху, консенсус і соціальна рівність є більш важливими, ніж особисті досягнення [17]. Норма збереження є найбільш високою, структура власності крупного бізнесу розпорошена, є крупні держателі акцій корпорацій із середньою та малою капіталізацією [18] – в цілому власність є більш сконцентрованою порівняно із попередньою моделлю. Частка боргових зобов'язань у структурі капіталу є меншою, порівняно із європейською моделлю, а цінності самовираження переважають [19].

Швейцарська модель поведінки інвесторів знаходиться між скандинавською та європейською моделями за рівнем ризику. Рівень індивідуалізму подібний до європейської моделі, а норма заощаджень, структура власності і цінності відповідають скандинавським країнам [19]. Ймовірно, це відбувається тому, що є значні відмінності у ризику і структурі власності у Швейцарії, зокрема високої капіталізації ринку акцій, від інших європейських країн зумовлені історичними подіями, а також високим рівнем індивідуалізму, демократії [20].

Розглянемо основні властивості поведінки інвесторів на ринках країн, що розвиваються. Так, незважаючи на високу волатильність цих ринків переваги для інвесторів формуються на основі високих темпів економічного зростання, можливостей диверсифікації та реалізації стратегій, які не завжди можна реалізувати на зрілому ринку. Кризи наприкінці двадцятого і двадцять першого століття у країнах Латинської Америки, Азії і Східної Європи показали контрциклічність ринків, що розвиваються, після глобальної фінансової кризи 2007–2011 років. За даними МВФ, між ринками, що розвиваються, розвиненими існує взаємний вплив. У після кризовий період роль впливу ринків акцій, що розвиваються, значно посилюється. Ріст ВВП пов'язаний із крупними інфраструктурними проектами, що доводить значимість будівельної, транспортної та телекомунікаційної сфер на ринках, що розвиваються. Схильність учасників ринку до неточного визначення потенціалу економічного зростання та інші прояви ірраціональності зумовлюють строкатість показників щодо розвитку ринку. Окрім класичних портфельного, валютного і

розрахункового ризиків на фінансових ринках, що розвиваються, діють поведінкові ризики. Прикладом якого можуть слугувати маніпуляції фінансових посередників за відсутності належного законодавчого регулювання та ігнорування етичних принципів. Зазначимо, що проявляється ризик зберігання, тобто порушенні збереженості цінних паперів у депозитаріях [15], а також ризик людського фактору – некоректні дії регулятора, які порушують стійкість фінансової системи та зумовлюють прояв системного ризику.

На ринках, що розвиваються гіпотеза ефективного ринку не підтверджується на відміну від гіпотез неоднорідного ринку та адаптивного [21]. Гіпотезі неоднорідного ринку полягає у тому, що ціни формуються у результаті взаємодії інвесторів із різними термінами інвестування. Періодично відбувається некоректне ціноутворення, але в довгостроковій перспективі ціни сходяться до рівня, який сприймається як обґрунтований більшістю інвесторів. Згідно гіпотези адаптивного ринку, тривалих прибуткових стратегій не існує, а це означає, що окрема стратегія може бути прибутковою в певних ринкових умовах.

Особливостями ринків із азіатською моделлю поведінки інвесторів (Японія, Південні Корея, Таїланд, Тайвань, Китай та інші) є толерантність до ризику, що робить її подібною до європейської моделі. Однак винятком є Китай, для якого характерною є висока схильність до ризику [22]. Для цієї групи країн властивим є колективізм, висока значимість соціальних норм, високий авторитет влади. Довгострокова тривалість інвестиційних термінів та рівень індивідуалізму відрізняються, найвищий має місце в Японії. Норма заощаджень в азіатських країнах є однією із найбільш високих у світі [23]. Рівень боргових зобов'язань в Японії вище європейського, а в Китаї – нижче. Концентрація власності є співставною із європейською моделлю, раціональні цінності переважають [24]. У цих країнах інвестори демонструють високий рівень готовності до прийняття інновацій на ринках. Кліматичний і географічний чинники історично впливають на настрої фінансового ринку.

Однією із основних проблем цього ринку є «кредитна бульбашка» в Китаї, яка виникла внаслідок збільшення проблемних боргів у банківській системі, формується «фінансова бульбашка» на ринку акцій. У додаток до цього в регіоні спостерігається зниження економічного зростання [25]. Як зазначають експерти, до числа заходів, які сприяють залученню інвестицій на азіатські ринки, є успішна правова реформа в Індії, створення спеціальних економічних зон на Тайвані та реалізація програми для залучення іноземних інвесторів у технологічний сектор. У Китаї відбувається часткова приватизація у таких секторах як телекомунікація, електроенергетика, військова промисловість, нафта та газ, а також громадянська авіація [25].

До ісламської моделі поведінки інвесторів відносять та країни, як Саудівська Аравія, Малайзія, Іран та інші. У цій групі країн тривалість інвестиційних вкладень та толерантність до ризику змінюються у розрізі країн. У поведінці інвесторів виділяється колективізм та авторитет влади [22]. Норма заощаджень в азіатських країнах є вищою, а в країнах Африки низькою [26].

Нарахування проценту на грошові позики, а, відповідно, боргове фінансування в найбільш поширених видах суперечить закону шаріату [27]. Власність сконцентрована, переважають цінності виживання, а також традиційні [18]. Культурні і релігійні особливості часто визначають поведінку та настрої інвесторів. Так, науковці зазначають, що під час релігійних свят дохідність на ринках є вищою, а волатильність нижчою, порівняно із іншими місяцями, що свідчить про високий вплив психологічного стану інвесторів для показників кон'юнктури ринку [28].

Поведінка інвесторів на ринку Туреччини має подібну динаміку із європейськими ринками, залежними від глобального фактору. Індекс настроїв американського ринку є контрциклічним відносно дохідності та волатильності фондового ринку Туреччини, при цьому вплив індексу настроїв американських інституціональних інвесторів є сильнішим, ніж приватних. Цей ефект є елементом системного ризику, який не піддається диверсифікації [29].

Для латиноамериканської моделі поведінки (Бразилія, Мексика, Аргентина та інші) характерним є низький ризик із бажанням отримати високий інвестиційний дохід, що є малоімовірним. Роль банківської системи висока, на зразок європейської моделі, власність сконцентрована. Важливу роль відіграють поведінкові відхилення від норми, які пов'язані із інформацією. У більшості регіонів проявляється високий рівень корупції і маніпулювань, роль цінностей виживання є істотною [19]. У Латинській Америці інвесторам властивим є високий рівень усвідомлення контролю над власним життям, емоціями, цінності самовираження має велику значення. Рівень авторитету влади змінюється у розрізі країн [22].

У дослідженнях як зарубіжних, так й вітчизняних науковців виділено пострадянську модель поведінки інвесторів, для якої відзначають подібність із латиноамериканською моделлю. У пострадянських країнах Східної Європи проявляється високий рівень економічного індивідуалізму, у колишніх країнах Радянського Союзу – чітко простежується колективізм. Для цієї моделі характерним є чіткість соціальних норм, високий авторитет влади [22]. У прибалтійських країнах чітко виділяються раціональні цінності, інші країни перебувають на стику раціональних та традиційних цінностей [19].

У цих країнах має місце високий фінансовий ризик внаслідок девальвації національних валют. Водночас, із сировинними ризиками значною мірою пов'язані портфельні інвестиції на фінансових ринках. Ринки, що розвиваються, також є залежними від глобального фактору [30]. Ринки, що розвиваються, має ряд спільних проблем: низька конкурентоспроможність за операціями із фінансовими активами порівняно із ринками із високим рівнем зрілості, які мають національне походження; збільшення спекулятивних вкладень; недостатній обсяг прямих інвестицій; переважання короткострокових інвестиційних горизонтів; переважання короткострокових інвестиційних горизонтів, висока залежність від настроїв нерезидентів, відтік засобів національних інвесторів на розвинені ринки, відхід крупних гравців на ринки

індустріальних країн за капіталізацією та ліквідністю, операційні ризики національних фінансових інститутів.

Найбільш важливими факторами, які впливають на прийняття інвестиційних рішень за результатами опитування А.Т. Kearney, серед яких значний вплив мають чинники, пов'язані із ринковою інфраструктурою, а також із політичними і регулятивними процесами (рис. 2).

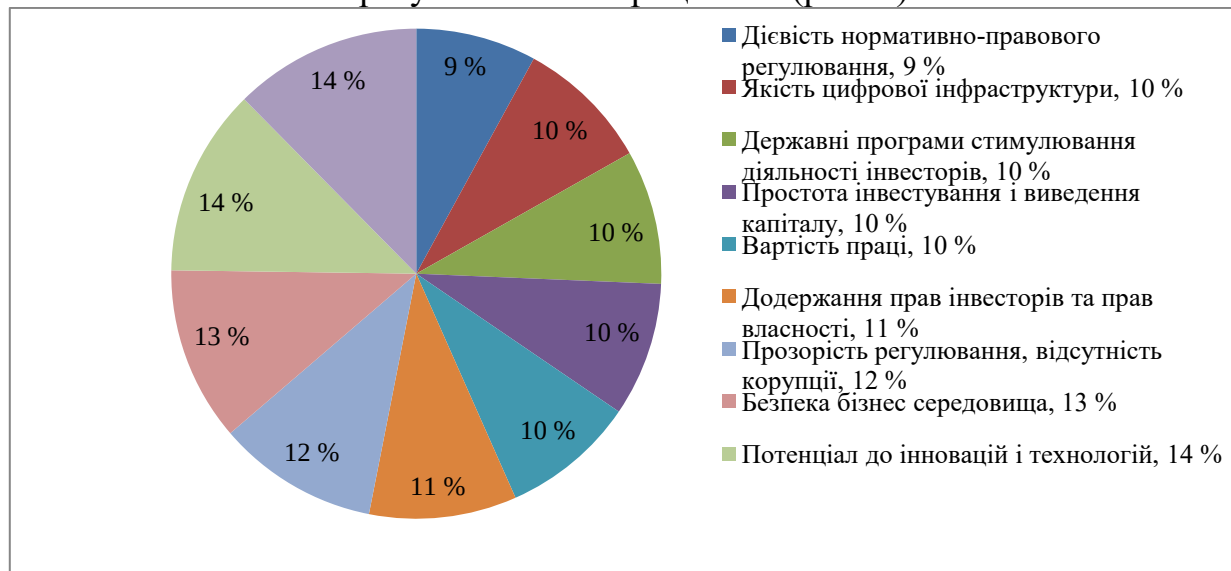


Рис. 2. Чинники, які впливають на поведінку інвесторів на фінансовому ринку

Джерело: розроблено авторами.

У додаток до чинників, які впливають на інвестиційні рішення на ринках, які розвиваються позитивно впливає відсутність чітких норм регулювання потоків капіталу, гнучкі валютні курси, високий рівень резервів, не значний державний борг [32]. Водночас, переважання на ринку інституціональних або приватних інвесторів визначають домінуючі моделі поведінки. Науковців наголошують, що важливим для визначення драйверів динаміки фінансового ринку є тестування гіпотези ринкового ризику [33], і гіпотези шоку попиту [34]. Тестування доцільно проводити у розрізі окремих груп інвесторів. Для ринків із переважанням іноземного капіталу доцільно тестувати гіпотези для таких груп інвесторів: зарубіжні інституціональні, зарубіжні приватні, внутрішні інституціональні, внутрішні приватні. Очевидно, що поведінка зарубіжних інституціональних інвесторів буде визначальним чинником для динаміки настроїв інших груп, оскільки вона є змінною для характеристики інвестиційної привабливості країни, і, як наслідок, для відтоку і притоку капіталу на ринок. Окрім цього доцільно дослідити зміни індексу настроїв ринку у періоду кризи, стабільності та оптимізму, ефективність інвестиційних стратегій за періодами. У якості додаткових напрямів дослідження слід виділити аналіз зміни попиту на різні типи активів та інвестиційної привабливості галузей економіки залежно від настроїв ринку. На більшості зростаючих фінансових ринках важливу роль відіграють традиції і менталітет, а також географічні та кліматичні особливості

регіону, без урахування яких якісну модель поведінки інвесторів практично побудувати не можна.

Зазначимо, що дослідники виділяють також прояв відхилень (аномалій), пов'язаних із інформацією. Так, на ринках, що розвиваються, проявляється ефект волатильності – ситуація, коли ризик і дохідність демонструють зворотне відношення (чим вищим є ризик, тим меншою є дохідність), що суперечить моделі CAPM (модель ціноутворення фінансового активу), розробленої У. Шарпом і Д. Лінтнером [35]. Існує два підходи, за допомогою яких пояснюється ефект волатильності, але ймовірно, що вони доповнюють одна одну. Перший підхід пов'язаний із обмеженнями, із якими стикаються інвестори у процесі одержання доступу до позикових коштів та здійснення коротких продажів [36]. Інший підхід базується на теорії агентських відносин – фінансові управлінці орієнтуються досягнути кращих результатів порівняно із раціональним портфелем схильні переоцінювати потенціал окремих акцій та інвестиційних фондів [37]. За таких умов одним із проявів ефекту волатильності є дефолт. Компанії на грані банкрутства забезпечують низьку дохідність, є більш ризикованими порівняно із подібними, що суперечить моделі CAPM. Існує безліч досліджень, присвячених прогнозам ймовірності дефолту компанії на ринку, що розвивається, але при цьому подібні ситуації дуже рідко розглядається у рамках прояву відхилень на фінансових ринках.

Узагальнимо основні тенденції розвитку фінансового ринку України та моделі поведінки інвесторів. Так, за результатами опитування опитування Асоціації CFA Society Ukraine, встановлено, що фахівці з фінансів та інвестицій не відчували у 2020 р. зниження довіри з боку споживачів порівняно із 2019 роком (41 % респондентів). При цьому 64 % респондентів опитування впевнені, що довіра до фінансистів залежить від добробуту країни, а під час економічних криз довіра падає. Однак саме коронакриза не вплинула на довіру, у чому впевнені 55 % респондентів [38]. Одним із стримуючих чинників у розвитку фінансового ринку України є відсутність фінансової інфраструктури, тому нами здійснюються інвестиції на основі допомоги USAID у створення центральної депозитарної системи, клірингової і біржової системи. Окрім цього низька фінансова поведінка населення, обмежені їх можливості щодо формування заощаджень є також чинниками, які стримують активізацію діяльності на фінансовому ринку. За таких умов на вітчизняному фінансовому ринку вкладення іноземних інвесторів займають значну частку. Очевидно, що з метою зниження залежності ринків від спекулятивних потоків необхідно залучати внутрішніх роздрібних інвесторів шляхом передбачення певних податкових пільг, підвищення фінансової грамотності та розробок, які спрощують процес вкладення коштів.

Висновки. Узагальнено, що колективна поведінка учасників фінансового ринку складається із поведінки окремих інвесторів та формується на основі їх думки, бажань, які перебувають під впливом кон'юнктури та набутого досвіду.

У якості основних чинників, які впливають на поведінку інвесторів, є їх стійкі переваги до ризику, дохідності та ліквідності, а також ірраціональна

складова – реакція на стрес, відхилення від певної норми і т.д. Виявлено, що чим нижчу стабільність демонструє фінансовий ринок, то колективна поведінка переважає на індивідуальними стратегіями, а чинник ірраціональності – над стійкими перевагами.

У свою чергу стійкі переваги інвесторів визначаються станом макроекономіки, фінансового сектору та інституціональними характеристиками країни, політичним і соціальним устроєм суспільства, ціннісними чинниками та стереотипами масової поведінки, якістю життя та рівнем розвитку людського капіталу.

На основі регіональних відмінностей стійких переваг виділено наступні моделі поведінки інвесторів: для розвинених країн – англо-саксонську, європейську, скандинавську та швейцарську; для країн, що розвиваються – азіатську, ісламську, латиноамериканську та пострадянську.

Встановлено, що модель поведінки інвесторів пострадянських країн є подібною із країнами Латинської Америки за схильністю за ризиком, рівнем колективізму, якістю інститутів, значною роллю цінностей виживання і концентрації власності. Також має місце переважання банківських інститутів над ринковими у структурі фінансового сектору у цих країнах, що робить її подібною із європейською моделлю поведінки інвесторів.

Література

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686> (дата звернення: 30.11.2021).
2. НБУ за п'ять років зупинив обіг цінних паперів 49 емітентів. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2856971-nbu-za-pat-rokivzupiniv-obig-cinnih-paperv-49-emitentiv.html> (дата звернення: 30.11.2021).
3. Радчук О. У пошуках внутрішніх інвесторів: що дасть відновлення фондового ринку в Україні URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/07/06/kolonka/aleksandr-radchuk/finansy-poshukax-vnutrishnix-investoriv-dast-vidnovlennya-fondovoho-rynku-ukrayini> (дата звернення: 30.11.2021).
4. Баранова В. Г., Гончаренко О. М. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи: монографія. Харків: «Діса плюс». 2019. 370 с.
5. Іоргачова М. І., Ковальова О. М., Коцюрубенко Г. М. Фінансовий ринок України: сучасний стан основних сегментів. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8654> (дата звернення: 30.11.2021)
6. Котляр О. В., Смирнова О. В. Моделювання поведінки інвесторів на фінансовому ринку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 5. С. 93–105.
7. Смирнова О. В. Інвестування на високоризикованих фінансових ринках. Матеріали XV Міжнар. наук.-практ. конф. мол. вчених «Проблеми модернізації економіки України в контексті угоди про асоціацію з ЄС та їх

вирішення (економічний, правовий і фінансовий аспекти» 16 квітня 2015 р. Київ, 2015. С. 325–327.

8. Стецько М. В. Фінансовий ринок України у контексті глобальної конкурентоспроможності. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2016. Том 25. № 1. С. 158–168.

9. Блумер Г. *Коллективное поведение*. Американская социологическая мысль: Тексты, 1996. 215 с.

10. Skinner B. F. *Science and Human Behaviour*. New York: Free Press, 1965. 480 p.

11. Благун І. І. Аномалії на фінансових ринках як фактор ірраціональної поведінки інвесторів. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Вип. 2 (50). С. 239–244.

12. Baker M. Investor Sentiment and The Cross-Section of Stock Returns *Journal of Finance*. 2006. Vol. 61. P. 1645–1680

13. Hofstede G. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks CA: Sage Publications. 2001. 616 p.

14. Hall P. A. *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative New York*. Oxford University Press, 2001. 60 p.

15. Mobius M. *The Little Book of Emerging Markets: How To Make Money in the World's Fastest Growing Markets*. New Jersey. Wiley, 2012. 229 p.

16. Quack, S. *National Capitalisms, Global Competition, and Economic Performance*. Amsterdam : John Benjamins Publishing Company, 1999. 334 p.

17. Andersen T. M. *The Nordic Model. Embracing Globalization And Sharing Risks*. Helsinki: The Research Institute of The Finnish Economy (ETLA), 2007. 165 p.

18. The Working Group of the Self-Regulatory Corporate Governance Bodies of the Five Nordic Countries. *Corporate Governance in the Nordic Countries*. URL: http://vi.is/files/Nordic%20CG%20-%20web_1472238902.pdf (дата звернення: 30.11.2021).

19. World Values Survey: URL: www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp (дата звернення: 30.11.2021).

20. Linder W. *Swiss Democracy: Possible Solutions to Conflict in Multicultural Societies*. Palgrave Macmillan, 2010. 246 p. (дата звернення: 30.11.2021).

21. Lo A. W. Reconciling Efficient Markets with Behavioral Finance: The Adaptive Market Hypothesis. *Journal of Investment Consulting*. 2005. № 2. Vol. 7. P. 21–44.

22. Hofstede G. The 6-D Model of National Culture. URL: <http://www.geerthofstede.nl/> (дата звернення: 30.11.2021).

23. World Development Indicators: Structure of Demand: URL: <http://wdi.worldbank.org/table/4.8#> (дата звернення: 30.11.2021).

24. Damodaran A. Insider and Institutional Holdings by Industry Sector. URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar> (дата звернення: 30.11.2021).

25. The 2016 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. URL: <https://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index> (дата звернення: 30.11.2021).

26. Worldwide Governance Indicators. URL: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports> (дата звернення: 30.11.2021).
27. Saeed A. Islamic Banking and Interest: A Study of Prohibition of Riba and Its Contemporary Interpretation 1996. 169 p.
28. Bialkowski J. Fast Profits: Investor Sentiment and Stock Returns during Ramadan. *Journal of Banking & Finance*. 2012. № 12. Vol. 36. P. 835–845.
29. Sayim M. An Examination of U.S. Institutional and Individual Investor Sentiment on the Turkish Stock Market. *Global Finance Journal*. 2015. Vol. 26. P. 1–17.
30. Brzeszczyński J. Investor Response to Public News, Sentiment and Institutional Trading in Emerging Markets: A Review. *International Review of Economics and Finance*. 2015. Vol. 40. P. 338–352.
31. The 2019 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. URL: <https://www.kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index> (дата звернення: 30.11.2021).
32. IMF World Economic Outlook *Too Slow for Too Long*. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/> (дата звернення: 30.11.2021).
33. Lee H. C. Spillovers of Currency Carry Trade Returns, Market Risk Sentiment and U.S. Market Returns. *North American Journal of Economics and Finance*. 2013. Vol. 26. P. 197–216.
34. Chung, S. L. When Does Investor Sentiment Predict Stock Returns? *Journal of Empirical Finance*. 2012. Vol. 19. P. 217–240.
35. Blitz D. The Volatility Effect in Emerging Markets *Emerging Markets Review*. 2013. Vol. 16. P. 31–45.
36. Frazzini A. Betting Against Beta. SSRN. Electronic resource: URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2049939 (дата звернення: 30.11.2021).
37. Falkenstein E. G. Risk and Return in General: Theory and Evidence. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Risk-and-Return-in-General%3A-Theory-and-Evidence-Falkenstein/77be4115d2639e3ab577d4006b32609205147aa8> (дата звернення: 30.11.2021).
38. У 2021 році інтерес до інвестицій продовжить зростати з урахуванням етики та ESG факторів. URL: <https://ua.cfaukraine.org/u-2021-rotsi-interes-do-investytsij-prodovzhyt-zrostaty-ale-z-urahuvannyam-etyky-ta-esg-faktoriv-vysnovky-ekspertiv/> (дата звернення: 30.11.2021).

References

1. Strategy for the development of the financial sector of Ukraine until 2025. Available at <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektori-ukrayini-do-2025-roku-7686> (Accessed November 30, 2021).
2. The NBU has suspended the circulation of securities of 49 issuers for five years. Available at <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2856971-nbu-za-pat-rokiv-zupiniv-obig-cinnih-paperiv-49-emitentiv.html> (Accessed November 30, 2021).

3. Radchuk, O. In search of domestic investors: what will restore the stock market in Ukraine Available at <https://www.slovoidilo.ua/2021/07/06/kolonka/aleksandr-radchuk/finansy/poshukax-vnutrishnix-investoriv-dast-vidnovlennya-fondovoho-rynku-ukrayini> (Accessed November 30, 2021).
4. Baranova, V. G., Goncharenko, O. M. (2019). Development of the financial market of Ukraine in the conditions of European integration: problems and prospects: collective collective monograph. Kharkiv: "Disa Plus", 2019. 370 p. (in Ukrainian).
5. Iorgachova, M. I., Kovaleva, O. M., Kotsyurubenko, G. M. (2021). Financial market of Ukraine: the current state of the main segments. *Efficient economy*, 2021, no 2. Available at <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8654> (Accessed November 30, 2021).
6. Kotlyar, O. V., Smirnova, O. V. (2016). Modeling the behavior of investors in the financial market. *Foreign trade: economics, finance, law*, 2016, no 5, pp. 93–105. (in Ukrainian).
7. Smirnova, O. V. (2015). Investing in high-risk financial markets. Materials of the XV International. scientific-practical conf. Of young sciemt. "Problems of modernization of the economy of Ukraine in the context of the Association Agreement with Sciences the EU and their solutions (economic, legal and financial aspects)" April 16, 2015. K.: UDUFMT, 2015. Pp. 325–327. (in Ukrainian).
8. Stetsko, M. V. (2016). Financial market of Ukraine in the context of global competitiveness. Economic analysis: coll. Science. works. *Ternopil National University of Economics*, 2016, vol. 25, no. 1, pp. 158–168. (in Ukrainian).
9. Blumer, G. (1996). Collective behavior. American Sociological Thought: Texts. Moscow: *International University of Business and Management*, 1996. 215 p. (in Russian).
10. Skinner, B. F. (1965). Science and Human Behaviour. New York: *Free Press*. 1965. 480 p.
11. Blagun, I. I. (2017). Anomalies in financial markets as a factor of irrational behavior of investors. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University*, 2017, vol. 2 (50), pp. 239–244. (in Ukrainian).
12. Baker, M. (2006). Investor Sentiment and The Cross-Section of Stock Returns. *Journal of Finance*, 2006, vol. 61, pp. 1645–1680
13. Hofstede, G. (2001), Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, *Institutions, and Organizations Across Nations*, 2001. 616 p.
14. Hall, P. A.(2001). Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. New York : *Oxford University Press*, 2001. 560 p.
15. Mobius, M. (2012). The Little Book of Emerging Markets: *How To Make Money in the World's Fastest Growing Markets*. New Jersey. Wiley, 2012. 229 p.
16. Quack, S. (1999). National Capitalisms, Global Competition, and Economic Performance. Amsterdam. *John Benjamins Publishing Company*, 1999. 334 p.
17. Andersen, T. M. (2007). The Nordic Model. Embracing Globalization And Sharing Risks. *Helsinki: The Research Institute of The Finnish Economy (ETLA)*, 2007. 165 p.

18. The Working Group of the Self-Regulatory Corporate Governance Bodies of the Five Nordic Countries. *Corporate Governance in the Nordic Countries*. Available at http://vi.is/files/Nordic%20CG%20-%20web_1472238902.pdf (Accessed November 30, 2021).
19. World Values Survey: Available at www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp (Accessed November 30, 2021).
20. Linder, W. (2010). Swiss Democracy: Possible Solutions to Conflict in Multicultural. *Palgrave Macmillan*, 2010.246 p.
21. Lo, A. W. (2005). Reconciling Efficient Markets with Behavioral Finance: The Adaptive Market Hypothesis. *Journal of Investment Consulting*, 2005, no. 2, pp. 21–44.
22. Hofstede, G. The 6-D Model of National Culture Available at <http://www.geerthofstede.nl/> (Accessed November 30, 2021).
23. World Development Indicators: Structure of Demand: Available at <http://wdi.worldbank.org/table/4.8#> (Accessed November 30, 2021).
24. Damodaran, A. Insider and Institutional Holdings by Industry Sector. Available at <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar> (Accessed November 30, 2021).
25. The 2016 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. Available at <https://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index> (Accessed November 30, 2021).
26. Worldwide Governance Indicators. Available at <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports> (Accessed November 30, 2021).
27. Saeed, A. (1996). Islamic Banking and Interest: A Study of Prohibition of Riba and Its Contemporary Interpretation, 1996. 169 p.
28. Bialkowski, J., Etebari, A., Wisniewski, T. P. (2012). Fast Profits: Investor Sentiment and Stock Returns during Ramadan. *Journal of Banking & Finance*, 2012, vol. 36, no. 12, pp. 835–845.
29. Sayim, M. (2015). An Examination of U.S. Institutional and Individual Investor Sentiment on the Turkish Stock Market. *Global Finance Journal*, 2015, vol. 26, pp. 1–17.
30. Brzeszczyński, J. (2015). Investor Response to Public News, Sentiment and Institutional Trading in Emerging Markets: A. *International Review of Economics and Finance*, 2015, vol. 40, pp. 338–352.
31. The 2019 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. Available at <https://www. Kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index> (Accessed November 30, 2021).
32. IMF World Economic Outlook – Too Slow for Too Long. Available at <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/> (Accessed November 30, 2021).
33. Lee, H. C. (2013). Spillovers of Currency Carry Trade Returns, Market Risk Sentiment and U.S. Market Returns. *North American Journal of Economics and Finance*, 2013, vol. 26, pp. 197–216.
34. Chung, S. L. (2012). When Does Investor Sentiment Predict Stock Returns? *Journal of Empirical Finance*, 2012, vol. 19, pp. 217–240.
35. Blitz, D. (2013). The Volatility Effect in Emerging Markets. *Emerging Markets Review*, 2013, vol. 16, pp. 31–45.

36. Frazzini A. Betting Against Beta. SSRN. Available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2049939(Accessed November 30, 2021).

37. Falkenstein, E. G. Risk and Return in General: Theory and Evidence. Available at <https://www.semanticscholar.org/paper/Risk-and-Return-in-General%3A-Theory-and-EvidenceFalkenstein/77be4115d2639e3ab577d4006b32609205147aa8>(Accessed November 30, 2021).

38. У 2021 році інтерес до інвестицій продовжить зростати з урахуванням етики та ESG факторів. Available at <https://ua.cfaukraine.org/u-2021-rotsi-interes-do-investytsij-prodovzhyt-zrostaty-ale-z-urahuvannyam-etyky-ta-esg-faktoriv-vysnovky-ekspertiv/>(Accessed November 30, 2021).

Аннотация

Варченко О. М., Артимонova И. В., Ткаченко К. В., Варченко О. А.
Модели поведения инвесторов на финансовом рынке

В статье обобщены подходы к формированию модели поведения инвесторов и идентифицированы причинные связи между действиями отдельных игроков финансового рынка, выделены их устойчивые приоритеты и иррациональные составляющие поведения, а также конъюнктура рынка и приобретенный опыт.

Аргументировано, что в нестабильных условиях поведение и мнение отдельных инвесторов трансформируется в коллективное поведение и настроения рынка, на основе которых формируются устойчивые преимущества инвесторов: макроэкономическое состояние страны, зрелость рынка, политическое и социальное устройство общества, ценностные составляющие, качество жизни, человеческий капитал.

Представлена характеристика модели поведения инвесторов, принимающих во внимание, как устойчивые приоритеты, так и иррациональную составляющую, и предложена детальная классификация моделей поведения инвесторов. Выделены и охарактеризованы азиатская, исламская, латиноамериканская и постсоветская модели, выделены сходство и различие между ними.

Предложено понимание модели поведения инвесторов рассматривать как устойчивые преимущества (риск, ожидаемые уровни доходности, ликвидности, склонность к вложению капитала в определенные финансовые инструменты) и предопределенные ими последовательные действия игроков рынка, а также совокупность факторов, объясняющих ее, включая ожидания в той или иной момент времени. Обосновано, что поведение инвесторов также объясняется иррациональной составляющей (аномалиями, реакцией на стресс и др.).

Доказано, что развивающиеся рынки являются более волатильными по сравнению с развитыми, находятся в состоянии нестабильности и значительного проявления иррациональной составляющей, что необходимо учитывать при оценке их поведенческой характеристики.

Выделены и охарактеризованы азиатская, исламская, латиноамериканская и постсоветская модели, выделены сходство и различие

между ними. Установлено, что подобны латиноамериканская и постсоветская модели поведения инвесторов по следующим характеристикам: низкая толерантность к риску, ориентация получить высокий доход, заметную роль банковской системы, концентрацию собственности, поведенческие аномалии, манипулирование и коррупцию, высокий уровень коллективизма.

Ключевые слова: модели поведения, инвесторы, денежный рынок, риск, доходность, ликвидность.

Annotation

Varchenko O. M., Artimonova I. V., Tkachenko K. V., Varchenko O. O.

Investor behavior patterns in the financial market

The article summarizes the approaches to the formation of the model of investor behavior and identifies the cause and effect relationships between the actions of individual financial market players, highlights their sustainable priorities and irrational components of behavior, as well as market conditions and experience.

It is argued that in unstable conditions the behavior and opinion of individual investors is transformed into collective behavior and market sentiment on the basis of which stable advantages of investors are formed: macroeconomic status, market maturity, political and social structure, values, quality of life, human capital.

The characteristics of the investor behavior model that take into account both sustainable priorities and the irrational component are presented, and a detailed classification of investor behavior models is proposed. The Asian, Islamic, Latin American and post-Soviet models are singled out and characterized, the similarities and differences between them are highlighted.

It is proposed to understand the model of investor behavior as sustainable benefits (risk, expected levels of return, liquidity, propensity to invest in certain financial instruments) and the consequent consistent actions of market players, as well as a set of factors that explain it, including expectations moment of time. It is substantiated that the behavior of investors is also explained by the irrational component (anomalies, stress response, etc.).

It is proved that emerging markets are more volatile than developed ones, are in a state of instability and a significant manifestation of the irrational component, which must be taken into account when assessing their behavioral characteristics.

The Asian, Islamic, Latin American and post-Soviet models are singled out and characterized, the similarities and differences between them are highlighted. It is established that the Latin American and post-Soviet models of investor behavior are similar in the following characteristics: low risk tolerance, high income orientation, prominent role of the banking system, concentration of property, behavioral anomalies, manipulation and corruption, high collectivism.

Key words: behavior models, investors, money market, risk, profitability, liquidity.

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

А. П. БУРЛЯЙ, доктор економічних наук

О. Л. БУРЛЯЙ, кандидат економічних наук

О. О. ІВАНЕНКО, аспірант

Уманський національний університет садівництва

В статті проведено оцінку експорту та імпорту органічної продукції галузі сільського господарства України за допомогою мікроекономічного аналізу. Досліджено значення експорту та імпорту органічної сільськогосподарської продукції для формування рівноваги ринку. Проведено розподіл експорту органічної продукції з України за частинами світу та у розрізі видів продукції.

Ключові слова: мікроекономічний аналіз, експорт, імпорт, органічна продукція, методологія.

Постановка проблеми. Попит та пропозиція органічних продуктів споживання у світі та в Європейському Союзі за останні десятиліття демонструють виняткову динаміку зростання. З одного боку, це є наслідком збільшення кількості органічних виробників та сільськогосподарських площ під органічним виробництвом, а з іншого – зростання інтересу споживачів до високоякісної їжі, наприклад, органічної їжі. У структурі продажу органічних продуктів харчування домінують два ринки: американський та ЄС, на які припадає аж 80 % світових продажів, у тому числі на США – 42 %, країни Європейського Союзу – 38 %.

В Україні ринок органічної продукції невеликий, але систематично зростає. У 2020 році вітчизняний ринок роздрібної торгівлі продуктами органічного сільського господарства оцінювався приблизно в 24,3 мільйонів євро. Серед інших факторів, які обмежують покупку органічних продуктів харчування, можна назвати обмежена доступність, високі ціни, недостатні знання про органічні продукти тощо.

Органічне виробництво – це загальна система сільськогосподарського виробництва, що поєднує в собі найкращі практики щодо навколишнього середовища та клімату, високий ступінь біорізноманіття, захист природних ресурсів та застосування високих стандартів якості. Тому органічне виробництво виконує подвійну соціальну функцію: з одного боку, воно забезпечує ринок органічними продуктами у відповідь на споживчий попит, а з іншого – забезпечує широкодоступні товари, сприяючи захисту навколишнього середовища та розвитку сільських територій. Зростання органічного ринку

сільськогосподарської продукції спричиняє зміну ролі експорту та імпорту, що і стало метою статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання експорту та імпорту сільськогосподарської продукції на сучасному етапі є надзвичайно актуальними, а тому їх вирішенню присвячені дослідження багатьох провідних вчених. Серед них доцільно виділити праці С. В. Майстро, О. М. Могильного, В. А. Боржової, М. Д. Корінько, В. Г. Андрійчука, Є. Л. Гриня та ін. Але питання експорту та імпорту органічної сільськогосподарської продукції вивчені недостатньо та потребують більш детального дослідження, що і стало метою статті.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, провідних спеціалістів у сфері мікроекономічного аналізу та органічного ринку.

Результати досліджень. В останні роки в Україні спостерігається стрімка зміна структури ринку органічної сільськогосподарської продукції. Це пов'язано, насамперед, із значним зростанням даного ринку взагалі, а також із суттєвою зміною частки імпорту та експорту в ньому.

Органічне сільське господарство – це спосіб ведення аграрного виробництва на умовах сталості, який за допомогою природних, технологічно необроблених засобів дозволяє виробляти сільськогосподарську продукцію – органічні продукти харчування. Основним принципом органічного виробництва є утримання від використання сільськогосподарських, ветеринарних та харчових хімікатів у процесі виробництва сільськогосподарської продукції. Цей принцип стосується всіх видів і етапів виробництва, як вирощування рослин, тваринництва та розведення, так і переробки.

Прогресивне зростання попиту на органічну їжу є наслідком появи здорового способу життя. Люди все більше докладають зусиль, щоб захистити себе від раку, алергії та ожиріння. Наслідком цієї діяльності є інтерес до еко-їжі. В даний час органічна їжа в Україні стає все більш популярною і затребуваною. Однак потрібно враховувати, що одержувачі органічної їжі стають все більш вимогливими, вони очікують від виробництва дотримання вимог до навколишнього середовища, а також безпечних, смачних та візуально привабливих продуктів харчування [1, 2]. Тому, щоб задовольнити очікування споживачів, їжа повинна бути не тільки органічно вироблена, але й відповідати іншим високим вимогам до якості (форма, розмір, здоров'я, колір, запах, смак тощо).

Рівновага на будь-якому ринку, в тому числі і на ринку органічної продукції сільського господарства формується внаслідок взаємодії двох основних складових ринку – попиту і пропозиції.

Аналіз попиту є одним із найважливіших напрямів дослідження, оскільки він безпосередньо впливає на формування пропозиції і є формою вираження потреб у продукції, забезпечених грошовими засобами в певний період часу. В мікроекономіці розрізняють між собою поняття потреба та попит, оскільки

потреба – це нестача яких-небудь благ, необхідних для споживача у відповідності з його культурним рівнем і особливостями, а попит – це потреба, підкріплена купівельною спроможністю [3, 4].

Попит на органічну продукцію є результатом попиту споживачів на сертифіковану вироблену сільськогосподарську продукцію за органічною технологією, попиту виробників на органічну сировину для подальшої переробки та обсяги експорту можна представити за допомогою формули 1.1:

$$D = D_1 + D_2 + D_{\text{експ}}, \quad (1.1)$$

де D – ринковий попит на органічну продукцію;

D_1 – попит споживачів на готову продукцію;

D_2 – попит виробників на органічну продукцію для переробки;

$D_{\text{експорт}}$ – експортний попит.

Щодо пропозиції органічної продукції – то це сумарний обсяг пропозицій виробників даного виду продукції. Основними виробниками сільськогосподарської продукції в Україні за останні період є сільськогосподарські підприємства, які виробляють близько 65 % загального обсягу валової продукції та господарства населення, на долю яких припадає близько 35 % [5]. Оскільки згідно чинного законодавства про виробництво та обіг органічної продукції в Україні, під органічною продукцією розуміють виключно сертифікований у належних органах продукт, то виробниками такої продукції є лише сільськогосподарські підприємства.

Також слід враховувати обсяг органічної продукції, який надходить в Україну з інших країн, тобто розмір імпорту. Таким чином, ринкову пропозицію на органічну продукцію сільського господарства можна представити за допомогою наступної формули (1.2):

$$S = S_1 + S_{\text{імпорт}}, \quad (1.2)$$

де S_1 – пропозиція органічної продукції сільськогосподарськими підприємствами;

$S_{\text{імпорт}}$ – пропозиція органічної продукції сільського господарства за рахунок імпорту.

Взаємодія попиту та пропозиції визначає рівновагу на ринку органічної продукції, в результаті якої формується рівноважна ціна, яка задовольняє і покупців і продавців.

Таким чином, можна зробити висновок, що експорт та імпорт органічної продукції сільського господарства є важливими факторами, які впливають на рівновагу даного ринку.

Україна на світовому ринку органічної продукції вже є помітним гравцем, здійснюючи експорт як органічної сировини, так і продуктів переробки до багатьох країн ЄС та далеко за його межі. При цьому, Україна має не лише значний виробничий потенціал для розвитку цього високомаржинального та

перспективного нішевого напрямку сільського господарства, а й значний потенціал для реалізації готового продукту як на міжнародних, так і на внутрішньому ринках [8, 9].

Більшість українських виробників органічної продукції орієнтуються на експорт та сертифікуються відповідно до міжнародних стандартів. Найчастіше це органічні стандарти ЄС (Регламент Ради (ЄС) №834/2007 та Регламент Комісії (ЄС) №889/2008). Варто зазначити, що ці стандарти використовуються як для експорту, так і для внутрішнього органічного ринку. Залежно від цільового ринку, виробники керуються й іншими стандартами, зокрема Bioland та Naturland (Німеччина), Bio Suisse (Швейцарія), COR (Канада) та NOP (США) [6, 7]. Для сертифікації органічних продуктів, що йдуть на експорт, в Україні діє 20 сертифікаційних органів, що входять до Переліку, затвердженого Комісією ЄС.

Інтенсивний ріст експорту органічних продуктів почався з 2015 року на фоні інтеграційних процесів нашої країни до ЄС (рис. 1).

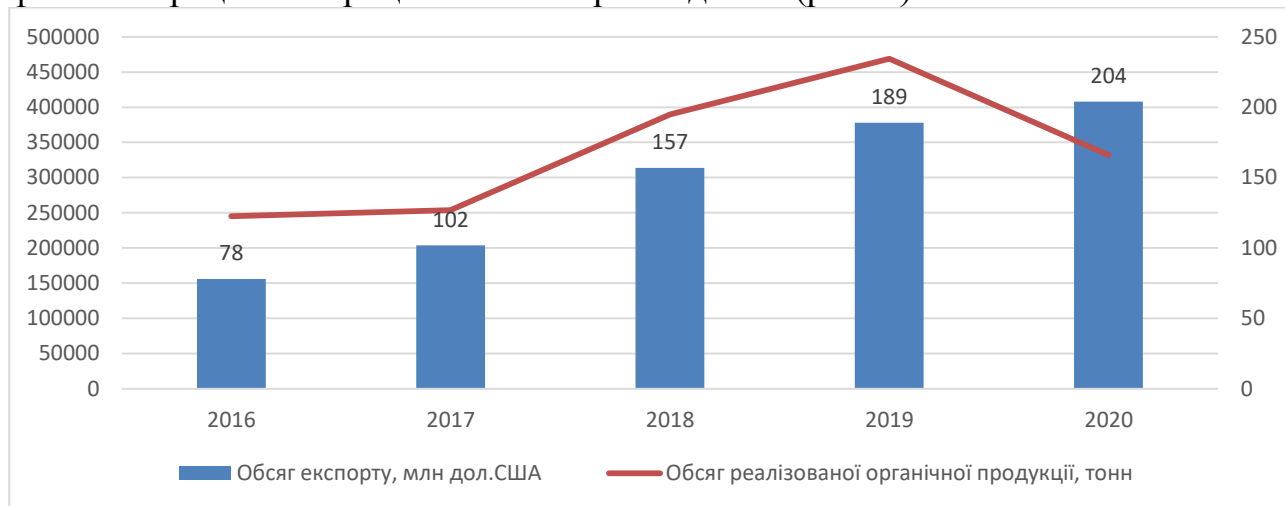


Рис. 1. Динаміка зміни обсягу експорту органічної продукції в Україні

За даними дослідження Органік Стандарт, вітчизняна органічна продукція експортується у більш ніж 40 країн світу. При цьому спостерігається експансія в країни Північної Америки (рис. 2). За останній період вітчизняна органічна продукція експортується переважно у Нідерланди, США, Швейцарію, Німеччину, Велику Британію, Литву, Австрію та Польщу.

Основними органічними продуктами, що експортуються з України за останні п'ять років є кукурудзі, пшениця, соя та соняшник.

Щодо імпорту органічної продукції сільського господарства в Україну, то за даними Аналітичного департаменту компанії Pro-Consulting «Сегмент повсякденних органічних товарів зростає. Органічний імпорт в Україну зріс на 40 % і склав майже 2 млн т органіки. Це крупи, каші, напої, продукти рослинництва, плодові консерви. Найбільші постачальники – це компанії з Німеччини, Іспанії та Італії» [10–12]. Разом з тим, імпорт органічної продукції від експорту відрізняється якісно. Це або продукти, які кліматично не вирощуються в Україні, або не мають вітчизняних екоаналогів.

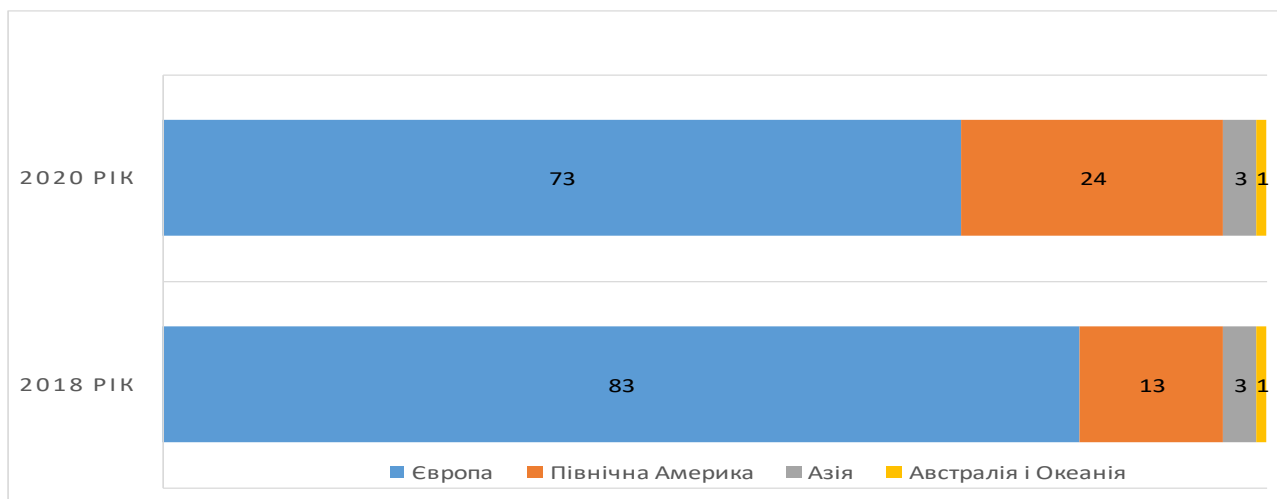


Рис. 2. Розподіл експорту органічної продукції з України за частинами світу, 2018-2020, т

Оскільки в Україні органічна сільськогосподарська сировина виробляється головним чином на експорт, і подальшої переробки для експорту майже немає, то не відбувається імпорту органічної сировини ЄС в Україну. Це можуть бути поодинокі випадки на ринках нішевої продукції та у прикордонній зоні західної України.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що в Україні експортні операції із органічною сільськогосподарською продукцією значно перевищують імпорти.

Висновки. Попит та пропозиція органічних продуктів споживання у світі та в Європейському Союзі за останні десятиліття демонструють виняткову динаміку зростання. В Україні ринок органічної продукції невеликий, але систематично зростає. У 2020 році вітчизняний ринок роздрібної торгівлі продуктами органічного сільського господарства оцінювався приблизно в 24,3 мільйонів євро. Зростання органічного ринку сільськогосподарської продукції спричиняє зміну ролі експорту та імпорту. Проте, в сьогоденних умовах обсяги експорту органічної продукції сільського господарства значно перевищують обсяги імпорту.

Література

1. Сенік Л. Я., Момот А. С. Практика експорту органічної продукції до ЄС: логістичні ланцюги поставок різними видами транспорту. Міністерство освіти і науки України національний університет біоресурсів і природокористування України.
2. Бурляй А. П., Бурляй О. Л., Світовий О. М. Оцінка виробництва органічних ягід в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 45. С. 16–22.
3. Маршалл А. Принципи економічної науки. [пер. з англ.]. М.: Прогресс, 1993. Т.1. 416 с.
4. Андрющенко А. М., Бурляй А. П., Костюк В. С. та ін. Економічна теорія: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 520 с.

5. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2020 рік». Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/09/zb_sg_20.pdf.
6. Практичний довідник органічного експортера до ЄС. Вип. 2. Київ, Берлін 2019. 57с.
7. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України № 425-VII від 03.09.2013 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
8. Лопатинський Ю. М., Кутаренко Н. Я. Інституційний розподіл органічних операторів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 13. С. 67–72.
9. Ріхтер Т. Українська органічна продукція у західній Європі. Матеріали I Міжнар. конгресу «Органічна Україна» 26–28 січня. Київ: Торгово-промислова палата України, 2017. С. 20.
10. Імпорт органічних продуктів в Україну зріс на 40 %. Сайт: Agravery.com. Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/import-organicnih-produktiv-v-ukrainu-zris-na-40>.
11. Горовець К. С., Наконечна К. В. Розвиток ринку органічної продукції в Україні в нових умовах продовольчих викликів. *Конкурентоспроможність аграрного сектору в умовах функціонування Зони вільної*. 2019, 133 с.
12. Мазур В. А., Ковальчук С. Я. Специфіка ринку органічної продукції: національний та європейський аспект. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 4. С. 7–18.

References

1. Senik, L. Ya., Momot, A. S. (2018). The practice of exporting organic products to the EU: logistics supply chains by various modes of transport. Ministry of Education and Science of Ukraine National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine.
2. Burliai, A. P., Burliai, O. L., Svitovyy, O. M. (2019). Estimation of organic berry production in Ukraine. *Black Sea Economic Studies*, 2019, no. 45, pp. 16–22.
3. Marshall, A. (1993). The principles of economics. Moskow: Progress, 1993. 416 p.
4. Andryushchenko, A. M. (2009). Economic theory: textbook. way. K \.: Center for Educational Literature, 2009. 520 p.
5. Statistical collection "Agriculture of Ukraine for 2020". State Statistics Service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/09/zb_sg_20.pdf.
6. Practical guide for organic exporters to the EU. Issue 2. Kyiv, Berlin 2019. 57 p.

7. On the production and circulation of organic agricultural products and raw materials: Law of Ukraine, No. 425-VII, 03.09.2013. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
8. Lopatynskyi, Yu. M., Kutarenko, N. Ya. (2014). Institutional distribution of organic operator in Ukraine. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 2014, no. 13, pp. 67–72.
9. Richter T. (2017). Ukrainian organic products in Western Europe. Proc. of I Int. kongress „Orhanichna Ukraina” January, 26–28. K.: Torhovo-promyslova palata Ukrainy, 2017. 20 p.
10. Imports of organic products to Ukraine increased by 40%. Website: Agravery.com. Access mode: <https://agravery.com/uk/posts/show/import-organicnih-produktiv-v-ukrainu-zris-na-40>.
11. Gorovets, K. S., Nakonechna, K. V. (2019). Development of the market of organic products in Ukraine in the new conditions of food challenges. *Competitiveness of the agricultural sector in the functioning of the Free Zone*, 2019, 133 p.
12. Mazur, V. A., Kovalchuk, S. Y. (2018). The specifics of the market of organic products: national and European aspects. *Economy. Finances. Management: current issues of science and practice*, 2018, no.4, pp. 7–18.

Аннотация

Бурляй А. П., Бурляй О. Л., Иваненко А. А.

Микроэкономический анализ экспорта и импорта сельскохозяйственной органической продукции в Украине.

Органическое сельское хозяйство – это способ ведения аграрного производства на условиях постоянства, который с помощью природных, технологически необработанных средств позволяет производить сельскохозяйственную продукцию – органические продукты питания. В последние годы в Украине наблюдается стремительное изменение структуры рынка органической сельскохозяйственной продукции. Прогрессивный рост спроса на органическую пищу является результатом появления здорового образа жизни.

Спрос на органическую продукцию результат спроса потребителей на сертифицированную производимую сельскохозяйственную продукцию по органической технологии, спроса производителей на органическое сырье для дальнейшей переработки и объемы экспорта. Рыночное предложение органической продукции сельского хозяйства определяют как сумму предложения органической продукции, которую формируют сельскохозяйственные предприятия и объемы продукции из импорта.

Спрос и предложение органических продуктов потребления в мире и Европейском Союзе за последние десятилетия демонстрируют исключительную динамику роста. В Украине рынок органической продукции невелик, но систематически растет. В 2020 году отечественный рынок

розничной торговли продуктами органического сельского хозяйства оценивался примерно в 24,3 миллиона евро. Отечественная органическая продукция экспортируется более чем в 40 стран мира. За последний период отечественная органическая продукция экспортируется преимущественно в Нидерланды, США, Швейцарию, Германию, Великобританию, Литву, Австрию и Польшу. Основными органическими продуктами, которые экспортируются из Украины за последние пять лет, являются кукурузы, пшеница, соя и подсолнечник.

Рост органического рынка сельскохозяйственной продукции влечет за собой изменение роли экспорта и импорта. Однако в современных условиях объемы экспорта органической продукции сельского хозяйства значительно превышают объемы импорта.

Ключевые слова: микроэкономический анализ, экспорт, импорт, органическая продукция, методология.

Annotation

Burliai A., Burliai O., Ivanenko O.

The essence of competition: microeconomic aspects.

Microeconomic analysis of exports and imports of agricultural organic products in Ukraine. Organic agriculture is a way of conducting agricultural production on the conditions of sustainability, which with the help of natural, technologically unprocessed means allows to produce agricultural products - organic food. In recent years, Ukraine has seen a rapid change in the structure of the market for organic agricultural products. The progressive increase in demand for organic food is a consequence of a healthy lifestyle.

Demand for organic products is the result of consumer demand for certified agricultural products using organic technology, producers' demand for organic raw materials for further processing and export volumes. The market supply for organic agricultural products is defined as the sum of the supply of organic products, which is formed by agricultural enterprises and the volume of products through imports.

Demand and supply of organic consumer products in the world and in the European Union in recent decades have shown exceptional growth dynamics. In Ukraine, the market for organic products is small, but is growing systematically. In 2020, the domestic market for organic agricultural products was estimated at approximately 24.3 million euros. Domestic organic products are exported to more than 40 countries. Recently, domestic organic products are exported mainly to the Netherlands, USA, Switzerland, Germany, Great Britain, Lithuania, Austria and Poland. The main organic products exported from Ukraine over the past five years are corn, wheat, soybeans and sunflowers.

The growth of the organic market for agricultural products is changing the role of exports and imports. However, in today's conditions, the volume of exports of organic agricultural products significantly exceeds the volume of imports.

Key words: microeconomic analysis, export, import, organic products, methodology.

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "МИТНІ РЕЖИМИ"

С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук

О. С. ТУПЧІЙ, кандидат економічних наук

О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

В статті аналізується поняття «митний режим», формулюються характерні риси, основні елементи, цілі і функції митних режимів у розвитку зовнішньоекономічних відносин. Обґрунтовано класичну класифікацію митних режимів за Митним кодексом України. На основі проведеного аналізу, обґрунтовано позицію щодо досліджуваного поняття, надано тлумачення категорії «митні режими».

Ключові слова: митні режими, правовий режим, адміністративно-правовий режим, митний кордон, митна справа, митні процедури, митні відносини, митне оформлення, митний контроль, адміністративне право, зовнішньоекономічна діяльність.

Постановка проблеми. У сучасному ринковому господарстві все більш важливе значення у митному механізмі регулювання набуває «економічна» спрямованість діяльності митних органів, що забезпечує більш широку участь митної системи в реалізації державних програм з інтенсифікації ділової активності та стимулювання підприємництва. Центральне місце в концепції економічної активності митниці посідає система митних режимів. Сьогодні вона включає звичайні митні режими (експорт, випуск для вільного обігу і т. д.), а також цілий комплекс спеціальних митних режимів економічного характеру. Митні режими є одним із ключових і найбільш важливих інститутів законодавства в галузі державної митної справи, визначаючи порядок його застосування при переміщенні товарів через митний кордон. Важливість даного інституту підкреслюється встановленням міжнародних стандартів і навіть безпосереднього міжнародно-правового регулювання деяких з митних режимів (тимчасового ввезення, транзиту). Ці обставини обумовлюють складну структуру правового регулювання митних режимів і надають актуальності й практичного значення науковому аналізу даної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття митного режиму достатньо детально досліджено теоретиками держави і права: С. Гусаревим, М. Кельманом, М. Козюброю, А. Колодійом, О. Мурашиним, Н. Оніщенко, О. Петришиним, П. Рабіновичем, О. Скакун, М. Цвіком, Ю. Шемшученком та іншими відомими вченими. Проте питання визначення поняття та особливостей митного режиму залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

Методика досліджень. Дослідження підходів до визначення поняття «митні режими» ґрунтуються на основі міжнародних угод, конвенцій та інших законодавчих актів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, міжнародних стандартів та методичних документів міжнародної торгівлі.

Наукові результати дослідження теоретико-методологічних підходів визначення поняття «митні режими» та формулювання висновків було одержано з використанням загальнонаукових (прийомів логічного методу, системного та структурно-функціонального методів), монографічного та абстрактно-логічного методів, а також методів порівняння, аналогії, аналізу, синтезу та узагальнення.

Результати дослідження. Поняття митного режиму в національному законодавстві й актах міжнародного митного права має свою історію. Так, у різні періоди розвитку митного законодавства поняття митного режиму визначалося як встановлена, залежно від характеру та мети переміщення предмету через митний кордон України, сукупність митних процедур, що підлягають застосуванню до цього предмета [1]; сукупність положень, що визначають для митних цілей статус товарів і транспортних засобів, переміщуваних через митний кордон України [2, 3]; сукупність установлених митним законодавством правових положень, що визначають порядок переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів і порядок застосування до них митних процедур залежно від мети переміщення [4]; сукупність норм, установлених законами України з питань митної справи, що залежно від заявленої мети переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України визначають порядок такого переміщення та обсяг митних процедур, які при цьому здійснюються [5, 6]; комплекс взаємопов'язаних правових норм, що відповідно до заявленої мети переміщення товарів через митний кордон України визначають митну процедуру щодо цих товарів, їх правовий статус, умови оподаткування і обумовлюють їх використання після митного оформлення [7, с. 276].

При аналізі митних режимів, запроваджених митним законодавством України, як критерії для їх класифікації науковці пропонують їх різноманітні ознаки. Щодо нинішньої ситуації з унормування митних режимів у МК М. Г. Шульга доходить висновку, що, по-перше, їх дефініції деякою мірою вдосконалено, по-друге, систематизація відповідних митно-правових норм у основному відповідає міжнародно-правовій доктрині регламентації митних режимів, по-третє, через недостатню опрацьованість митних режимів на рівні МК невдовзі спричинить їхнє різночитання й потребу чергових змін у основному митному законі [8, с. 279–280]. Особливо враховуючи той факт, що термін «митний режим» належить до базових, що в своїй сукупності становить основу термінологічного апарату митного права.

Відповідно до п. 25 ст. 4 МК митний режим – це комплекс взаємопов'язаних правових норм, що відповідно до заявленої мети переміщення товарів через митний кордон України визначають митну

процедуру щодо цих товарів, їх правовий статус, умови оподаткування і обумовлюють їх використання після митного оформлення [6].

Поняття «митний режим», вважає В. В. Белєвцева, «служує для визначення можливості переміщення товарів, порядку митного оформлення і митного контролю, розміру митних платежів, які підлягають сплаті за товари і транспортні засоби, що переміщуються, а також визначає коло дій, які можуть бути здійснені щодо останніх» [9, с. 22]. Щоправда згодом авторка пропонує відкритий перелік цілей поняття митного режиму, завершуючи його фразою: «...а також визначає інші дії» [10, с. 49]. Таким чином, всупереч правилам нормотворчості й формальної логіки розмито межі аналізованого поняття.

Н.В. Осадча зауважує, що митний режим є дієвим інструментом реалізації митної політики, який являє собою сукупність стимулів та обмежень щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності [11].

«Митний режим, – стверджує М. Г. Шульга, – це одне з найбагатогранніших понять у митній справі. Його умови стосуються порядку оформлення товарів, стягнення митних платежів і надання пільг, встановлення меж прав фізичних і юридичних осіб з розпорядження товарами, що перебувають у їх володінні, і транспортними засобами, ввезеними на митну територію України, вивезеними з цієї території або переміщуваними транзитом та ін.» [8, с. 271].

«Митні режими, зазначає Б. А. Кормич, – є одним із ключових інститутів законодавства в галузі державної митної справи, визначаючи порядок його застосування при переміщенні товарів через митний кордон. Важливість даного інституту підкреслюється встановленням міжнародних стандартів та навіть безпосереднього міжнародно-правового регулювання деяких митних режимів (тимчасового ввезення, транзиту). Всі ці обставини обумовлюють складну структуру правового регулювання митних режимів та надають актуальності і практичного значення науковому аналізу даної проблематики» [12, с. 86].

Митне регулювання здійснюється за допомогою правових, адміністративних, економічних методів. На правовий процес регулювання митних надходжень впливають норми вітчизняного й міжнародного законодавства. До адміністративних методів належать державні правила, нормативи, заборони, за допомогою яких держава здійснює безпосередній вплив на суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Економічні методи регулювання базуються на використанні економічного інструментарію митної політики — митного тарифу, податків, митних зборів тощо.

Як справедливо зауважує М. Г. Шульга, «...принципово важливим аспектом митної справи завжди було і залишається адміністративноправове регулювання митних режимів», що зумовлює потребу «...в осмисленні теоретичних положень щодо митних режимів, визначених у новому МК України, та окресленні подальших напрямів удосконалення митного законодавства» [8, с. 271].

На думку К. Л. Бречалова, в сучасній економічній літературі вивченню митних режимів приділялася велика увага. До теперішнього часу митні режими вивчено досить всебічно, досліджено їхню правову та економічну природу, практичне значення в процесі реалізації митної політики, надано їхню класифікацію, внутрішній зміст конкретного митного режиму. Разом із тим слід зауважити, що наразі в економічній літературі існують певні невідповідності щодо суджень про те, що являють собою в сучасних умовах митні режими [13].

У економічній науці поняття митного режиму використовується і в широкому, і у вузькому розумінні: як правовий режим, в якому сполучаються адміністративно-правові й фінансово-правові засоби регулювання, та як митна процедура, що визначає сукупність вимог та умов щодо застосування відносно товарів і транспортних засобів мита, податків, а також встановлених згідно із законодавством заборон і обмежень [14, с. 4].

Окрім того, слід відрізнити митний режим від правового режиму переміщення через митний кордон України товарів, транспортних засобів та інших предметів. Перший відносно другого має статус спеціального й має певні особливості: а) є спеціальним порядком переміщення суб'єктів ЗЕД товарів та транспортних засобів через митний кордон України; б) передбачає здійснення певного обсягу митних процедур при переміщенні товарів предметів та транспортних засобів через митний кордон України; в) він обов'язково врегульований нормами, встановленими законами України з питань митної справи [15, с. 415].

На формування митної політики та митних режимів впливає багато внутрішніх та зовнішніх факторів. Слід зазначити, що будь-які зміни в нормативній базі зачіпають інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Тому при формуванні митної політики значну роль набуває формування регуляторних митних режимів, у рамках яких декларант здійснює всі операції щодо митного контролю та оформлення. Від виду митного режиму залежать заходи тарифного та нетарифного регулювання, внутрішні податки, які в деяких випадках можна віднести до нетарифних заходів, а в інших — ні (збори за використання доріг). При формуванні кожного митного режиму закладаються обмежувальні та стимулюючі заходи, тобто певні умови, які дозволяють стимулювати деякі види діяльності корисні для держави. Так, створення сприятливих умов в рамках режиму транзиту дозволить покращити використання транзитного потенціалу України, сприятиме підвищенню надходжень від податків щодо користування доріг, трубопроводів тощо.

Перше, що треба зазначити про режим, це те що його обирає самостійно суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності. Але при виборі даного режиму він повинен надати певне обґрунтування щодо доцільності вибору даного режиму. У передбаченому законодавством випадку декларант може його змінити та замінити на інший. Так, декларант який при ввезі товарів не має необхідних дозвільних документів, може перевести товар з митного режиму імпорту на режим митний склад. На вибір митного режиму також впливає характер

зовнішньоекономічної операції, на підставі якої переміщуються товари, мета та шляхи переміщення товарів через митний кордон України, економічна доцільність вибору режиму, платоспроможність контрагента, перспективи використання товарів.

Як зазначає Г. М. Дроздова, митна діяльність нерозривно пов'язана насамперед з зовнішньоекономічною діяльністю держави, оскільки причиною їх виникнення є наявність міждержавних економічних (торговельних) зв'язків як об'єкта державного впливу та контролю. Цей факт зумовлює переважання економічного характеру функцій митної політики [16, с. 24].

У відповідності до існуючого законодавства в Україні передбачено тринадцять митних режимів: імпорт; експорт; реімпорт; реекспорт; транзит; тимчасове ввезення (вивезення); митний склад; спеціальна митна зона; магазин безмитної торгівлі; переробка на митній території України; знищення або руйнування; відмова на користь держави. Юридично є можливість застосовувати всі тринадцять режимів у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Але кожний режим містить у собі певні стимулюючі чи обмежувальні фактори (табл. 1).

Табл. 1. Митні режими у відповідності з існуючим та проектом нового Митного кодексу України [11]

Зміст положення (норми) чинного законодавства	Зміст відповідного положення (норми) проекту акта
Стаття 185. Види митного режиму Відповідно до мети переміщення товарів через митний кордон України запроваджуються такі види митного режиму:	Стаття 255. Види митного режиму Відповідно до мети переміщення товарів через митний кордон України запроваджуються такі види митного режиму:
1) імпорт;	1) імпорт;
2) реімпорт;	2) реімпорт;
3) експорт;	3) експорт;
4) реекспорт;	4) реекспорт;
5) транзит;	5) транзит;
6) тимчасове ввезення (вивезення);	6) тимчасове <i>ввезення</i> ;
	7) <i>тимчасове вивезення</i> ;
7) митний склад;	8) митний склад;
8) спеціальна митна зона;	9) спеціальна митна зона;
9) магазин безмитної торгівлі;	10) <i>безмитна торгівля</i> ;
10) переробка на митній території України;	11) переробка на митній території України;
11) переробка за межами митної території України;	12) переробка за межами митної території України;
12) знищення або руйнування;	13) знищення або руйнування;
13) відмова на користь держави.	14) відмова на користь держави.

Відповідно до нового кодексу окремо виділяються режими тимчасового вивезення та ввезення, замість режиму магазину безмитної торгівлі наданий режим безмитна торгівля. Ці зміни запропоновані з метою приведення законодавчої бази України у відповідність до вимог Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція).

Характеризуючи новий митний закон С. І. Істомін вказував на те, що «...принциповим нововведенням стала розробка цілком нових положень про такі специфічні митні інструменти як митні режими, що покликані сприяти налагодженню міжнародних коопераційних зв'язків» [17, с. 7]. На його погляд, митний режим – це не лише обмеження, а й ширші можливості для учасників зовнішньоекономічної діяльності провадити господарську діяльність, спрямовану на зовнішні зв'язки. Причому, ті з них, що мають, «більш складний характер, аніж експорт чи імпорт у звичному розумінні» [17, с. 8].

Поаналізувавши митні режими, запроваджені українським законодавством, можна виокремити такі їх функції:

- фінскальна функція, яка полягає у стягненні митних платежів з метою забезпечення фінансових інтересів держави від зовнішньоекономічної діяльності;

- стимуляційна, що реалізується у звільненні від митного оподаткування і застосування заходів нетарифного регулювання, спрощенні митних процедур з метою стимуляції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, сприяння розвитку національної промисловості, міжнародним торговельним та економічним відносинам, взаємовідносинам у гуманітарній сфері тощо;

- захисна, яка втілюється у застосуванні заходів нетарифного регулювання і має за мету захист економічних та інших національних інтересів держави шляхом впровадження системи ліцензування, квотування та інших нетарифних обмежень при поміщенні товарів у митні режими;

- контрольна функція спрямована на забезпечення додержання норм чинного законодавства України у митній сфері та реалізується за допомогою специфічних методів та форм, властивих контролю у сфері державного управління;

- регулятивна функція стосується порядку дій при поміщенні товару у митний режим, пов'язаних із напрямком переміщення товару через митний кордон, визначенням його статусу товару та операцій з ним тощо.

Кожна держава має свою класифікацію митних режимів, їх склад та відповідні стимулюючі та обмежувальні дії, які пов'язані з кожним режимом. Поділяємо митні режими, представлені в Митному кодексі України, на три групи.

- до першої групи основних митних режимів належать імпорт (випуск для вільного обігу) та експорт, як митні режими, спрямовані на забезпечення 55 фінансових інтересів держави від зовнішньоекономічної діяльності; захист її економічних та інших національних інтересів;

– другу групу становлять такі преференційні митні режими, як транзит, митний склад, вільна митна зона, тимчасові ввезення товарів на митну територію та вивезення за її межі, переробка на митній території та за її межами, мета застосування яких полягає у стимуляції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності держави, розвитку національної промисловості, сприянні міжнародним торговельним, економічним відносинам та взаємовідносинам у гуманітарній сфері;

– до групи особливих митних режимів необхідно віднести митні режими, які не передбачені митним законодавством Європейського Союзу і за своєю суттю є або допоміжними і відрізняються процедурним характером, або такими, що визначають певні характерні ознаки товарів, а саме: митні режими реімпорту, реекспорту, безмитної торгівлі, знищення або руйнування та відмови на користь держави.

Оцінюючи вищезазначені пропозиції, доцільно доповнити класифікацію митних режимів за таким критерієм, як мета застосування (призначення): орієнтовані на зовнішні ринки (експорт, реекспорт, транзит, тимчасове ввезення, переробка на митній території), орієнтовані на внутрішній ринок (імпорт, реімпорт, тимчасове вивезення, переробка за межами митної території, відмова на користь держави) та універсальні (митний склад, вільна митна зона, безмитна торгівля, знищення або руйнування).

Висновки. Митні режими є дієвим методом державного регулювання економікою. Існуючі в Україні митні режими доцільно привести у відповідність до міжнародного законодавства.

В Україні існує тринадцять митних режимів: імпорт, експорт, реімпорт, реекспорт, транзит, тимчасове ввезення (вивезення), митний склад, спеціальна митна зона, магазин безмитної торгівлі, переробка на митній території України, знищення або руйнування, відмова на користь держави. В Україні юридично існує можливість застосовувати всі тринадцять режимів. Найбільш вживаними є режими експорту, імпорту, транзиту, митний склад.

Для підвищення ефективності митних режимів доцільно українське законодавство адаптувати до вимог ЄС, що пов'язано із впровадженням численних змін у митній сфері. До очікуваних результатів процесу адаптації належать: впровадження сучасних технологій митного контролю, спрощених процедур відпуску товарів і контролю після розмитнення; суттєве спрощення митних формальностей для підприємств із високим ступенем довіри; спрощення руху товарів між Україною та ЄС; приєднання України до Конвенції про єдиний режим транзиту.

Література

1. Про Тимчасове положення про порядок пропуску товарів, майна та транспортних засобів. [Електронний ресурс]: наказ ДМСУ від 30.12.1991 р. № 7. Режим доступу: <http://www.qdpro.com.ua/document/549>.

2. Про затвердження Положення про вантажну митну декларацію [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.1997 р. № 574. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/574-97-%D0%BF>.
3. Про затвердження Типової технології митного контролю та митного оформлення товарів та інших предметів: наказ ДМСУ від 30.12.1998 р. № 828 // Офіційний вісник України. 1999. № 4. Код акту 6755/1999.
4. Про затвердження Порядку здійснення митного контролю й митного оформлення товарів і транспортних засобів із застосуванням вантажної митної декларації: наказ ДМСУ від 14.10.2002 р. № 561. Офіційний вісник України. 2002. № 46. 212 с.
5. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV // Відом. Верхов. Ради України. 2002. № 38–39. 288 с.
6. Про затвердження Порядку здійснення митного контролю за переміщенням через митний кордон України товарів та інших предметів з використанням морського, річкового й поромного видів транспорту : наказ ДМСУ від 23.01.2001 р. № 26 // Офіційний вісник України. 2001. № 6. 258 с.
7. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. // Відом. Верхов. Ради України. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48. 552 с.
8. Шульга М. Г. Митний режим: основи правового регулювання. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Економічна теорія та право. 2013. № 4 (15). С. 270–280.
9. Белєвцева В. В. Митні режими та адміністративна відповідальність за порушення у сфері їх дії. *Вісник АМСУ. (Серія «Право»)*. 2010. № 2 (5). С. 21–26.
10. Белєвцева В. В. Митні режими та адміністративна відповідальність за порушення у сфері їх дії. *Вісник АМСУ. (Серія «Право»)*. 2011. № 1 (6). С. 48–52.
11. Осадча Н. В. Митні режими та підходи до їх класифікації. *Управління економікою: теорія та практика: Збірник наукових праць*. 2009. С. 247–276. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/39765/16-Osadcha.pdf?sequence=1>.
12. Кормич Б. А. Митні режими як інститут митного права. *Митна справа*. 2013. № 6 (90). С. 86–92.
13. Бречалов К. Л. Правовая регламентация специальных административно-правовых режимов в таможенном деле Российской Федерации. *Ученые записки СПб. филиала РТА*. 2001. № 3 (16). Режим доступу: http://tamzap.ru/n_3_16_2001/Bre4alov.htm.
14. Джалолов Н. М. Таможенные режимы в системе обеспечения экономической безопасности (на материалах Республики Таджикистан): дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05. Душанбе, 2011. 174 с.
15. Чуприна О. В. Операції з давальницькою сировиною – важливий спосіб вирішення економічної безпеки підприємств. *Право та управління*. 2011. № 2. С. 410–417.

16. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. К.: ЦУП, 2002. 172 с.

17. Истомин С. И. Таможенное оформление и применение таможенных режимов. М.: Деловой двор, 2008. 280 с.

References

1. On Temporary provisions on the crossing of goods, property and vehicles. [Electronic resource]: SCSU Order from 30.12.1991 p. 7. Access number: <http://www.qdpro.com.ua/document/549>.

2. On approval of the cargo customs declaration [electronic resource]: Cabinet of Ministers of Ukraine of 09.06.1997 p. 574. Access number: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/574-97-%D0%BF>.

3. On approval of the technology of customs control and clearance of goods and other items, SCSU Order from 30.12.1998. Number 828 // Official Bulletin of Ukraine. Number 4. 1999. Code Act 6755/1999.

4. On approval of the customs control and customs clearance of goods and vehicles using the cargo customs declaration: SCSU Order from 10.14.2002 p. 561. Official Gazette number Ukraine. Number 46. 2002. 212 p.

5. Customs Code of Ukraine of 11.07.2002. 92 number-IV // known. Verkhovna. Rada of Ukraine. 2002. № 38-39. 288 p.

6. On approval of the customs control of movement across the customs border of Ukraine goods and other items using sea, river and ferry transport modes: SCSU Order from 23.01.2001 p. 26 // number Official Bulletin of Ukraine. Number 6. 2001. 258 p.

7. Customs Code of Ukraine of 13.03.2012 p. // known. Verkhovna. Rada of Ukraine. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48. 552 p.

8. Shulga, M. G. (2013). Customs procedure: Fundamentals regulation. *Proceedings of the National University "Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise."* Series: Economics and Law, 2013, no. 4 (15), pp. 270–280.

9. Belevtsev, V. V. (2010). Customs regimes and administrative responsibility for violations of their actions. *Bulletin UAC. (Series "Law")*, 2010, no. 2 (5), pp. 21–26.

10. Belevtsev, V. V. (2011). Customs regimes and administrative responsibility for violations of their actions. *Bulletin UAC. (Series "Law")*, 2011, no. 1 (6), pp. 48–52.

11. Osadcha, N. V. (2009). Customs regimes and approaches to their classification. *Management of the economy: theory and practice: Collected Works*. Donetsk: IEF NASU, 2009, pp. 247–276. Access: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/39765/16-Osadcha.pdf?Sequence=1>.

12. Kormich, B. A. (2013). Customs regimes as an institution of customs law. *Customs business*, 2013, no. 6 (90), pp. 86–92.

13. Brechalov, K. L. (2001). Pravovaya rehlamentatsyya of special administrative and legal regimes actually is customs in the Russian Federation.

Scientists note SPb. Branch PTA, 2001, no. 3 (16). Access: http://tamzap.ru/n_3_16_2001/Bre4alov.htm.

14. Dzhalolov, N. M. (2011). Tamozhennye regimes in ekonomicheskoy security system Provision (on the material of the Republic of Tajikistan): Dis. Cand. ekon. Sciences specials. 08.00.05. Dushanbe, 2011. 174 p.

15. Chupryna, A. (2011). Tolling operations - an important way to solve economic security. *Law and Management*. 2011, no. 2, pp. 410–417.

16. Drozdov, G. M. (2002). International Business Management. K.: PCO, 2002. 172 p.

17. Ishistomin, S. I. (2008). Temen decoration and cell-shaped regimen. M.: Delvoy yard, 2008. 280 p.

Аннотация

Соколюк С. Ю., Тупчий О. С., Жарун Е. В.

Анализ теоретических и методологических подходов к определению концепции «таможенных режимов»

В статье анализируются концепция «таможенного режима», сформулированы характерные особенности, основные элементы, цели и функции таможенных режимов в развитии внешнеэкономических связей. Обоснована классическая классификация таможенных режимов по таможенному кодексу Украины. Основываясь на анализе, обеспечено положение по концепции исследования, проводится интерпретация категории «таможенные режимы».

Проведенные исследования подтверждают, что в рамках таможенного режима мы понимаем множество таможенных процедур, которые устанавливают правила для перемещения товаров через таможенную границу Украины и их дальнейшее использование для обеспечения интересов государства в таможенной сфере.

Анализируются функции таможенных режимов: фискал, который находит свою реализацию в сборе таможенных платежей в целях обеспечения финансовых интересов государства в иностранной экономической деятельности; стимулирование, реализуемое путем освобождения от таможенного налогообложения и использование нетарифного регулирования, упрощение таможенных процедур для стимулирования субъектов внешнеэкономической деятельности, содействие развитию национальной экономики и т.д.; защитный, который включает использование нетарифных мер нормативных мер и направленности для защиты экономических и других национальных интересов государства путем внесения лицензирования, квоты и других нетарифных ограничений при размещении товаров в таможенных режимах; контроль – направлен на обеспечение соблюдения норм действующего законодательства Украины в таможенной сфере, которая осуществляется через конкретные методы и формы, присущие контролю в области государственного управления; нормативность, цель которого является регулирование порядка действия при размещении товаров в таможенном режиме, связанным с направлением перемещения товаров через таможенную границу, определение состояния товаров и операций с ним и т.д.

Согласно результатам обобщения, исследование подтверждается классификацией таможенных режимов, в том числе: а) основной (импорт (вопрос для свободного обращения) и экспорт) как таможенные режимы, направленные на обеспечение финансовых интересов государства в иностранной экономической деятельности; защита его экономических и других национальных интересов; б) льготные таможенные режимы (транзит, таможенный склад, бесплатная таможенная зона, временный импорт товаров на таможенные территорию и экспорт на его границах, переработка на таможенной территории и за рубежом), цель применения, которая заключается в стимулировании субъектов внешнеэкономической информации. деятельность государства, развитие национальной промышленности, продвижение международной торговли, экономических отношений и отношений в гуманитарной сфере; в) специальные таможенные режимы (реимпорт, повторный экспорт, беспошлинная торговля, разрушение или уничтожение и отказ государства), которые не предусмотрены таможенным законодательством Европейского Союза и в его сущности или являются вспомогательным или таким образом, что определяют определенные признаки товара.

Ключевые слова: таможенные режимы, правовой режим, административный и правовой режим, таможенная граница, таможенный бизнес, таможенные процедуры, таможенные отношения, таможенное оформление, таможенный контроль, административное право, внешнеэкономическая деятельность.

Annotation

Sokoliuk S. Iu., Tupchiy O. S., Zharun O. V.

Analysis of theoretical and methodological approaches to determining the concept of "customs regimes"

The article analyzes the concept of "customs regime", characteristic features are formulated, main elements, goals and functions of customs regimes in the development of foreign economic relations. The classical classification of customs regimes under the Customs Code of Ukraine is substantiated. Based on the analysis, a position on the study concept is substantiated, the interpretation of the category "Customs regimes" is provided.

The conducted research confirms that under the customs regime, we understand the set of customs procedures that establish the rules for moving goods through the customs border of Ukraine and their further use in order to ensure the interests of the state in the customs sphere.

The functions of customs regimes are analyzed: fiscal, which finds its implementation in the collection of customs payments in order to ensure the financial interests of the state in foreign economic activity; stimulating, implemented by exempt from customs taxation and the use of non-tariff regulation, simplification of customs procedures in order to stimulate subjects of foreign economic activity, promoting the development of a national economy, etc.; protective, which involves the use of non-tariff regulatory measures and aims to protect the economic and other national interests of the state by introducing a licensing, quota and other non-tariff restrictions when placing goods in customs regimes; control - aimed at ensuring compliance with the norms of the current legislation of Ukraine in the customs

sphere, which is implemented through specific methods and forms inherent in control in the field of public administration; the regulatory, purpose of which is to regulate the order of action when placing the goods in the customs regime associated with the direction of movement of goods through the customs border, the definition of the status of goods and operations with it, etc.

According to the results of generalization, the study is substantiated by the classification of customs regimes, which includes: a) the main (import (issue for free circulation) and export) as customs regimes aimed at ensuring the state's financial interests in foreign economic activity; protection of its economic and other national interests; b) preferential customs regimes (transit, customs warehouse, free customs zone, temporary import of goods to customs territory and exports at its boundaries, processing in customs territory and abroad), the purpose of applying which is to stimulate the subjects of foreign economic activity of the state, development of the national industry, promoting international trade, economic relations and relationships in the humanitarian sphere; c) special customs regimes (Repimport, re-export, duty-free trade, destruction or destruction and refusal of the state) that are not provided for by the European Union's customs law and in its essence or are auxiliary, or such that define certain signs of goods.

Key words: *customs regimes, legal regime, administrative and legal regime, customs border, customs business, customs procedures, customs relations, customs clearance, customs control, administrative law, foreign economic activity.*

ІНФОРМАЦІЯ
ДЛЯ АВТОРІВ ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ УСАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА
Періодичність видання – два рази на рік
ВИМОГИ ДО НАУКОВИХ СТАТЕЙ

1. Стаття готується українською, російською або англійською мовою обсягом 8–12 сторінок основного тексту.
2. Стаття має бути написана на актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження, новизну та обґрунтування наукових висновків відповідно до мети статті (поставленого завдання) і відповідати тематичному напрямку.
3. Для публікації статті у збірнику необхідно надіслати на e-mail редакції журналу sbornik-unaus@ukr.net в окремих файлах інформацію:
 - а) авторську довідку мовою, якою написана стаття;
 - б) текст статті;
 - в) рецензію на статтю (див. пункт 7).
4. Оформлення статті: формат аркуша А4 (210 × 297 мм.), розташування лише книжкове, верхній, нижній, правий і лівий береги – по 20 мм. Файл зі статтею подається без нумерації сторінок. Всі текстові матеріали (в т.ч. таблиці та рисунки) набираються однією гарнітурою «TimesNewRoman», розмір шрифту 14 пунктів, відстань між рядками — полуторний інтервал, абзацний відступ – 1,2. Графічний матеріал статті виконувати в доступних для подальшого редагування програмах: таблиці – у редакторі Microsoft Word; діаграми – у редакторі Microsoft Excel. Файл статті повинен бути набраний і повністю сформований у редакторі Microsoft Word, назва файлу повинна містити прізвище автора або авторів.
5. Анотація мовою написання статті подається до 5 стрічок. Розширена анотація російською і англійською мовами повинна бути складена відповідно до вимог міжнародних наукометричних баз (містити не менше 1800 символів). Переклад має бути професійним без використання інтернет перекладачів, в інакшому випадку стаття буде повернута на доопрацювання.
6. Структура статті: УДК, назва статті, ПІБ авторів, науковий ступінь, назва установи, анотація українською мовою, ключові слова. Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висновки. Література (згідно вимог ДСТУ 8302:2015). References (згідно міжнародних вимог). Розширені анотації російською і англійською мовами.
7. Автор повинен разом із статтею надати рецензію кандидата або доктора наук, які мають статті, що входять до міжнародних наукометричних баз Scopus або Web of science. Підпис рецензента має бути завірений печаткою установи.
8. Після прийняття статті до публікації автор безстроково передає невиключні авторські права на цю статтю. Всі виняткові права залишаються у авторів.

Діордієва Ірина Павлівна,
кандидат с.-г. наук, доцент, технічний секретар Збірника наукових праць
Уманського національного університету садівництва
e-mail: sbornik-unaus@ukr.net
<http://journal.udau.edu.ua/ua/index.html>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Збірник наукових праць УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА

Засновано в 1926 році

Випуск 99

Частина 2
Економічні науки

Повні тексти статей, у форматі pdf доступні на сайтах:

<http://journal.udau.edu.ua/ua/index.html>

<https://journals.indexcopernicus.com/>

Google scholar

Підписано до друку 22.12.2021 р.

Формат 60 × 84 1/16.

Папір офсетний. Умов.-друк. арк. 21,74

Наклад 300 прим.

Замовлення № 105

Видавець і виготівник «Сочінський М. М.»

20300, м. Умань, вул. Тищика, 18/19

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 2521 від 08.06.2006.

тел. (04744) 4-64-88, (067) 104-64-88

vizavi-print.jimdo.com

e-mail: vizavi008@gmail.com