

Держава та регіони

Серія:
Економіка та підприємництво
2020 р., № 3 (114) частина 2



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: О. В. Покатасва,
доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор

Головний редактор:
О. І. Трохимець, доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:
К. М. Жиленко, доктор економічних наук, доцент
О. В. Козирєва, доктор економічних наук, професор
Г. Ю. Кучерова, доктор економічних наук, доцент
С. П. Кучин, доктор економічних наук, професор
Н. Г. Метеленко, доктор економічних наук, професор
І. М. Ненно, доктор економічних наук, доцент
А. А. Олешко, доктор економічних наук, професор
М. М. Радєва, доктор економічних наук, професор
В. О. Ткач, доктор економічних наук, доцент
С. М. Халатур, доктор економічних наук, професор
Н. С. Шалімова, доктор економічних наук, професор
Н. В. Якименко-Терещенко, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:
Аміт Кумар, доктор фінансів, доцент (м. Лакнау, Індія)
Ян Польцин, доктор економічних наук, професор (м. Піла, Польща)

Технічний редактор: М. В. Блохіна
Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України
від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток № 1).
Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;
072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент;
075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
292 – Міжнародні економічні відносини.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index
Copernicus International (Республіка Польща)

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилання на журнал "Держава та регіони.
Серія: Економіка та підприємництво" обов'язкове.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Редакція залишає за собою право редагувати та скорочувати
авторські оригінали, в тому числі змінювати назву та рубрикацію.
В статтю можуть вноситися зміни редакційного характеру
без згоди автора (авторів).

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія KB No 14178-3149 ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
26.06.2020 р., протокол № 9

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б.
Телефон: +38 (099) 273 83 99
Електронна пошта:
editor@econom.stateandregions.zp.ua
Офіційний сайт:
www.econom.stateandregions.zp.ua

Підписано до друку 30.06.2020
Формат 60×84/8. Ризографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 0720/190.



Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
69002, Україна, м. Запоріжжя,
вул. Олександрівська, 84, оф. 414
Телефони: +38 (048) 709 38 69,
+38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Симаков В.С.

ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	6
---	---

Трушкіна Н.В., Ринкевич Н.С.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	14
---	----

Хамініч С.Ю., Сокол П.М., Карасьова Т.Є.

СПЕЦИФІКА РОЗРОБКИ ТА ОЦІНКИ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА.....	22
---	----

Шацька З.Я.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ МЕГАСЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	28
--	----

Шелеметьєва Т.В., Семенов А.Г.

ЕКОНОМІЧНЕ ТА СОЦІАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	34
---	----

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Федулова С.О., Савченко М.Є.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ	42
---	----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Мареха І.С.

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ SMART GRID В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПРОСТОРУ	49
---	----

Предун К.М.

СТАНОВЛЕННЯ, РОЗВИТОК ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ.....	55
--	----

Сагайдак Ю.А., Харченко Т.Б.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ.....	62
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мойсеєнко К.Є., Поляріна Є.С.

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПО ЗА НАПРЯМАМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ОЕСД/КСР.....	68
---	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Астахова Н.І., Мاستило О.О.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	74
--	----

<i>Вінокуров Я.О.</i> ВПЛИВ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ПЕРВИННОГО РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ НА ЛІКВІДНІСТЬ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ У 2019 РОЦІ.....	78
<i>Гавриловський О.С., Сташенко Ю.В., Водзінський В.В.</i> КРИПТОВАЛЮТА ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ГРОШОВИМ КОШТАМ.....	84
<i>Качула С.В., Щирий Г.Л.</i> АДМІНІСТРУВАННЯ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	89
<i>Недбалюк І.Р.</i> ЕВОЛЮЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ.....	97
<i>Петрушин О.О.</i> ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГУ ІНВЕСТИЦІЙ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ПОКРИТТЯ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ ЗА РАХУНОК НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	102

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Адамська І.Є.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЕТАПИ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ В ПРОЦЕСІ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	106
<i>Задніпровський О.Г.</i> ТОКСИЧНІ АКТИВИ ТА ЇХ ОЦІНКА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	110
<i>Лисенко А.М.</i> ДЕТЕРМІНОВАНИЙ ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ У ДОСЛІДЖЕННІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	116

СТАТИСТИКА

<i>Білоцерківський О.Б.</i> СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	123
--	-----

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Ткаченко А.М., Круглікова В.В., Юхно В.А.</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗНОСОСТІЙКОГО НАПЛАВЛЕННЯ	129
--	-----

З НАГОДИ 25-РІЧЧЯ ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ІНЖЕНЕРНОГО ІНСТИТУТУ ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ (ДО 2019 Р. – ФЕМ ЗДІА)

<i>Метеленко Н.Г., Решетник В.Я., Андрушків Б.М., Кирич Н.Б., Погайдак О.Б.</i> ДОСВІД ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ПОСТТОТАЛІТАРНОГО ПЕРІОДУ.....	136
--	-----

CONTENTS

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Symakov Volodymyr

CONTENT OF E-COMMERCE ENTERPRISES MANAGEMENT AS SUBJECTS
OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP..... 6

Trushkina Nataliia, Rynkevych Natalia

ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE
IN THE SYSTEM OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....14

Khaminich Svitlana, Sokol Polina, Karasova Tetiana

SPECIFICS OF DEVELOPMENT AND EVALUATION
OF THE COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS
IN THE CONDITIONAL BUSINESS ENVIRONMENT..... 22

Shatska Zorina

SYSTEMATIZATION OF INTEGRATING FACTORS OF MEGA ENVIRONMENT
IN THE CONTEXT OF FORMATION OF BUSINESS STRUCTURES.....28

Shelemetieva Tetiana, Semenov Andrii

ECONOMIC AND SOCIAL SIGNIFICANCE
OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT
OF TOURIST ENTERPRISES OF UKRAINE.....34

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Fedulova Svitlana, Savchenko Mykola

METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION
AND ASSESSMENT OF THE TERRITORY'S ATTRACTIVENESS.....42

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Marekha Iryna

DETERMINANTS OF TECHNOLOGICAL CONCEPT
SMART GRID EFFICIENT DEVELOPMENT
IN GLOBAL ENERGY ENVIRONMENT..... 49

Predun Kostiantyn

MARKET FORMATION, DEVELOPMENT AND TRENDS
ENERGY SUPPLY OF UKRAINE IN THE CONTEXT
OF BIOSPHERE COMPATIBILITY.....55

Sagaydack Yulia, Kharchenko Tetiana

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF GREEN LOGISTICS IN UKRAINE.....62

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Moyseienko Kostiantyn, Poliarina Yelyzaveta

GENERAL PRINCIPLES OF SOCIAL SECURITY IMPROVING
FOR INTERNALLY DISPLACED PERSONS IN THE AREAS OF IMPLEMENTATION
OF INTERNATIONAL OECD/KCP EVALUATION CRITERIA.....68

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Astakhova Natalya, Mastylo Aleksandr

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF RISK MANAGEMENT
OF INVESTMENT PROJECTS OF ENTERPRISES.....74

Vinokurov Yaroslav

THE IMPACT OF INCREASING THE LIQUIDITY OF THE PRIMARY MARKET
OF DOMESTIC GOVERNMENT BONDS ON THE LIQUIDITY
OF THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE IN 2019.....78

Gavrilovsky Alexander, Stashenko Julia, Vodzinskyi Vasyl

CRYPTOCURRENCY AS AN ALTERNATIVE TO CASH.....84

Kachula Svitlana, Shchryi Hlib

EXCISE TAXATION ADMINISTRATION IN UKRAINE:
ESSENCE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....89

Nedbalyuk Iryna

EVOLUTIONARY PREREQUISITES FOR THE ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT
OF BUDGETARY CONTROL.....97

Petrushyn Oleh

DETERMINATION OF THE AMOUNT OF INVESTMENT NEEDED TO COVER
THE BUDGET DEFICIT THROUGH INDIRECT TAXATION.....102

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Adamska Iryna

CONCEPTUAL STAGES OF ACCOUNTING METHODS IN THE PROCESS
OF CREATING THE COST OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....106

Zadniprovsky Olexandr

TOXIC ASSETS AND THEIR EVALUATION IN ACCOUNTING.....110

Lysenko Alla

DETERMINED FACTOR ANALYSIS IN THE STUDY OF FINANCIAL
AND ECONOMIC ACTIVITY OF A SMALL ENTERPRISE: METHODOLOGICAL ASPECT.....116

STATISTICS

Bilotserkivskyi Olexandr

THE CURRENT STATE AND TRENDS OF UKRAINE'S TRADE INDUSTRY.....123

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Tkachenko Alla, Kruhlikova Valentina, Yukhno Valerii

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE DETERMINATION OF TECHNICAL
AND ECONOMIC EFFICIENCY OF WEAR-RESISTANT DEPOSITION.....129

TO THE 25TH ANNIVERSARY OF THE FACULTY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENGINEERING INSTITUTE OF ZAPORIZHZHIA NATIONAL UNIVERSITY (TILL 2019 – FEM ZSEA)

Metelenko Natalia, Reshetnyk Viktor, Andrushkiv Bohdan, Kyrych Nataliia, Pohaidak Olha

EXPERIENCE AND FEATURES OF SOLVING RESOURCE USE PROBLEMS
IN UKRAINE'S INDUSTRY IN THE POST TOTALITARIAN PERIOD.....136

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:330.322

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-26>

Симаков В.С.

начальник фінансового відділу

ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»

Symakov Volodymyr

Head of the Finance Department of PJSC

Novokramatorsk Machine-Building Plant

ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

CONTENT OF E-COMMERCE ENTERPRISES MANAGEMENT AS SUBJECTS OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

У статті проаналізовано специфіку управління підприємствами електронної комерції як суб'єктами інноваційного підприємництва. Визначено типи електронної комерції, з'ясовано специфіку управління кожним із них. Існує шість основних таких типів: бізнес-бізнес (B2B); бізнес-споживач (B2C); споживач-споживач (C2C); споживач-бізнес (C2B); бізнес-адміністрація (B2A); споживач-адміністрація (C2A). До сучасних бізнес-моделей електронної комерції відносять електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI); електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFS); електронну торгівлю (E-Trade); електронні гроші (E-Cash); електронний маркетинг (E-Marketing); електронний банкінг (E-Banking); електронні страхові послуги (E-Insurance) тощо. Розкрито зміст кожного з видів управління.

Ключові слова: управління, підприємства електронної комерції, інноваційне підприємство, електронна торгівля, компанія.

В статье проанализирована специфика управления предприятиями электронной коммерции как субъектами инновационного предпринимательства. Определены типы электронной коммерции, выяснена специфика управления каждым из них. Существует шесть основных таких типов: бизнес-бизнес (B2B); бизнес-потребитель (B2C) потребитель-потребитель (C2C); потребитель-бизнес (C2B); бизнес-администрация (B2A); потребитель-администрация (C2A). К современным бизнес-моделям электронной коммерции относят электронный обмен информацией (Electronic Data Interchange, EDI); электронное движение капитала (Electronic Funds Transfer, EFS); электронную торговлю (E-Trade); электронные деньги (E-Cash); электронный маркетинг (E-Marketing); электронный банкинг (E-Banking); электронные страховые услуги (E-Insurance) и др. Раскрыто содержание каждого из видов управления.

Ключевые слова: управление, предприятия электронной коммерции, инновационное предприятие, электронная торговля, компания.

In the article the specifics of management of e-commerce enterprises as subjects of innovative entrepreneurship are analyzed. The types of e-commerce are defined and the specifics of management of each of them are clarified. There are six main types: business to business (B2B); business consumer (B2C); consumer-consumer (C2C); consumer business (C2B); business administration (B2A); consumer administration (C2A). Modern business models of e-commerce include: electronic information exchange (Electronic Data Interchange, EDI); electronic movement of capital (Electronic Funds Transfer, EFS); e-commerce (E-Trade); electronic money (E-Cash); electronic marketing (E-Marketing); electronic banking (E-Banking); electronic insurance services (E-Insurance), etc. The content of each of the types of management is revealed. The main management tools within the implementation of the e-commerce enterprise development strategy are identified. Depending on how the income is generated or how there is an exchange between the buyer and the seller; there are ways to organize the activities of the enterprise in the field of

e-commerce. In general, the main functions of e-commerce enterprise management are presented: determination of project requirements (tasks); search and evaluation of possible partners (performers); selection of suppliers of products that best meet the needs; involvement of performers and distribution of works; constant control and management of the enterprise, including the redistribution of resources and tasks. Modern enterprise management systems in the field of e-commerce, built on the basis of the latest innovative technological solutions, such as ERP-systems, enable the management of enterprises to solve business problems, which are defined in this article. The author formed the process of creating a management system for e-commerce enterprises as a form of innovative entrepreneurship, which involves the implementation of specific stages. With this in mind, the enterprise e-commerce should consider when forming management system, based on the latest innovative technological solutions that this system should include the following five key elements.

Keywords: management, e-commerce enterprises, innovative enterprise, e-commerce, company.

Постановка проблеми. Ринок електронної комерції є хоча й перспективним, проте водночас надзвичайно складним середовищем для підприємців та їх організацій. Швидке прискорення й доступність технологій формують нову економіку з різними формами розподілу, маркетингу, продажу та організації роботи. Атрибутами цієї економіки є руйнування просторово-часових кордонів між фірмами, постачальниками, клієнтами та конкурентами. Підприємства, які акцентують увагу на інноваціях і швидкому реагуванні на зміни, можуть найкраще підходити для виявлення нових можливостей та ідей для їхнього інтернет-бізнесу, і саме виявлення таких можливостей, на нашу думку, може мати вирішальне значення для ініціювання інновацій та змін, пов'язаних з поліпшенням продуктів/послуг, технологічних можливостей і пошуком альтернативних ринків та можливостей у сфері електронної комерції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку дослідника М. Сінгха, інновації в електронній комерції мають бути спрямовані на те, щоби здійснювати зміни в культурі та стратегічній поведінці компанії, що зазвичай описуються як система загального значення в організації, яка визначає, як вона працює і які цілі планує досягти [1, с. 12–14]. Визначення та створення стратегічних можливостей електронної комерції для суб'єкта інноваційного підприємництва, на нашу думку, приведуть до розуміння інновацій та їх обґрунтування для поліпшення бізнесу, конкурентоспроможності та обслуговування клієнтів. В цьому контексті актуальним є визначення змісту управління підприємствами електронної комерції як суб'єктами інноваційного підприємництва, що пов'язано з потребою ідентифікації специфіки такого управління відповідно до типологізації електронної комерції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення змісту управління підприємствами електронної комерції як суб'єктами інноваційного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Типи електронної комерції, вибір конкретного з яких значною мірою визначає характер управління підприємствами електронної комерції, виокремлюються на основі критерія специфічності здійснюваних онлайн-транзакцій. Існує шість основних таких типів:

- бізнес-бізнес (B2B);
- бізнес-споживач (B2C);
- споживач-споживач (C2C);
- споживач-бізнес (C2B);
- бізнес-адміністрація (B2A);
- споживач-адміністрація (C2A).

Всі вони представляють різну динаміку та характер здійснення процедур купівлі-продажу товарів [2, с. 115–120; 3; 4, с. 105–110].

B2B належить до всіх електронних транзакцій товарів і продажів, які проводяться між двома компаніями. Цей тип електронної комерції зазвичай характеризує взаємодію між виробниками продукту й оптовими торговцями, які рекламують продукт споживачам для купівлі. Іноді це дає змогу оптовикам випереджати своїх конкурентів [5, с. 15–17].

Мабуть, найпоширеніша форма електронної комерції **B2C** спеціалізується на електронній торгівлі між бізнесом і споживачами. Ця категорія електронної комерції також дає змогу компаніям розвивати взаємовідносини з кінцевими споживачами своєї продукції, що дає можливість виробляти та доводити до споживача продукцію більш персоналізовано [6, с. 69–72]. Для кінцевих споживачів такий спосіб взаємодії є цікавим через те, що він дає їм змогу робити покупки безпосередньо за найвищими цінами, ознайомлюватись із відгуками клієнтів і знаходити в мережі Інтернет товари, з якими вони б не зіткнулися у світі роздрібної торгівлі.

Тип електронної комерції **C2C** охоплює всі електронні транзакції, які відбуваються між споживачами. Як правило, ці транзакції здійснюються онлайн-платформами (такими як *PayPal*), але часто, особливо останніми роками, здійснюються з використанням соціальних мереж (*Facebook*, *Instagram* тощо) і веб-сайтів [7, с. 33–35].

C2B – це не досить поширений тип, який передбачає, що споживач робить доступними для купівлі підприємствами свої послуги або продукти [6, с. 69–72]. Такий тип електронної комерції є досить поширеним у середовищі пошуку фахівців для бізнесу. Прикладом цього може бути графічний дизайнер, що налаштовує логотип компанії, або фотограф, що робить фотографії для веб-сайту електронної комерції.

B2G належить до всіх транзакцій між компаніями та органами публічної влади та управління. Це сфера, яка включає безліч послуг, особливо в таких галузях, як соціальне забезпечення, зайнятість і юридичні послуги [7, с. 33–34].

Ще одна популярна категорія електронної комерції **C2G** охоплює всі електронні транзакції між приватними особами та органами публічної влади й державного управління. Його приклади включають податки (подання податкових декларацій) та охорону здоров'я (планування зустрічі за допомогою онлайн-сервісу) [8, с. 125–133].

Зважаючи на сформульовану в роботі потребу визначення змісту управління підприємствами електронної комерції як суб'єктами інноваційного підприємництва, вважаємо, що доцільно зосередитись на проблематиці управління тими типами електронної комерції, де бізнес є ініціатором процесу взаємодії з клієнтами, тобто формує пропозицію товарів та послуг у сфері електронної комерції на ринку. Такими типами є бізнес-бізнес (B2B); бізнес-споживач (B2C) та бізнес-адміністрація (B2G).

Доцільно диференціювати стратегічні переваги, які отримують підприємства електронної комерції,

що використовують певний конкретний тип електронної комерції як основний (табл. 1).

Водночас підприємства електронної комерції в процесі функціонування (як і перед початком такого функціонування) мають враховувати недоліки, характерні для електронної торгівлі як специфічної бізнес-сфери.

1) Витрати на запуск масштабного порталу електронної комерції досить високі. Налаштування апаратного й програмного забезпечення, вартість навчання співробітників, постійне обслуговування та обслуговування потребують значного фінансування, щоби бути конкурентоспроможними на динамічно-

Таблиця 1

Домінуючі стратегічні переваги використання підприємствами електронної комерції конкретних типів електронної комерції

Стратегічна ринкова перевага	Типи електронної комерції		
	Бізнес-бізнес (B2B)	Бізнес-споживач (B2C)	Бізнес-адміністрація (B2G)
Електронна комерція надає продавцям глобальне охоплення, суттєво порушуючи географічні бар'єри. Продавці й покупці можуть зустрічатися у віртуальному світі, без перешкод стосовно місця розташування одне одного.	Відчутна, але не домінуюча перевага, що суттєво прискорює динаміку розвитку бізнесу не лише на локальних ринках, але й на глобальному ринку (торгівля на <i>Amazon</i> , оптові закупівлі на <i>Alibaba</i> тощо).	Домінуюча перевага, що дає змогу розвиватись глобальним ринковим гравцям (<i>Amazon</i> , <i>Ebay</i> , <i>Aliexpress</i> тощо) та має значну динаміку розвитку, яка визначає загальний тренд розвитку електронної комерції у світі.	Слабко відчутна перевага, що лише за останні роки активізувалась через доступ бізнесу до участі в електронних торгах (наприклад, <i>Prozorro</i> в Україні) та має передусім локальний характер розвитку.
Електронна комерція істотно знижує вартість транзакції через передусім суттєву економію на постійних, логістичних та транзакційних витратах. Це дає змогу компаніям отримувати суттєво більш високий прибуток.	Домінуюча перевага, що характеризує орієнтацію бізнесу на мінімізацію неефективних бізнес-контактів та створення оптимальних логістичних ланцюгів.	Відчутна, але не домінуюча перевага, що суттєво прискорює динаміку розвитку бізнесу через створення централізованих логістичних центрів.	Слабко відчутна перевага передусім через локальний характер взаємодії та потребу формування спеціальної пропозиції для публічних органів влади, що ускладнює уніфікацію процесів.
Забезпечує швидку доставку товару з мінімальними зусиллями з боку клієнта. Скарги клієнтів також розглядаються швидко. Це також економить час, енергію та зусилля як для споживачів, так і для компанії.	Відчутна, але не домінуюча перевага, актуалізація якої потребує уніфікації стандартів взаємодії з клієнтами (час доставки, рівень сервісу, реакція на реклами тощо) та поширення їх серед підприємств-посередників.	Домінуюча перевага, що дає змогу розвиватись глобальним ринковим гравцям (<i>Amazon</i> , <i>Ebay</i> , <i>Aliexpress</i> тощо) та має значну динаміку розвитку, яка визначає загальний тренд розвитку електронної комерції у світі.	Слабко відчутна перевага передусім через часто бюрократизовані процедури взаємодії між постачальником та споживачем, тобто держорганом, яка може бути активізована через розвиток сервісів державних електронних торгів.
Зручність, яку пропонує електронна торгівля для споживача, адже покупець може робити покупки 24x7; веб-сайт функціонує завжди, у нього немає робочого часу, як у роздрібному магазині.	Відчутна, але не домінуюча перевага, що суттєво прискорює динаміку розвитку бізнесу через створення централізованих центрів обробки інформації.	Домінуюча перевага, що дає змогу розвиватись як глобальним ринковим гравцям, так і локальним підприємствам та підприємцям цієї сфери, а також має значну динаміку розвитку.	Слабко відчутна перевага передусім через локальний характер взаємодії та потребу формування спеціальної пропозиції для публічних органів влади, що ускладнює уніфікацію процесів.
Електронна комерція також дає змогу клієнту та бізнесу бути на зв'язку безпосередньо, без посередників. Це пришвидшує спілкування й транзакції та дає змогу більш оптимально використовувати наявні ресурси.	Слабко відчутна перевага передусім через специфіку взаємодії бізнесу з бізнесом, який частіше за все є посередником у стосунках виробника з кінцевим споживачем.	Домінуюча перевага, що дає змогу розвиватись як глобальним ринковим гравцям, так і локальним підприємствам та підприємцям цієї сфери, а також має значну динаміку розвитку.	Домінуюча для цього типу перевага, що дає йому змогу розвиватись та мати значну динаміку розвитку через використання платформ прямої взаємодії «постачальник – держава» (спеціалізовані електронні торговельні майданчики).

Джерело: розробка автора

му, але й висококонкурентному ринку електронної комерції (з пропозицією на мільйонах інтернет-майданчиків та сайтів) [8, с. 105–107].

2) Індустрія електронної комерції має високий ризик провалу за дотримання неефективної стратегії розвитку та під впливом зовнішніх обставин. Так, багато компаній на хвилі доткомів 2000-х років зазнали невдачі, проте високий ризик невдачі зберігається навіть сьогодні (з урахуванням високого рівня конкуренції) [9, с. 27–30].

3) Електронна комерція може відчуватись споживачем певною мірою безособовою та не орієнтованою на персональну взаємодію. Їй бракує теплоти міжособових стосунків, що важливо для багатьох товарних напрямів, брендів і продуктів. Відсутність індивідуального підходу може стати недоліком для багатьох видів послуг і продуктів, таких як дизайн інтер'єру, одяг у преміум-сегменті, ювелірний бізнес [10, с. 40–45].

4) Безпека залишається проблемою для електронної комерції, попри значний поступ у цьому напрямі в останні десятиліття. В електронній комерції спостерігається безліч порушень безпеки, коли інформація клієнтів була вкрадена або було завдано фінансових збитків продавцям чи покупцям. Крадіжка кредитних карт, крадіжки особистих даних тощо (або навіть сам потенціал цього навіть з дуже малою ймовірністю реалізації) залишаються великою проблемою для клієнтів [11, с. 25; 8, с. 128–130].

Зміст управління підприємствами електронної комерції як суб'єктами інноваційного підприємництва після визначення орієнтури діяльності, а саме ключової переваги, притаманної тому чи іншому типу електронної комерції, передбачає формування певної бізнес-моделі, що дає відповідь на питання про те, як компанія отримуватиме дохід, використовуючи ті ключові конкурентні можливості, які надає електронна комерція, тобто така модель дає можливість не лише будувати управління діяльністю підприємства з огляду на переваги електронної комерції як сфери бізнесу, але й формувати конкурентні переваги [10, с. 40–45], що вирізнятимуть конкретне підприємство, що є суб'єктом управління, від інших підприємств електронної комерції.

З огляду на швидкий розвиток електронного бізнесу діапазон наявних бізнес-моделей у цій сфері значно виріс. Так, на початку історії формування електронної комерції традиційним способом ведення бізнесу в цій сфері були онлайн-вітрини магазинів або отримання від традиційних магазинів онлайн-замовлень. Згодом з'явилися більш інноваційні моделі й почав розвиватись напрям створення віртуальних ринків або мереж, у яких поширювались динамічні й швидкі за термінами реалізації відносини між виробниками, продавцями та споживачами.

До сучасних бізнес-моделей електронної комерції відносять електронний обмін інформацією (*Electronic Data Interchange, EDI*); електронний рух капіталу (*Electronic Funds Transfer, EFS*); електронну торгівлю (*E-Trade*); електронні гроші (*E-Cash*); електронний маркетинг (*E-Marketing*); електронний банкінг (*E-Banking*); електронні страхові послуги (*E-Insurance*) тощо [12, с. 126].

Сучасна електронна комерція працює на висококонкурентному ринку, де стійкі конкурентні переваги

практично неможливі, оскільки тут присутні мінімальні бар'єри для нових учасників і конкурентів. У літературі були різні погляди на переваги першопроходців електронного бізнесу [11, с. 26–30]. Загальне переконання у світі електронної комерції полягає в тому, що безпечніше й дешевше для більшості підприємств електронної комерції імітувати першопрохідника в середовищі електронного бізнесу, де існують більш високий рівень технічної невизначеності та швидкий рівень технологічних інновацій.

Незважаючи на потенціал електронної комерції для надання організаційних конкурентних переваг, були проведені лише обмежені наукові дослідження стосовно стратегічного впровадження електронної комерції на рівні підприємства [9, с. 15–22; 13, с. 530]. Водночас такі дослідження можуть мати значний вплив на підприємства електронної комерції та ефективність їх ринкової діяльності незалежно від їх розміру.

Узгодження технологій та типів електронної комерції з корпоративними рішеннями спрямоване на те, щоби продемонструвати й посилити ефективність корпоративних рішень у цій сфері. Так, нещодавні винаходи у сфері інтернет-технологій сприяли зростанню електронного бізнесу, але все ще існує багато можливостей зробити діяльність підприємств у сфері електронної комерції більш ефективною за допомогою вдосконалення системи управління [14].

Помилки, яких найчастіше припускаються підприємства під час розроблення стратегій у сфері електронної комерції, включають неправильні прогнози, що виникають через нездатність керівників бізнесу перевірити працездатність власних ідей з орієнтацією на аналогічні приклади. Також проблемою є неправильне оцінювання ресурсних можливостей компанії без урахування додаткових джерел фінансування, які даватимуть змогу компанії розвиватися в початковий період, коли може не бути очікуваного припливу клієнтської бази.

Під час розроблення стратегії для підприємства електронної комерції важливо чітко визначити, чи буде це підприємство економічним суб'єктом, що працює лише онлайн, або він також функціонуватиме на ринку в традиційній формі. З огляду на це для корпоративного бізнесу в Інтернеті можна використовувати одну з таких трьох базових стратегій:

1) трансформація традиційного *offline*-бізнесу компанії в *online* з урахуванням нових можливостей, що з'являються у сфері електронної комерції; при цьому компанія, як і раніше, залишається і в *offline*-бізнесі, отже, створюється компанія «змішаного» типу;

2) утворення дочірньої компанії, яка перебуває в ексклюзивних відносинах з материнською й реалізує функції ведення бізнесу материнської компанії у сфері електронної комерції;

3) придбання наявного інтернет-проекту для розвитку бізнесу підприємства у сфері електронної комерції [9, с. 15–22; 13, с. 530].

Основні управлінські інструменти в межах реалізації стратегії розвитку підприємства електронної комерції представлено на рис. 1.

З огляду на значну кількість інструментів електронної комерції доцільність їх використання залежить від специфіки, цілей та типу конкретного бізнесу. Так,



Рис. 1. Базові інструменти управління підприємствами електронної комерції як суб'єктами інноваційного підприємництва

Джерело: розроблено автором

інтернет-сайт, що є майже обов'язковою інвестицією кожної компанії у сфері електронної комерції, є способом інформування клієнтів, а також представлення йому своїх товарів та послуг.

Мета позиціонування в пошукових системах полягає в досягненні максимально можливих позицій у результатах пошуку з урахуванням конкретних ключових слів [15, с. 124]. Цей інструмент є дуже ефективним і водночас відносно дешевим.

Найбільш важливі функції веб-сайту включають просування компанії або її конкретного продукту, підвищення впізнавання бренду, активізацію нових і підвищення лояльності наявних клієнтів. Цей канал є основним або додатковим каналом розподілу.

Блог – це щоденник, який зберігається в мережі й містить інформацію, що має інтерес для читачів. Він відіграє важливу роль у наданні можливості взаємодії між компанією та її клієнтами.

Ще один е-бізнес-інструмент – це соціальні мережі, які останнім часом отримали значну популярність. Просуваючи свої продукти або бренди в таких соціальних мережах, як *Facebook*, *Twitter*, *Instagram*, *YouTube*, компанії можуть використовувати соціальні відносини для зміцнення власного іміджу. Користувачі соцмереж часто рекомендують цікавий контент для своїх друзів і діляться своєю думкою про товари й послуги конкретного бренду.

Ефективна стратегія електронного бізнесу із задіянням доцільного інструментарію, який відповідає специфіці певного типу електронної комерції, здійснює позитивний вплив на успіх інноваційного інтернет-підприємства. Це відкриває додаткові можливості для тих підприємців, що здатні гнучко, адаптивно та креативно будувати систему управління власним бізнесом у сфері електронної комерції. Таке управління, на нашу думку, має базуватись на потребі впровадження нових, інноваційних рішень в економіці, виробництві та організації діяльності підприємства електронної торгівлі, що забезпечить цьому підприємству ринкові конкурентні переваги.

Залежно від того, як генерується дохід або як відбувається обмін між покупцем і продавцем, можна застосовувати такі способи організації діяльності підприємства у сфері електронної комерції (табл. 2).

Характерними особливостями організації діяльності підприємств електронної комерції є відкрита розподілена структура; гнучкість; мобільність; пріоритет горизонтальних зв'язків; відносна автономність та вузька спеціалізація учасників підприємства; високий статус інформаційних і кадрових засобів інтеграції. Однією з найважливіших переваг такої організації є суттєво менша, ніж у підприємств традиційних сфер, потреба залучення стартового капіталу, оскільки більшість необхідних ресурсів можна залучити на контрактній осно-

ві та оплачувати за ступенем споживання (плата за хостинг, Інтернет, користування автоматизованими системами управління тощо). Іншою перевагою є істотне скорочення часу, необхідного для підготовки до реалізації чергового проекту [6, с. 60].

Можна загалом представити основні функції управління підприємством електронної комерції таким чином:

- визначення вимог (завдань) проекту;
- пошук та оцінювання можливих партнерів (виконавців);
- виділення постачальників продукції, які оптимально відповідають потребам;
- залучення виконавців і розподіл робіт;
- постійний контроль та управління діяльністю підприємства, включаючи перерозподіл ресурсів і завдань [6, с. 61–62].

Одним з найбільш важливих кроків, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства у висококонкурентному бізнес-середовищі інноваційного підприємництва, є впровадження автоматизованих систем управління підприємством електронної комерції. В цьому сенсі важливо проаналізувати останні тенденції у сфері автоматизації управління з використанням сучасних інформаційних технологій та провідних управлінських концепцій.

Основою управління підприємствами у сфері електронної комерції в технологічній галузі є система управління ресурсами підприємства (*Enterprise Resource Planning, ERP*). Класична *ERP*-система включає управління закупівлями, виробництвом, збутом, складськими запасами, трудовими ресурсами. Така система створює можливість для автоматичного планування завантаження виробничих ліній підприємств (поповнення складських запасів торговельних майданчиків) на основі показників обсягу реалізованого товару, його номенклатури й планованих термінів постачання, сформованих на основі замовлень покупців [15, с. 151–165].

В процесі прийому замовлення *ERP*-система розраховує собівартість і ціну одиниці товару, при цьому враховуються всі витрати (зокрема, на доставку), пов'язані з необхідністю задоволення специфічних вимог клієнта.

Таблиця 2

Способи організації діяльності підприємства у сфері електронної комерції

Спосіб	Характеристики
Інтернет-магазин з власними продуктами	Має ті ж характеристики, що й фізичний магазин, але в онлайн-версії.
Dropshipping	Клієнтом сприймається як звичайний інтернет-магазин. Різниця полягає в тому, що продукт відправляє не продавець інтернет-магазину, а третя сторона.
Партнерська електронна комерція	В цьому разі магазин не лише не відправляє товар, але й не здійснює купівлю через його платформу. Ці підприємства переспрямовують потоки клієнтів у різні магазини в обмін на комісію, яку вони отримують після завершення купівлі.
Членство	Призначене для покупок, що повторюються. Зростання продажів досягається через використання періодичних підписок (щотижня, щомісячно, раз на два місяці тощо). Зараз популярними є так звані коробки-сюрпризи, тобто ящики, які надсилаються кожного місяця з різними продуктами, наприклад щомісячні ящики з різним пивом. Замість того, щоби продавати продукт тільки один раз, магазини пропонують можливість отримувати його із заданою періодичністю.
Торговий майданчик	Онлайн-універмаг. Це веб-сайт, де різні продавці пропонують свою продукцію з одного або декількох секторів. Американський <i>Amazon</i> , як і українські <i>Rozetka.ua</i> , <i>F.ua</i> , також є прикладом торгового майданчику, хоча він також працює як звичайний інтернет-магазин, кожен може продавати за допомогою платформи в обмін на комісію.
Послуги	Навчання, консультування, наставництво або будь-який інший обмін часу на гроші – це ще один життєздатний варіант того, щоби почати та розвинути бізнес у сфері електронної комерції.

Джерело: складено на основі джерел [11; 16; 17]

На базі сучасних комп'ютерних технологій створено покоління систем управління *ERP* (*Enterprise Resource Planning*), що є плануванням ресурсів підприємства або системою управління ресурсами. Такі системи дають можливість працювати на інтегрованому інформаційному полі безлічі видалених користувачів, що забезпечує максимальний ефект під час управління великими виробництвами й корпораціями. Елементи програмного забезпечення цієї системи, призначені для підтримки різних функцій підприємства, безперервно взаємодіють між собою. Фактично така система намагається «відтворити» бізнес-процеси в програмному забезпеченні й супроводжувати кожну дію того чи іншого співробітника [9, с. 55–65].

В сучасних умовах діяльності підприємств електронної комерції поняття *ERP*-систем та їх значення для розвитку ринку значно розширилися. Зрозуміло, не йдеться про ключові зміни, оскільки системи передусім планують розподіл ресурсів, проте цією сферою застосування не обмежуються. Так, на цьому етапі подібні системи є набором інтегрованих рішень у сфері інформаційних технологій, що дають змогу створити єдине середовище для автоматизації планування, обліку, контролю та аналізу всіх основних бізнес-операцій підприємства, таких як виробництво, фінанси, постачання, збут, зберігання, технічне обслуговування. До цього переліку можна додати реалізовані у деяких *ERP*-системах рішення стосовно *SSM* (підтримка управління збутом і сервісом), *SCM* (управління ланцюжками постачань), *PDM* (дані про продукцію), а іноді *CRM* (взаємодія з клієнтами) [13, с. 527–535].

Сучасні системи управління підприємствами у сфері електронної комерції, побудовані на базі новітніх інноваційних технологічних рішень, такі як *ERP*-системи, дають можливість керівництву підприємств розв'язувати такі бізнес-задачі (рис. 2).

Уніфікована природа систем управління підприємствами у сфері електронної комерції, побудованих

на базі новітніх інноваційних технологічних рішень, на нашу думку, дає значні переваги, включаючи зменшення кількості помилок, велику швидкість та ефективність доступу до інформації. Правильно організований доступ допоможе менеджерам підприємств електронної комерції швидко зорієнтуватись у мінливому бізнес-середовищі, підвищити ефективність управлінських рішень за рахунок оперативного інформування про проблему та її точної ідентифікації.

Процес створення системи управління підприємствами електронної комерції як форми інноваційного підприємництва передбачає реалізацію таких етапів (сформовано автором).

1) Розроблення бізнес-стратегії підприємства на основі визначення пріоритетів розвитку, притаманних певному типу електронної комерції, та ідентифікації власних пріоритетів розвитку, що складають основу конкурентних переваг на висококонкурентному ринку електронної комерції.

2) Аналіз діяльності підприємства електронної комерції, визначення власних проблем розвитку, ресурсних можливостей та обмежень.

3) Реорганізація діяльності підприємства електронної комерції на основі пріоритетів, цілей та завдань, визначених стратегією розвитку.

4) Вибір (розроблення) системи управління підприємствами у сфері електронної комерції, побудованої на базі новітніх інноваційних технологічних рішень, для її впровадження на підприємстві.

5) Впровадження системи управління підприємствами у сфері електронної комерції, побудованої на базі новітніх інноваційних технологічних рішень.

6) Використання (експлуатація + супровід) системи управління підприємствами у сфері електронної комерції, побудованої на базі новітніх інноваційних технологічних рішень.

Управління підприємствами електронної комерції як форми інноваційного підприємництва має чітко

відповідати пріоритетам конкретного бізнесу в конкретній сфері (електронній комерції) та включати шляхи досягнення такої відповідності, що передбачає врахування таких чинників:

- час зміни технологій виробництва;
- тривалість життєвого циклу продуктів, що випускаються (реалізуються) підприємством електронної комерції;
- довгострокові плани постачальників технічних рішень;
- термін амортизації використовуваних систем;
- плановані зміни у сфері управління людськими ресурсами.

Не менш важливим моментом є ступінь відповідності пріоритетів автоматизації управління електронним бізнесом та загальної стратегії бізнесу компанії, а саме чітке визначення цілей, які мають бути досягнуті.

Підприємства електронної комерції мають бути готові ефективно керувати всіма своїми каналами продажів, включаючи дистриб'юторів, дилерів і незалежних агентів, а також вирішувати питання організації власної системи електронних закупівель, каналів продажів через онлайн-майданчики і продажів з використанням мобільних пристроїв.

На наше переконання, численні ІТ-платформи (веб-сайт, мобільні додатки, соцмережі тощо) електронної комерції, об'єднані підприємством у єдину систему, здатні об'єднати всі аспекти комерційної діяльності підприємства та ефективно вирішити проблему інтеграції з уже наявними системами управління, які безпосередньо пов'язані з найважливішими управлінськими функціями підприємства. З огляду на це підприємство електронної комерції має передбачити під час формування системи управління, побудованої на базі новітніх інноваційних технологічних рішень, що така система має містити п'ять таких ключових елементів (табл. 3).

Висновки. Отже, результати дослідження показали, що підприємництво та інновації є вирішальним фактором для довгострокової стійкості електронної комерції та електронного бізнесу. Підприємці повинні мати можливість виявляти та використовувати ці ключові характеристики для створення нових продуктів і послуг, виходу на нові ринки, підвищення лояльності клієнтів, досягнення ринкового лідерства, оптимізації бізнес-процесів, підвищення ефективності використання людського капіталу та застосування новітніх технологій.



Рис. 2. Бізнес-задачі, які розв'язуються за допомогою систем управління підприємствами у сфері електронної комерції, побудованих на базі новітніх інноваційних технологічних рішень

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Ключові елементи системи управління підприємства електронної комерції, побудованої на базі новітніх інноваційних технологічних рішень

Елемент системи	Характеристика
Управління контентом	Механізм управління контентом має бути загальним для всіх ІТ-платформ (веб-сайт, мобільні додатки, соцмережі тощо) підприємства, особливо коли через них здійснюється взаємодія з діловими партнерами та клієнтами.
Управління замовленнями	Користувачі ІТ-платформ (веб-сайт, мобільні додатки, соцмережі тощо) повинні мати можливість перевіряти стан замовлення й отримувати всю інформацію по ньому, але управління замовленням здійснюється безпосередньо через відповідний додаток електронної комерції.
Аналітика електронного бізнесу	Хоча внутрішні користувачі корпоративного порталу повинні мати можливість ознайомитися з аналітичними звітами, їх створення має забезпечувати потреби компанії в прийнятті управлінських рішень.
Інтерактивна система продажів	Управління продажами має здійснюватися через спеціалізовані ІТ-платформи (веб-сайт, мобільні додатки, соцмережі тощо), а не бути одним з аспектів корпоративного порталу.
Управління каталогом	Занесення інформації не обов'язково має управлятися окремо через ІТ-платформи; часто підприємство використовує наявну систему управління замовленнями.

Джерело: побудовано на основі аналізу джерел [8; 15; 18]

Підприємства електронної комерції, які дотримуються більш консервативної та оборонної стратегії управління для збереження свого позиціонування на ринку, можуть неповною мірою цінувати інновації, пов'язані зі впровадженням додаткових маркетингових стратегій або вдосконаленням бізнес-процесів. З огляду на те, що підприємства електронної торгівлі, які займають лідируючі ринкові позиції, швидко реагують на зміни у своєму середовищі, з більшою ймовірністю виявляють і оцінюють нові можливості та ідеї і їх перспективи для їх бізнесу, виявляється доцільним підкреслити важливість здійснення постійних змін у стратегічній орієнтації проінноваційних підприємств електронної комерції, що дасть змогу отримати додаткові можливості для успіху в цій сучасній формі інноваційного підприємництва.

Разом з орієнтацією на гнучкість, адаптивність та інноваційність підприємства електронної комерції, на нашу думку, мають приділяти постійну увагу проблемам ефективного використання власних ресурсів, що можна досягти через прийняття управлінських рішень, які дають змогу позбавитися від усіх зайвих і таких, що не приносять прибутку, процесів між замовленням і його виконанням; створити структуру ефективних, взаємовигідних взаємовідносин з компаніями, що є ринковими партнерами. Також доцільно розробити та реалізувати в межах підприємства технічну IT-архітектуру, що підтримує максимально можливий спектр взаємодії всіх учасників процесів купівлі-продажу товарів та послуг і забезпечення цих процесів.

Бібліографічний список:

1. Singh M., Waddell D. E-Business Innovation and Change Management, IRM Press, London, 2004. P. 1–18.
2. Шалева О.І. Електронна комерція : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 216 с.
3. Малюта І.А., Оголь А.Є. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку інтернет-торгівлі в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6845>.
4. Power D. Determinants of business-to-business e-commerce implementation and performance: a structural model. *Supply Chain Management: An International Journal*. 2005. № 12 (2). P. 104–115.
5. Дворецкий Д.Ю., Жарникова В.В., Соболева-Терещенко Е.А. Особенности программ лояльности сегмента B2B на рынке высокотехнологичных товаров. *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences*. 2019. С. 14–18.
6. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція : навчальний посібник. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.
7. Лазнева І.О., Долгополова М.В. Розвиток електронної торгівлі у структурі інформаційної економіки України. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 31. С. 31–37.
8. Grover V., Ramanlal P. Six myths of information markets: information technology networks, electronic commerce, and the battle for consumer surplus. *MIS Quarterly*. 1999. № 23 (4). P. 465.
9. Standing C., Lin C. Organizational evaluation of the benefits, constraints, and satisfaction of business-to-business electronic commerce. *International Journal of Electronic Commerce*. 2007. № 11 (3). P. 107.
10. Comberg C., Velamuri V.K. The introduction of a competing business model: the case of eBay. *International Journal of Technology Management*. 2017. Vol. 73. Issue 1–3. P. 39–64.
11. Маловичко С.В. Еквіфінальні перетворення у часі та зміна базових контурів електронної торгівлі підприємств. *Економічний простір*. 2015. Вип. 98. С. 25–34.
12. Береза А.М., Коваль І.А., Левченко Ф.А. та ін. Електронна комерція : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2002. 326 с.
13. Ratnasingam P. Trust in inter-organizational exchanges: a case study in business to business electronic commerce. *Decision Support Systems*. 2005. № 39 (3). P. 525–544.
14. Wareham J., Zheng J.G., Straub D. Critical themes in electronic commerce research: a meta-analysis. *Journal of Information Technology*. 2005. № 20(1). P. 1.
15. Roberts M.L., Zahay D. Internet Marketing: Integrating Online and Offline Strategies in a Digital Environment. Publisher : Cengage, 2017. 512 p.
16. Макарова М.В. Електронна комерція. Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. 272 с.
17. Плєскач В.Л., Затонацька Т.Г. Електронна комерція : підручник. Київ : Знання, 2007. 535 с.
18. Grover V., Ramanlal P., Segars A.H. Information exchange in electronic markets: implications for market structures. *International Journal of Electronic Commerce*. 1999. № 3 (4). P. 89.

References:

1. Singh M., Waddell D. E-Business Innovation and Change Management, IRM Press, London, 2004. P. 1–18.
2. Shaleva O.I. E-commerce / Shaleva OI Textbook. way. – Kyiv : Center for Educational Literature, 2011. 216 p.
3. Malyuta I.A., Ogol A.E. Analysis of the current state and prospects of Internet trade in Ukraine. *Efficient economy*. 2019. № 1. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6845>.
4. Power D. Determinants of business-to-business e-commerce implementation and performance: A structural model. *Supply Chain Management: An International Journal*, 2005, 12 (2), 104–115.
5. Dvoretzky D.Yu., Zharnikova V.V., Soboleva-Tereshchenko E.A. Features of loyalty programs of the B2B segment in the market of high-tech goods. *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences*, 2019, pp. 14–18.
6. Tardaskina T.M. Electronic commerce : textbook. manual / T.M. Tardaskina, E.M. Strelchuk, Y.V. Tereshko. – Odessa : ONAZ them. O.S. Popova, 2011. – 244 p.
7. Lazneva I.O. Development of electronic trade in the structure of the information economy of Ukraine / I.O. Lazneva, M.V. Dolgoplova // *Market infrastructure*. 2019. Vip. 31, pp. 31–37.
8. Grover V. & Ramanlal P. (1999). Six myths of information markets: information technology networks, electronic commerce, and the battle for consumer surplus *MIS Quarterly*, 23 (4), 465.
9. Standing C. & Lin C. Organizational evaluation of the benefits, constraints, and satisfaction of business-to-business electronic commerce. *International Journal of Electronic Commerce*, 2007, № 11 (3), 107.
10. Comberg C., Velamuri V.K. The introduction of a competing business model: the case of eBay. *International Journal of Technology Management*. 2017. Vol. 73. Issue 1–3. P. 39–64.
11. Malovichko S.V. Equifinal transformations in time and change of basic contours of electronic commerce of enterprises. *Economic space*. 2015. Vip. 98. S. 25–34.
12. Electronic commerce [Text] : textbook. manual / A.M. Berеза, I.A. Koval, F.A. Levchenko [etc.]. – K. : KNEU, 2002. – 326 p.
13. Ratnasinga P. Trust in inter-organizational exchanges: a case study in business to business electronic commerce. *Decision Support Systems*, 2005, № 39 (3), 525–544.
14. Wareham J., Zheng J.G., Straub D. (2005). Critical themes in electronic commerce research: a meta-analysis. *Journal of Information Technology*, 2005, № 20 (1), 1.

15. Roberts M.L. Internet Marketing: Integrating Online and Offline Strategies in a Digital Environment / M.L. Roberts, D. Zahay. Publisher : Cengage. 2017. 512 p.
16. Makarova M.V. Electronic commerce / M.V. Makarova. – Kyiv : Publishing Center “Academy”, 2002. – 272 p.
17. Pleskach V.L. Electronic commerce : textbook / V.L. Pleskach, T.G. Zatonatska. – K. : Znannya, 2007. – 535 p.
18. Grover V., Ramanlal P., Segars A.H. (1999). Information exchange in electronic markets: implications for market structures International Journal of Electronic Commerce, 3 (4), 89.

УДК 005.31:331.1:338.4

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-27>

Трушкіна Н.В.

кандидат економічних наук,
чл.-кор. Академії економічних наук України,
старший науковий співробітник відділу проблем
регуляторної політики і розвитку підприємництва
Інституту економіки промисловості НАН України

Ринкевич Н.С.

провідний економіст відділу проблем
регуляторної політики і розвитку підприємництва
Інституту економіки промисловості НАН України

Trushkina Nataliia

PhD (in Economics), Corresponding Member of the Academy
of Economic Sciences of Ukraine,
Senior Research Fellow of the Department
of Regulatory Policy and Entrepreneurship Development
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine

Rynkevych Natalia

Leading economist of the Department
of Regulatory Policy and Entrepreneurship Development
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE IN THE SYSTEM OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Організаційна культура підприємств є ключовою складовою частиною корпоративної соціальної відповідальності у контексті сталого розвитку. Метою статті є маркетингове дослідження особливостей організаційної культури підприємств у системі корпоративної соціальної відповідальності та виявлення на основі результатів анкетного опитування проблем і перспектив її розвитку в сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові методи аналізу й синтезу, узагальнення, структурно-логічний, економіко-статистичний, експертного опитування. У статті викладено результати проведеного експертного опитування як методу емпіричного дослідження задля визначення сучасних проблем, особливостей і перспектив розвитку організаційної культури підприємств у системі корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано й узагальнено діючі корпоративні кодекси на великих вітчизняних підприємствах. Запропоновано внесення змін і доповнень до змісту кодексів корпоративної етики щодо визначення основних напрямів стратегічного управління розвитком організаційної культури та механізмів його організаційно-економічного, маркетингового, фінансового та інформаційного забезпечення.

Ключові слова: підприємство, організаційна культура, корпоративна соціальна відповідальність, корпоративний кодекс, сталий розвиток, напрями вдосконалення, експертне опитування.

Организационная культура предприятий является ключевой составляющей корпоративной социальной ответственности в контексте устойчивого развития. Целью статьи является маркетинговое исследование особенностей организационной культуры предприятий в системе корпоративной социальной ответственности и выявление на основе результатов анкетного опроса проблем и перспектив ее развития в современных условиях. Для достижения поставленной цели использованы общенаучные методы анализа и синтеза, обобщения, структурно-логический, экономико-статистический, экспертного опроса. В статье изложены результаты проведенного экспертного опроса как метода эмпирического исследования с целью определения современных проблем, особенностей и перспектив развития организационной культуры предприятий в системе корпоративной социальной ответственности. Проанализированы и обобщены действующие корпоративные кодексы на крупных отечественных предприятиях. Предложено внесение изменений и дополнений в содержание кодексов корпоративной этики касательно определения основных направлений стратегического управления развитием организационной культуры и механизмов его организационно-экономического, маркетингового, финансового и информационного обеспечения.

Ключевые слова: предприятие, организационная культура, корпоративная социальная ответственность, корпоративный кодекс, устойчивое развитие, направления совершенствования, экспертный опрос.

Organizational culture of enterprises is a key component of corporate social responsibility in the context of sustainable development. The purpose of the article is a marketing study of the features of organizational culture of enterprises in the system of corporate social responsibility and identification based on the results of a questionnaire survey of problems and prospects for its development in modern conditions. To achieve this goal used general scientific methods of analysis and synthesis, generalization, structural-logical, economic-statistical, expert survey. The article presents the results of an expert survey as a method of empirical research to identify current problems, features and prospects for the development of organizational culture of enterprises in the system of corporate social responsibility. It was found that the food industry, construction, information and hotel services have not developed a code of corporate ethics, which should define the behavior and a clear set of values of the company. The weaknesses of the surveyed enterprises include insufficient attention to the implementation of a customer-oriented approach in understanding the wishes and needs of their customers, organizational training and staff development opportunities. This is due to the fact that Ukrainian companies do not invest sufficient investment in staff development, although they point to this area as a priority in the transformation of organizational culture. The current corporate codes at large domestic enterprises are analyzed and generalized. The key corporate values on which the organizational culture of companies should be formed and developed are established, namely: potential of employees, professionalism, responsibility, development of employees and improvement of their professional skills and abilities, leadership, teamwork, customer orientation, quality of service, aspiration to improve, openness, transparency, reliability, unity of purpose and partnership, efficiency and focus on results. It is proposed to make changes and additions to the content of codes of corporate ethics in terms of determining the main directions of strategic management of organizational culture and mechanisms of its organizational and economic, marketing, financial and information support.

Keywords: enterprise, organizational culture, corporate social responsibility, corporate code, sustainable development, directions of improvement, expert survey.

Постановка проблеми. Сучасність диктує нові вимоги до розвитку бізнесу, першочерговими з яких визнано корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) як філософію організації підприємницької діяльності у контексті сталого розвитку. Одним з важливих елементів КСВ є модернізація організаційної культури підприємств. Це відповідає Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Цілям сталого розвитку до 2030 року, Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року, у якій формування корпоративної культури віднесено до основних напрямів СББ.

З огляду на це необхідними є подальший розвиток теоретичних положень, обґрунтування науково-методичних положень і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління розвитком організаційної культури підприємств у системі корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу зарубіжні та вітчизняні науковці (Ф. Котлер, Н. Лі [1], О. Ерхемжамц, В. Лі, А. Венкатесваран [2], А. Нійхоф, Т. Бруїн, О. Фішер, Дж. Йонкер, Е. Карсінг, М. Шокер [3], Л. Сакконі [4], А. Мак-Вілліамс,

Д. Зігель [5], С. Ааронсон [6], А. Перес, І. Боске [7], Р. Вокс [8], Б. Шихі [9], М. Кітцмюллер, Дж. Шимшак [10], А. Колот [11], О. Новікова, М. Дейч, О. Панькова [12], Т. Власова [13], О. Головінов [14], О. Затеїшикова [15], М. Буковинська [16], К. Комарова, Н. Ковальчук [17], В. Кривоус [18], Т. Зінчук, Є. Левківський [19], Н. Погуда, К. Павловська [20], Л. Матросова [21]) приділяють концептуальним, методологічним і практичним засадам корпоративної соціальної відповідальності як чиннику сталого розвитку. Вирішенню різноманітних проблем управління розвитком організаційної культури підприємств присвячено роботи таких науковців, як Д. Денісон [22], К. Йілмал, Е. Ергун [23], М. Міллінгтон, Дж. Шульц [24], К. Кемерон, Р. Квін [25], Г. Хофстеде [26], І. Лапіна, І. Каїріса, Д. Араміна [27], Г. Ахмаді, А. Нікооравеш, М. Мерпур [28], Д. Ардити, С. Наяк, А. Дамчі [29], Х. Джигол [30], А. Квілінський [31], Д. Сурінгентьяс, А. Судіро, Е. Троена, Д. Іраванто [32], О. Харчишина [33], К. Фокіна-Мезенцева [34], І. Отенко, М. Чепелюк [35], С. Лисевич [36], О. Андросова [37].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на таку

пильну увагу до окресленої проблеми з боку вчених, актуальним і необхідним залишається проведення подальших наукових досліджень щодо виявлення особливостей організаційної культури підприємств різних видів економічної діяльності як важливого елементу корпоративної соціальної відповідальності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в маркетинговому дослідженні особливостей організаційної культури підприємств у системі корпоративної соціальної відповідальності та виявленні на основі результатів анкетного опитування проблем і перспектив її розвитку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. За оцінками експертів агенції "Conference Board" у соціально відповідального бізнесу темпи зростання доходів на інвестований капітал становлять 9,8%; з активів – 3,6%; від реалізації продукції – 2,8%; прибутку – 63,5%.

У результаті дослідження «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні: 2010–2018», проведеного Центром «Розвиток КСВ», встановлено, що політика розвитку й поліпшення умов праці є пріоритетним напрямом реалізації КСВ (76% респондентів). Компанії впроваджують соціальні проекти перш за все задля покращення своєї репутації (26% опитаних) і збільшення лояльності персоналу (23%). Політика СВ реалізується вже 83% українських підприємств. Однак лише 52% з них мають стратегію, а 24% – бюджет на програми й заходи з КСВ. При цьому 35% респондентів сказали про збільшення спеціального бюджету на програми КСВ за останні 3 роки. Систему показників для оцінювання результатів програм з КСВ використовують тільки 12% опитаних.

У червні-серпні 2019 року проведено власне експертне опитування задля виявлення особливостей розвитку організаційної культури підприємств різних видів економічної діяльності [38–40]. Так, на підставі

емпіричного дослідження виявлено, що підприємства харчової галузі впроваджують механізми корпоративної соціальної відповідальності, вкладають інвестиції в трансформацію організаційної культури, реалізують концепцію сталого розвитку. Водночас організаційна культура частково відповідає цілям і принципам сталого розвитку. Встановлено, що ні в усіх компаніях діє Корпоративний кодекс (табл. 1).

Керівники підприємств харчової промисловості прагнуть приділяти увагу корпоративній соціальній відповідальності, ключовим елементом якої є організаційна культура, але більшість обстежених підприємств переважно ставить за мету збільшення обсягів реалізації готової продукції споживачам і, відповідно, зростання рівня рентабельності від реалізації продукції.

Більшість респондентів відзначили, що компанії у сфері будівництва не вкладають інвестиції в трансформацію організаційної культури, не реалізують концепцію сталого розвитку, не приділяють належної уваги розробленню корпоративних кодексів. Все це не відповідає цілям сталого розвитку (табл. 2).

У ході обстеження виявлено, що підприємства у сфері інформаційних і готельних послуг не реалізують концепцію сталого розвитку, у них не розроблено Корпоративного кодексу. Організаційна культура не відповідає цілям і принципам сталого розвитку (табл. 3, 4). Як правило, керівники цих підприємств ставлять за мету зниження витрат і, відповідно, збільшення рівня прибутковості.

Здебільшого Корпоративні кодекси (Кодекси корпоративної етики) розроблено й затверджено на великих підприємствах України. Серед них можна назвати такі, як ПАТ «Укртрансгаз», ТОВ «Метінвест Холдинг», ДТЕК, НАК «Нафтогаз України», АТ «Запорізький Завод Феросплавів», "Kernel" (агробізнес), АТ «Укрзалізниця», «Нова Пошта».

Корпоративний кодекс визначає основні принципи етичних норм компанії та вимоги до поведінки співробітників, якими вони мають керуватися у своїй

Таблиця 1

Експертна оцінка особливостей організаційної культури підприємств харчової промисловості у системі корпоративної соціальної відповідальності

Твердження	Відповіді, % експертів		
	так	ні	частково
Вкладання інвестицій у модернізацію своєї організаційної культури	50,0	14,3	35,7
Реалізація концепції сталого розвитку, одним з елементів якого є організаційна культура	42,9	21,4	35,7
Питання розвитку організаційної культури представлено в місії компанії або основних принципах ведення бізнесу	35,7	7,1	57,2
Впровадження спеціальних програм з трансформації організаційної культури в рамках Корпоративного кодексу	28,6	21,4	50,0
Організаційна культура є важливою складовою частиною корпоративної відповідальності бізнесу	28,6	7,1	64,3
Формування й реалізація Корпоративного кодексу, ключовим елементом якого є організаційна культура	21,4	35,7	42,9
Відповідність організаційної культури цілям і принципам сталого розвитку	21,4	14,3	64,3
Неналежна увага до модернізації організаційної культури, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства	14,2	42,9	42,9

Примітка: частку розраховано до загальної кількості експертів відповідного виду економічної діяльності

Джерело: складено авторами за результатами анкетування

Таблиця 2

Експертна оцінка особливостей організаційної культури будівельних підприємств у системі корпоративної соціальної відповідальності

Твердження	Відповіді, % експертів		
	так	ні	частково
Компанія вкладає інвестиції в модернізацію своєї організаційної культури	16,6	66,7	16,7
Компанія впроваджує спеціальні програми з трансформації організаційної культури в рамках Корпоративного кодексу	—	83,3	16,7
Компанія не приділяє належної уваги модернізації організаційної культури, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства	33,4	33,3	33,3
Компанія реалізує концепцію сталого розвитку, одним з елементів якого є організаційна культура	—	66,7	33,3
Питання розвитку організаційної культури представлені в місії компанії або основних принципах ведення бізнесу	—	66,7	33,3
Організаційна культура є важливою складовою частиною корпоративної відповідальності бізнесу	16,7	50,0	33,3
У компанії діє Корпоративний кодекс, ключовим елементом якого є організаційна культура	—	66,7	33,3
Організаційна культура відповідає цілям і принципам сталого розвитку	—	83,3	16,7

Примітка: частку розраховано до загальної кількості експертів відповідного виду економічної діяльності

Джерело: складено авторами за результатами анкетування

Таблиця 3

Експертна оцінка особливостей організаційної культури підприємства у сфері інформаційних послуг у системі корпоративної соціальної відповідальності

Твердження	Відповіді, % експертів		
	так	ні	частково
Компанія вкладає інвестиції в модернізацію своєї організаційної культури	36,8	21,1	42,1
Компанія впроваджує спеціальні програми з трансформації організаційної культури в рамках Корпоративного кодексу	42,1	31,6	26,3
Компанія реалізує концепцію сталого розвитку, одним з елементів якого є організаційна культура	31,6	36,8	31,6
Компанія не приділяє належної уваги модернізації організаційної культури, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства	26,3	47,4	26,3
Питання розвитку організаційної культури представлені в місії компанії або основних принципах ведення бізнесу	26,3	31,6	42,1
Організаційна культура є важливою складовою частиною корпоративної відповідальності бізнесу	42,1	31,6	26,3
У компанії діє Корпоративний кодекс, ключовим елементом якого є організаційна культура	31,6	42,1	26,3
Організаційна культура відповідає цілям і принципам сталого розвитку	21,1	42,1	36,8

Примітка: частку розраховано до загальної кількості експертів відповідного виду економічної діяльності

Джерело: складено авторами за результатами анкетування

діяльності. Метою Кодексу є закріплення норм і правил поведінки співробітників компанії, засад взаємовідносин на всіх рівнях, корпоративних цінностей, усвідомлення індивідуальної ролі кожного співробітника в досягненні стратегічних цілей підприємства. Кодекс регулює взаємовідносини між усіма суб'єктами корпоративної етики для забезпечення розвитку організаційної культури й високих стандартів ділової поведінки у компанії.

На основі узагальнення діючих Кодексів корпоративної етики на вітчизняних підприємствах встановлено ключові корпоративні цінності, на яких має формуватися й розвиватися організаційна культура (рис. 1).

Висновки. В результаті проведеного дослідження виявлено, що на підприємствах харчової промисло-

вості, у сфері будівництва, у галузі з надання інформаційних і готельних послуг не розроблено Кодексу корпоративної етики, який має визначати поведінку й чіткий набір цінностей компанії. До слабких сторін обстежених підприємств можна віднести недостатню увагу до впровадження клієнтоорієнтованого підходу до розуміння побажань і потреб своїх споживачів, організаційного навчання й можливостей розвитку персоналу. Це обумовлено тим, що українські підприємства не вкладають достатніх інвестицій у підвищення кваліфікації співробітників, хоча й вказують на цей напрям як пріоритетний під час трансформації організаційної культури.

Отже, доцільним є внесення змін і доповнень до діючих Корпоративних кодексів, а саме визначення основних напрямів стратегічного управління розви-

тком організаційної культури та механізмів його організаційно-економічного, маркетингового, фінансового й інформаційного забезпечення. Це відповідатиме принципам сталого розвитку.

Крім цього, варто звернути увагу на цифрову трансформацію організаційної культури підприємств в умовах активізації розвитку інформаційної економіки. Нині важливим є інвестування в освіту та навчання співробітників, оскільки розвиток цифрових знань персоналу визнано передумовою ефективної цифровізації бізнес-процесів компаній. Керівники підприємств мають розробляти та реалізовувати програми навчання цифрових навичок персоналу, використовуючи можливості й концепції дистанційного навчання, в партнерстві з академічними установами, закладами вищої освіти та інноваційними стартапами, а також формувати організаційну культуру.

Усунення розриву між необхідними спеціальними цифровими навичками й тими, що має персонал компанії, має стати основним засобом успішних трансформаційних перетворень у глобальному інформаційному просторі.

Застосування цифрових технологій дасть змогу скоротити витрати на управління персоналом у результаті зниження рівня ризиків під час підбору персоналу, ефективного розподілу людських ресурсів, автоматизації та оптимізації HR-процесів, раціонального інвестування у саморозвиток співробітників, отже, сформуванню успішну цифрову культуру, яка відповідатиме сучасним умовам господарювання.

У подальших дослідженнях планується розробити пропозиції щодо вдосконалення стратегічного управління розвитком організаційної культури підприємств.



Рис. 1. Корпоративні цінності українських компаній

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 4

Експертна оцінка особливостей організаційної культури підприємств у сфері готельного бізнесу у системі корпоративної соціальної відповідальності

Твердження	Відповіді, % експертів		
	так	ні	частково
Вкладання інвестицій у модернізацію своєї організаційної культури	22,2	55,6	22,2
Реалізація концепції сталого розвитку, одним з елементів якого є організаційна культура	11,1	33,3	55,6
Питання розвитку організаційної культури представлено в місії компанії або основних принципах ведення бізнесу	44,5	33,3	22,2
Впровадження спеціальних програм з трансформації організаційної культури в рамках Корпоративного кодексу	11,1	55,6	33,3
Організаційна культура є важливою складовою частиною корпоративної відповідальності бізнесу	44,4	11,1	44,5
Формування й реалізація Корпоративного кодексу, ключовим елементом якого є організаційна культура	55,6	11,1	33,3
Відповідність організаційної культури цілям і принципам сталого розвитку	44,5	22,2	33,3
Неналежна увага до модернізації організаційної культури, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства	22,2	44,5	33,3

Примітка: частку розраховано до загальної кількості експертів відповідного виду економічної діяльності

Джерело: складено авторами за результатами анкетування

Бібліографічний список:

1. Kotler Ph., Lee N. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause. New Jersey : John Wiley & Sons, 2004. 320 p.
2. Erhemjamts O., Li Q., Venkateswaran A. Corporate social responsibility and its impact on firms' investment policy, organizational structure, and performance. *Journal of Business Ethics*. 2013. Vol. 118 (2). P. 395–412. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1594-x>.
3. Nijhof A., Bruijn T., Fisscher O., Jonker J., Karssing E., Schoemaker M. Learning to be responsible: Developing competences for organization-wide CSR. *The Challenge of Organizing and Implementing Corporate Social Responsibility*. 2006. Vol. 6. P. 148–172.
4. Sacconi L. A social contract account for CSR as extended model of corporate governance (I): Rational bargaining and justification. *Journal of Business Ethics*. 2006. Vol. 63. P. 259–281. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9014-8>.
5. McWilliams A., Siegel D. Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*. 2001. Vol. 26 (1). P. 117–127. DOI: <https://doi.org/10.5465/AMR.2001.4011987>.
6. Aaronson S.A. Corporate responsibility in the global village: The British role model and the American laggard. *Business and Society Review*. 2003. Vol. 108 (3). P. 309–338. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-8594.00167>.
7. Pérez A., Bosque I. Extending on the formation process of CSR image. *Social Marketing Quarterly*. 2013. Vol. 19 (3). P. 156–171. DOI: <https://doi.org/10.1177/1524500413489287>.
8. Wokutch R. Corporate social responsibility Japanese style, revisited. *The Journal of Corporate Citizenship*. 2014. Vol. 56. P. 11–30. DOI: <https://doi.org/10.9774/GLEAF.4700.2014.de.00004>.
9. Sheehy B. Defining CSR: Problems and solutions. *Journal of Business Ethics*. 2015. Vol. 131 (3). P. 625–648. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2281-x>.
10. Kitzmuller M., Shimshack J. Economic Perspectives on Corporate Social Responsibility. *Journal of Economic Literature*. 2012. No. 50 (1). P. 51–84.
11. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / за наук. ред. А. Колота. Київ : КНЕУ, 2012. 501 с.
12. Новікова О., Дейч М., Панькова О. та ін. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія. Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України, 2013. 296 с.
13. Власова Т. Підвищення кваліфікації персоналу як складова соціальної відповідальності бізнесу. *Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2013. № 148. С. 28–31.
14. Головінов О. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 2 (36). С. 187–192.
15. Затейщикова О. Етапи формування стратегії соціальної відповідальності бізнесу. *Бізнес-Інформ*. 2014. № 2. С. 200–205.
16. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу : монографія / за заг. ред. М. Буковинської. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 297 с.
17. Комарова К., Ковальчук Н. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України. *Інноваційна економіка*. 2016. № 5–6. С. 25–30.
18. Кривоус В. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті формування партнерських взаємовідносин між державою, бізнесом та суспільством. *Журнал європейської економіки*. 2016. Т. 15. № 2. С. 172–182.
19. Зінчук Т., Левківський Є. Корпоративна соціальна відповідальність вертикально інтегрованих структур аграрного бізнесу як умова сталого розвитку. *Економіка АПК*. 2019. № 1. С. 39–49. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201901039>.
20. Поруца Н., Павловська К. Впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності у діяльність підприємств туризму. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.6.30>.
21. Матросова Л. Розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) бізнесу в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 194–201. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct33-29>.
22. Denison D.R. Corporate culture and organizational effectiveness. New Jersey : John Wiley & Sons, 1990. 242 p.
23. Yilmal C., Ergun E. Organizational culture and firm effectiveness: an examination of relative effects of culture trains and the balanced culture hypothesis in an emerging economy. *Journal of World Business*. 2008. Vol. 43. No. 3. P. 290–306. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2008.03.019>.
24. Millington M.J., Schultz J.C. The Challenge of Organization Culture in Quality Assurance Implementation. *Journal of Rehabilitation Administration*. 2009. Vol. 33. P. 121–130.
25. Cameron K.S., Quinn R.E. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework. 3rd ed. New Jersey : John Wiley & Sons, 2011. 288 p.
26. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*. 2011. Vol. 2. No. 1. P. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.
27. Lapina I., Kairisa I., Aramina D. Role of Organizational Culture in the Quality Management of University. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 213. P. 770–774. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.472>.
28. Ahmady G.A., Nikooravesh A., Mehrpour M. Effect of Organizational Culture on Knowledge Management Based on Denison Model. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2016. Vol. 230. P. 387–395. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.09.049>.
29. Arditi D., Nayak S., Damci A. Effect of organizational culture on delay in construction. *International Journal of Project Management*. 2017. Vol. 35. Is. 2. P. 136–147. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2016.10.018>.
30. Dźwigol H. Business management – compendium. Oxford : Alpha Science International Ltd., 2017. 178 p.
31. Kwilinski A. Mechanism of modernization of industrial sphere of industrial enterprise in accordance with requirements of the information economy. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. Vol. 4. P. 116–128. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-11>.
32. Suryaningtyas D., Sudiro A., Troena E.A., Irawanto D.W. Organizational resilience and organizational performance: examining the mediating roles of resilient leadership and organizational culture. *Academy of Strategic Management Journal*. 2019. Vol. 18. Is. 2. P. 1–7.
33. Харчишина О. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості : монографія. Житомир : вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2011. 290 с.
34. Фокіна-Мезенцева К. Мотиваційні основи корпоративної культури в системі менеджменту якості підприємства: теорія, методологія, практика : монографія. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2018. 300 с.
35. Отенко І., Чепелюк М. Корпоративна культура: міжнародний та трансформаційний аспекти : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 243 с.
36. Лысевич С. Место и роль корпоративной культуры в хозяйственном механизме предприятия. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 2 (101). С. 49–53.
37. Андросова О. Стратегія формування ефективної корпоративної культури підприємств машинобудування: теорія і практика в умовах мінливого середовища : монографія. Запоріжжя : ФОП Мокшанов В.В., 2019. 388 с.

38. Трушкіна Н., Ринкевич Н. Методичний підхід до оцінювання рівня розвитку організаційної культури підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 48-2. С. 112–118. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-51>.
 39. Трушкіна Н., Ринкевич Н. Клиентоориентированность: основные подходы к определению. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 8. С. 244–252. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-244-252>.
 40. Трушкіна Н., Ринкевич Н. Модернизация организационной культуры предприятий в эпоху цифровых преобразований. *Agricultural and Resource Economics*. 2020. Vol. 6. No. 2. P. 144–173.
- References:**
1. Kotler Ph., Lee N. (2004) *Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. New Jersey : John Wiley & Sons.
 2. Erhemjamts O., Li Q., Venkateswaran, A. (2013) Corporate social responsibility and its impact on firms' investment policy, organizational structure, and performance. *Journal of Business Ethics*, vol. 118 (2), pp. 395–412. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1594-x>.
 3. Nijhof A., Bruijn T., Fisscher O., Jonker J., Karssing E., Schoemaker M. (2006) Learning to be responsible: Developing competences for organization-wide CSR. *The Challenge of Organizing and Implementing Corporate Social Responsibility*, vol. 6, pp. 148–172.
 4. Sacconi L. (2006) A social contract account for CSR as extended model of corporate governance (I): Rational bargaining and justification. *Journal of Business Ethics*, vol. 63, pp. 259–281. <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9014-8>.
 5. McWilliams A., Siegel D. (2001) Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, vol. 26(1), pp. 117–127. <https://doi.org/10.5465/AMR.2001.4011987>.
 6. Aaronson S.A. (2003) Corporate responsibility in the global village: The British role model and the American laggard. *Business and Society Review*, vol. 108(3), pp. 309–338. <https://doi.org/10.1111/1467-8594.00167>.
 7. Pérez A., Bosque I. (2013) Extending on the formation process of CSR image. *Social Marketing Quarterly*, vol. 19 (3), pp. 156–171. <https://doi.org/10.1177/1524500413489287>.
 8. Wokutch R. (2014) Corporate social responsibility Japanese style, revisited. *The Journal of Corporate Citizenship*, vol. 56, pp. 11–30. <https://doi.org/10.9774/GLEAF.4700.2014.de.00004>.
 9. Sheehy B. (2015) Defining CSR: Problems and solutions. *Journal of Business Ethics*, vol. 131 (3), pp. 625–648. DOI: [10.1007/s10551-014-2281-x](https://doi.org/10.1007/s10551-014-2281-x).
 10. Kitzmueller M., Shimshack J. (2012) Economic Perspectives on Corporate Social Responsibility. *Journal of Economic Literature*, no. 50 (1), pp. 51–84.
 11. Kolota A. et al. (2012) *Sotsialna vidpovidalnist: teoriia i praktyka rozvytku* [Social responsibility: theory and practice of development]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
 12. Novikova O., Deich M., Pankova O. et al. (2013) *Diahnosykyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini (ekspertni otsinky)* [Diagnosis of the state and prospects of social responsibility in Ukraine (expert assessments)]. Donetsk : Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine (in Ukrainian).
 13. Vlasova T. (2013) Pidvyshchennia kvalifikatsii personalu yak skladova sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu [Staff training as a component of corporate social responsibility]. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University. Series: Economics*, no. 148, pp. 28–31 (in Ukrainian).
 14. Holovinov O. (2014) *Sotsialna vidpovidalnist biznesu: ukraiynski realii i problemy* [Social responsibility of business: Ukrainian realities and problems]. *Economic Herald of Donbass*, no. 2 (36), pp. 187–192 (in Ukrainian).
 15. Zatieishchykova O. (2014) Etapy formuvannia stratehii sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu [Stages of formation of business social responsibility strategy]. *Business-Inform*, no. 2, pp. 200–205 (in Ukrainian).
 16. Bukovynska M. et al. (2015) *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist biznesu* [Corporate social responsibility of business]. Kyiv : Comprint (in Ukrainian).
 17. Komarova K., Kovalchuk N. (2016) *Sotsialna vidpovidalnist yak skladova stratehii rozvytku biznesu na pidpriemstvakh Ukrainy* [Social responsibility as a component of business development strategy at Ukrainian enterprises]. *Innovative economy*, no. 5–6, pp. 25–30 (in Ukrainian).
 18. Krivous V. (2016) *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist u konteksti formuvannia partnerskykh vzaimovidnosyn mizh derzhavoiu, biznesom ta suspilstvom* [Corporate social responsibility in the context of forming partnerships between the state, business and society]. *Journal of the European Economy*, vol. 15, no. 2, pp. 172–182 (in Ukrainian).
 19. Zinchuk T., Levkivskyi Ye. (2019) *Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist vertykalno integrovanykh struktur ahrarnoho biznesu yak umova staloho rozvytku* [Corporate social responsibility of vertically integrated structures of agrarian business as a condition of sustainable development]. *Economics of agro-industrial complex*, no 1, pp. 39–49. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201901039> (in Ukrainian).
 20. Pohuda N., Pavlovska K. (2019) *Vprovadzhennia pryntsyypiv korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti u diialnist pidpriemstv turizmu* [Implementation of the principles of corporate social responsibility in the activities of tourism enterprises]. *Efficient economy*, no. 6. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.6.30> (in Ukrainian).
 21. Matrosova L. (2019) *Rozvytok kontseptsii korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti (KSV) biznesu v Ukraini* [Development of the concept of corporate social responsibility (CSR) of business in Ukraine]. *Market infrastructure*, vol. 33, pp. 194–201. <https://doi.org/10.32843/infrastructure33-29> (in Ukrainian).
 22. Denison D. (1990) *Corporate culture and organizational effectiveness*. New Jersey : John Wiley & Sons.
 23. Yilmal C., Ergun E. (2008) Organizational culture and firm effectiveness: An examination of relative effects of culture trains and the balanced culture hypothesis in an emerging economy. *Journal of World Business*, vol. 43, no. 3, pp. 290–306. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2008.03.019>.
 24. Millington M., Schultz J. (2009) The Challenge of Organization Culture in Quality Assurance Implementation. *Journal of Rehabilitation Administration*, vol. 33, pp. 121–130.
 25. Cameron K., Quinn R. (2011) *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework*. 3rd ed. New Jersey : John Wiley & Sons.
 26. Hofstede G. (2011) Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*, vol. 2, no. 1, pp. 1–7. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.
 27. Lapina I., Kairisa I., Aramina D. (2015) Role of Organizational Culture in the Quality Management of University. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, vol. 213, pp. 770–774. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.472>.
 28. Ahmady G.A., Nikooravesh A., Mehrpour M. (2016) Effect of Organizational Culture on Knowledge Management Based on Denison Model. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, vol. 230, pp. 387–395. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.09.049>.
 29. Arditi D., Nayak S., Damci A. (2017) Effect of organizational culture on delay in construction. *International Journal of Project Management*, vol. 35, issue. 2, pp. 136–147. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2016.10.018>.
 30. Dźwigoł H. (2017) *Business management – compendium*. Oxford : Alpha Science International Ltd.
 31. Kwilinski A. (2018) Mechanism of modernization of industrial sphere of industrial enterprise in accordance with requirements of the information economy. *Marketing and Management of Innovations*, vol. 4, pp. 116–128. <https://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-11>.

32. Suryaningtyas D., Sudiro A., Troena E.A., Irawanto D.W. (2019) Organizational resilience and organizational performance: examining the mediating roles of resilient leadership and organizational culture. *Academy of Strategic Management Journal*, vol. 18, issue 2, pp. 1–7.
33. Kharchyshyna O. (2011) Formuvannia orhanizatsiinoi kultury v systemi menedzhmentu pidpriemstv kharchovoi promyslovosti [Formation of organizational culture in the management system of food industry enterprises], Publishing House of Zhytomyr State university of I. Franko, Zhytomyr, Ukraine. (in Ukrainian).
34. Fokina-Mezentseva K. (2018) Motyvatsiini osnovy korporativnoi kultury v systemi menedzhmentu yakosti pidpriemstva: teoriia, metodolohiia, praktyka [Motivational foundations of corporate culture in the enterprise quality management system: theory, methodology, practice], Publishing House Helvetyka, Kherson, Ukraine (in Ukrainian).
35. Otenko I. and Chepeliuk M. (2018) Korporativna kultura: mizhnarodnyi ta transformatsiinyi aspekty [Corporate culture: international and transformational aspects], KhNEU of S. Kuznetsov, Kharkov, Ukraine (in Ukrainian).
36. Lysevich S. (2018) Mesto i rol' korporativnoy kul'tury v khozyaystvennom mekhanizme predpriyatiya [Place and role of corporate culture in the economic mechanism of the enterprise]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 2 (101), pp. 49–53 (in Russian).
37. Androsova O. (2019), Stratehiia formuvannia efektyvnoi korporativnoi kultury pidpriemstv mashynobuduvannia: teoriia i praktyka v movakh minlyvoho seredovyscha [The strategy of forming an effective corporate culture of machine-building enterprises: theory and practice in a changing environment], FOP Mokshanov V.V., Zaporizhzhia, Ukraine (in Ukrainian).
38. Trushkina N., Rynkevych N. (2019) Metodychnyi pidkhid do otsiniuvannia rivnia rozvytku orhanizatsiinoi kultury pidpriemstv [Methodical approach to evaluation the level of development of organizational culture of enterprises]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 48-2, pp. 112–118. <https://doi.org/10.32843/bses.48-51> (in Ukrainian).
39. Trushkina N., Rynkevych N. (2019) Klientoorientirovanost': osnovnye podkhody k opredeleniyu [Customer focus: basic definition approaches]. *Business-Inform*, no. 8, pp. 244–252. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-244-252> (in Russian).
40. Trushkina N., Rynkevych N. (2020) Modernizatsiya organizatsionnoy kul'tury predpriyatiy v epokhu tsifrovoykh preobrazovaniy [Modernization of the organizational culture of enterprises in the era of digital transformation]. *Agricultural and Resource Economics*, vol. 6, no. 2, pp. 144–173 (in Russian).

УДК 658.8:164.01

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-28>

Хамініч С.Ю.

доктор економічних наук, професор,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Сокол П.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Карасьова Т.Є.

студентка
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Khaminich Svitlana

Doctor of Economics Sciences, Professor,
Oles Honchar Dnipro National University

Sokol Polina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Oles Honchar Dnipro National University

Karasova Tetiana

Student
Oles Honchar Dnipro National University

СПЕЦИФІКА РОЗРОБКИ ТА ОЦІНКИ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

SPECIFICS OF DEVELOPMENT AND EVALUATION OF THE COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE CONDITIONAL BUSINESS ENVIRONMENT

У статті розглянуто інструменти та особливості формування комплексу маркетингових комунікацій, орієнтованих на B2B-ринок. Досліджено актуальність цієї проблематики для транспортно-експедиторських підприємств. Вивчено специфіку сфер B2C і B2B, визначено їх відмінності. Також вивчено комплекс маркетингових комунікацій логістичної фірми на прикладі компанії «Інтерфрахт». Розглянуто елементи комплексу маркетингу, такі як асортимент компанії, процес формування ціни на послуги та маркетингову комунікаційну діяльність. Досліджено методи та принципи оцінювання ефективності комплексу маркетингових комунікацій транспортно-експедиторського підприємства. Проведено розрахунки ефективності реклами, конверсії та «клікабельності», після чого визначено нерентабельні комунікації, які потребують оптимізації. На основі аналізу розроблено пропозиції щодо формування ефективної системи маркетингових комунікацій з урахуванням встановлених цілей і конкретного бізнес-середовища.

Ключові слова: маркетингові комунікації, комплекс маркетингових комунікацій, B2B-ринок, логістична компанія, просування.

В статье рассмотрены инструменты и особенности формирования комплекса маркетинговых коммуникаций, ориентированных на B2B-рынок. Изучена актуальность этой проблематики для транспортно-экспедиторских предприятий. Изучена специфика сфер B2C и B2B, определены их отличия. Также изучен комплекс маркетинговых коммуникаций логистической фирмы на примере компании «Интерфрахт». Рассмотрены элементы комплекса маркетинга, такие как ассортимент компании, процесс формирования цены на услуги и маркетинговую коммуникационную деятельность. Исследованы методы и принципы оценивания эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций транспортно-экспедиторского предприятия. Проведены расчеты эффективности рекламы, конверсии и «кликабельности», после чего определены нерентабельные коммуникации, которые нуждаются в оптимизации. На основе анализа разработаны предложения по формированию эффективной системы маркетинговых коммуникаций с учетом установленных целей и конкретной бизнес-среды.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, комплекс маркетинговых коммуникаций, B2B-рынок, логистическая компания, продвижение.

The article discovers instruments and specifics of forming of system marketing communications focused on the B2B market. The study is conducted to study the specifics of the use of marketing communications to promote logistics services and formulate proposals to improve promotion. The relevance of this problematics for freight forwarding company is investigated. The importance of logistics company for running other people's business is explored. Specifics of B2B and B2C markets are discovered and defined the differences between them. They prove difference of forming marketing communication mix for B2B and B2C companies. Theoretical basics are discovered which explain reasons why companies in the B2B sector promote their company mainly on the Internet. Also marketing communication mix of logistics firm is studied exemplified by company named "Interfreight". The assortment of companies, the process of pricing services and marketing communication activities are considered. The methods and principles of evaluating the effectiveness of a complex of marketing communications at a freight forwarding enterprise are investigated. Marketing communication tools using methods for evaluating the effectiveness are explored. The operation of advertising on marketplaces is graphically analyzed, namely, the number of ad impressions, the number of "clicks", spent money and the number of requests from customers who has learned about the company from marketplaces. Also the site operation is analyzed for the period 2017–2019 and the distribution of traffic through the channels of attracting visitors is shown graphically. The calculations of effective advertising, conversion and "clickability" are carried out, after that unprofitable communications which need optimization are defined. The study allows us to draw such certain conclusions about the factors affecting the demand for logistics services; the need to evaluate the effectiveness of marketing tools. Based on the analysis, proposals are developed about the formation of an effective system of marketing communications included defined goals and the business environment.

Keywords: marketing communications, system of marketing communications, B2B market, logistics company, promotion.

Постановка проблеми. Формування ефективної маркетингової стратегії суб'єкта господарювання залежить від багатьох складових частин, перш за все від побудови алгоритму та зниження собівартості товарів або послуг, ресурсозбереження та ресурсовикористання. Якщо до собівартості включені транспортні витрати, то це є резервом зниження собівартості товарів або послуг під час прийняття грамотних управлінських рішень у конкурентному бізнес-середовищі, відповідно, отримання прибутку за рахунок зниження або утримання ціни на тому ж рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел свідчить про те, що здебільшого поза увагою залишаються питання, пов'язані з удосконаленням комплексного вирішення проблеми вдосконалення маркетингової діяльності підприємства на засадах використання ефективних маркетингових комунікацій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, актуальність досліджуваної проблематики обумовлена необхідністю розвитку теоретичних та методичних аспектів оптимізації маркетингової діяльності суб'єктів господарювання в умовах конкурентного бізнес-середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз особливостей використання комунікаційних інструментів для просування транспортно-експедиторських послуг, розроблення рекомендацій щодо формування ефективного комплексу маркетингових комунікацій логістичної компанії в умовах конкурентного бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний маркетинг включає набагато більше дій та завдань, ніж визначення потреби, створення відповідного товару, призначення йому відповідної ціни та забезпечення доступності до нього цільової аудиторії. Окрім цього, компанія має проводити комунікацію зі своїми клієнтами. До того ж у маркетингових комунікаціях не має бути нічого випадкового, все має бути ретельно продумано та слідувати певній меті, інакше підприємство втратить частину прибутку або зазнає збитків через неефективні комунікаційні захо-

ди та витрати на них. Комплекс маркетингових комунікацій складається з чотирьох таких елементів:

- реклама – це будь-яка форма неособистого платного пред'явлення та просування продуктів, послуг та ідей від імені їхнього виробника або власника (посередника тощо);

- стимулювання збуту – це короткотермінові заходи для заохочення учасників маркетингових комунікацій до купівлі або подальшого перепродажу цих товарів;

- робота з громадськістю (паблік рілейшнз) – це стимулювання попиту на політичну, державну або бізнесову фізичну чи організаційну одиницю (політичну особистість, партію, державну установу, підприємство) через поширення про неї важливих відомостей, які мають престижний характер, у засобах масової інформації або зі сцени (арени, подіуму);

- особистий (персональний) продаж – це усне пред'явлення товару в процесі бесіди з одним або кількома покупцями (фактичними чи потенційними) задля укладання угоди (контракту) щодо купівлі товару [1].

Нині логістичні послуги є ключовими в роботі будь-яких компаній та організацій, адже головним завданням логістичних фірм є виконання управлінських функцій своєчасно із забезпеченням безперебійної роботи фірм-клієнтів, задоволенням потреб споживачів та виконанням основної місії, якою є отримання прибутку підприємства.

Логістична сфера є досить багатогранною, оскільки процес експедиювання включає низку дій та документів, які формують певні витрати. Транспортно-експедиторське підприємство несе такі витрати, як собівартість реалізації; загальновиробничі, фінансові витрати; витрати на збут [11].

Кожна фірма, плануючи маркетингову діяльність, насамперед планує бюджет на маркетинг. Існують різні методи визначення розміру бюджету на плановий рік, зокрема метод відрахувань від виручки, метод цілей та завдань, метод фіксованої величини, метод порівняння з конкурентами. Для наочності розглянемо процес розроблення та оцінювання мар-

кетингових комунікацій на прикладі транспортно-експедиторської компанії «Інтерфрахт», що працює на ринку транспортно-логістичних послуг України.

Транспортно-експедиторські компанії здійснюють свою комерційну діяльність у секторі “business-to-business”. Діяльність досить сильно відрізняється від сектору “business-to-customer”, тому здійснення маркетингового впливу на потенційних покупців також відрізняється. В табл. 1 наведено основну різницю між цими сферами, що стосується маркетингу.

Оскільки в процесі прийняття рішення про купівлю бере участь група зацікавлених людей, з'являються такі інтереси, які мають бути враховані під час розроблення комунікаційної політики:

- інтереси організації, пов'язані з отриманням прибутку;
- інтерес людей, що беруть участь у здійсненні договорів;
- інтерес організацій, що конкурують [6].

Традиційна маркетингова комунікаційна політика логістичної компанії включає систему особистих продажів, паблік рілейшнз, стимулювання просування товару (послуг) та їх продажу, рекламу. Для подальшого розвитку логістичної компанії необхідно застосовувати певні зусилля з реклами послуг, а саме розміщувати рекламу на спеціалізованих тематичних інтернет-порталах; розміщувати логотип логістичної компанії та контактної інформації на бортах власних автомобілів; брати участь у тематичних виставках і форумах.

Для більш детального розуміння формування маркетингового комунікаційного комплексу рекомендуємо розглянути його на прикладі транспортно-експедиторської компанії «Інтерфрахт». Компанія «Інтерфрахт» була заснована у 2001 році в місті Дніпро. Компанія «Інтерфрахт» має широкий спектр послуг. Серед них надаються такі види послуг, як морські перевезення, перевезення великовагового вантажу, негабаритний вантаж, мультимодальні перевезення, проектні перевезення, міжнародні перевезення вантажів та міжнародні перевезення.

Ціноутворення у сфері перевезень охоплює багато факторів, тому транспортно-експедиторські компанії зазвичай розраховують ціну індивідуально. До ціни на логістичні послуги включаються відстань транспортування; час у дорозі; вага вантажу; плата водію; покриття витрат на ліцензії, дозволи на проїзд та податки. В разі міжнародних перевезень до загальної вартості включаються витрати на проїзд

платними шляхами, візи, супровід додаткові страховки тощо.

Компанія «Інтерфрахт» здійснює свою комунікаційну діяльність у різних напрямках, таких як розміщення оголошень та банерної реклами на маркетплейсах (olx.com, prom.ua); ведення сторінок у соціальних мережах (facebook.com, linkedin.com, Instagram); ведення власного сайту; виготовлення сувенірної продукції; ідентифікація компанії за допомогою сувенірної продукції; використання e-mail-розсилок.

Окрім раціонально-розробленого комплексу маркетингових комунікацій, важливим етапом є прийняття грамотних управлінських рішень задля виконання основної економічної місії. Вчасно розрахований показник ефективності покаже всі недоліки компанії та допоможе визначити вектори руху для вдосконалення маркетингової діяльності. Саме цим обумовлена необхідність розрахунку показника ефективності.

Існує багато способів вимірювання ефективності комунікаційної діяльності на підставі двох показників, а саме отриманого прибутку від комунікаційної діяльності й витрат. Одним з показників ефективності рекламної кампанії є відношення приросту прибутку, отриманого після рекламної кампанії, до суми рекламних витрат.

$$E_{p.k.} = \frac{П - В}{В} * 100\%,$$

де П – прибуток від маркетингової кампанії; В – витрати на маркетингову кампанію [4].

Задовільним результатом вважається показник вище 100%. Це означає, що підприємство не понесло збитків. Чим більший цей показник, тим більш рентабельними були вкладення коштів в ту чи іншу маркетингову кампанію [6].

На прикладі досліджуваної компанії проаналізуємо дані.

В табл. 2 наведено дані про всі e-mail-розсилки за 2017, 2018 та 2019 роки відповідно. Для розрахунків візьмемо дані за 2017–2019 роки.

На основі наявних даних розрахуємо показник:

2017 рік:

$$\begin{aligned} \text{Прибуток} &= \text{дохід} - \text{витрати} = \\ &= 553900 - 382191 = 171709 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$E_{p.k.} = \frac{171709 - 157608}{157608} * 100\% = 8,9\%.$$

2018 рік:

Таблиця 1

Основні відмінності секторів B2B та B2C [2]

B2C	B2B
Вплив на формування попиту надає чітке позиціонування компанії по відношенню до конкурентів.	Принципове значення мають раціональні мотиви покупки.
Стимулювання збуту відбувається через маніпуляції з ціною.	Ціна зазвичай мало впливає на попит.
Процес прийняття рішення про покупку може бути імпульсивним, чим можна скористатися під час планування комунікаційної діяльності.	Рішення про купівлю приймають зважено та часто за участю декількох осіб.
Цільова аудиторія розсіяна.	Цільова аудиторія зосереджена на певних спеціалізованих ресурсах.

$$\begin{aligned} \text{Прибуток} &= \text{дохід} - \text{витрати} = \\ &= 592100 - 414470 = 177630 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$E_{p.k.} = \frac{177630 - 158544}{158544} * 100\% = 12\% .$$

2019 рік:

$$\begin{aligned} \text{Прибуток} &= \text{дохід} - \text{витрати} = \\ &= 668500 - 481320 = 187180 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$E_{p.k.} = \frac{187180 - 162288}{162288} * 100\% = 15\% .$$

Отже, результат показника $E_{p.k.}$ зростає протягом трьох років, що означає, що ефект від e-mail-розсилки стає все більш важливим для загального прибутку від маркетингових комунікацій.

Для наочності розглянемо інші особливості оцінювання інтернет-комунікацій.

Для підрахунку показників веб-ресурсу використовується показник конверсії. Конверсія розраховується як співвідношення кількості цільових дій на веб-ресурсі до загальної кількості відвідувачів. Цільовою дією може бути замовлення, запит контактних даних або кількість завантажень прайс-листа.

Формула конверсії така:

$$\text{Конверсія} = \frac{ВД}{ВЗ} * 100\% ,$$

де $ВД$ – відвідувачі сайту, що здійснили цільову дію; $ВЗ$ – загальна кількість відвідувачів.

Конверсію рекомендується рахувати окремо за різними каналами трафіка. Це обумовлено необхідністю розуміння того, який з каналів приносить найбільше прибутку, а який з них потребує оптимізації. Оцінка показника конверсії залежить від багатьох

факторів, зокрема типу бізнесу, цін, потреби приймати швидко рішення. Для прикладу, конверсія в 10% буде чудовим результатом для компанії, яка займається нерухомістю, адже вона отримає великий прибуток, проте заниженою для сайту доставлення їжі [8]. Розрахуємо конверсію офіційного сайту компанії «Інтерфрахт» за вищезгаданою формулою. Дані про канали трафіка цього веб-ресурсу наведені на рис. 1.

За даними рис. 1 веб-ресурс компанії «Інтерфрахт» має всього 3 типи трафіка, а саме прямий (за введеним посиланням), соціальний (відвідувачі, що перейшли на сайт із соціальних мереж) та пошуковий (відвідувачі, що перейшли на сайт через пошукову видачу).

Для кожного з цих видів трафіка розрахуємо конверсію.

1) Прямий трафік:

$$\text{Конверсія} = \frac{11}{509} * 100\% = 2,16\% .$$

Отже, показник конверсії не є позитивним через те, що послуга коштує не так дорого, як, наприклад, квартира, отже, не принесе великого прибутку компанії.

2) Соціальний трафік:

$$\text{Конверсія} = \frac{1}{95} * 100\% = 1,05\% .$$

Такий показник конверсії близький до незадовільного (менше одиниці), а це означає, що цей канал трафіку потребує оптимізації.

3) Пошуковий трафік:

$$\text{Конверсія} = \frac{14}{940} * 100\% = 1,49\% .$$

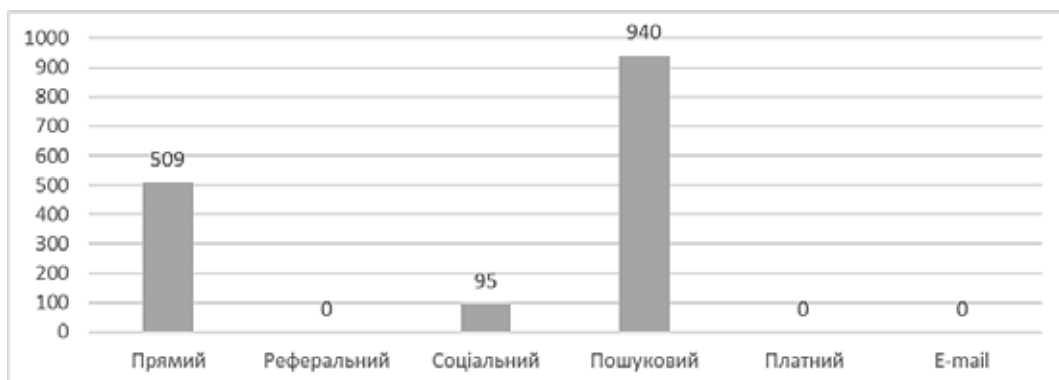


Рис. 1. Розподіл каналів трафіка сайту компанії «Інтерфрахт» за період (з 1 січня 2020 року по 31 березня 2020 року)

Джерело: складено авторами на основі джерела [5]

Таблиця 2

Аналіз використання e-mail-розсилки за 2017–2019 роки [5]

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Кількість контактів, що отримали розсилку (ос.)	344 448	340 704	374 400
Кількість адресатів, що відкрили лист (ос.)	27 211	28 653	31 824
Кількість заяв на послугу від розсилки	58	62	70
Витрати на розсилку (грн.)	157 608	158 544	162 288
Дохід від розсилки (грн.)	553 900	592 100	668 500

Такий показник також є заниженим і потребує оптимізації.

Отже, як показали розрахунки, найбільший показник конверсії на сайті компанії «Інтерфрахт» у прямого трафіку. Це пояснюється тим, що відвідувачі знайомі з компанією та її сайтом, якщо власноруч вводять посилання в пошуковий рядок. Отже, вони довіряють фірмі, через що залишають заявку на отримання послуги. Можна зробити висновок, що фірмі варто працювати над своїм іміджем та забезпечувати більше впізнавання.

Оцінювання банерних і контекстних оголошень включає такі напрями:

1) кількість кліків на оголошення і, відповідно, переходів на корпоративний сайт;

2) якщо підприємство присутнє в Інтернеті винятково у вигляді текстових контекстних оголошень із контактною інформацією, оцінюється кількість дзвінків або візитів.

У своїй маркетинговій діяльності компанія «Інтерфрахт» розміщує свої рекламні звернення на таких маркетплейсах, як olx.com, prom.ua, flagma.ua. За даними статистики відділу просування продукції найбільшу кількість заявок фірма отримує з prom.ua, що складає в середньому 70–80% від загальної кількості заявок. Отже, найбільш раціонально буде дослідити саме цей ресурс. Маркетинговий відділ веде свою діяльність на цьому ресурсі з кінця 2018 року, тому найзручніше буде дослідити динаміку протягом 2019 року [5].

Для аналізу доцільності просування на ресурсі існує можливість простежити статистику за допомогою функції «Аналітика ProSale». На рис. 2 зображено статистику показів послуги компанії «Інтерфрахт» для користувачів маркетплейсу, кількість переходів на сторінку компанії («кліки») та витрати на просування за період 2019 року (з 1 січня по 31 грудня). На лівій вертикальній осі відображається кількість показів послуги, на правій осі відображаються витрати та кількість переходів.

З рис. 2 видно, що не на всіх ділянках графіку простежується залежність між кількістю витраче-

них на просування коштів та кількістю корисних для компанії дій, а саме переходів на цільову сторінку. Кількість заявок на послуги безпосередньо залежать від репутації компанії, обізнаності цільової аудиторії про компанію, а також потреби на товар чи послугу, адже, на відміну від сектору “business-to-consumer”, покупки/замовлення послуг у секторі “business-to-business” не є імпульсивними, а здійснюються за зваженим заздалегідь рішенням. Отже, переважно попит залежить від потреби, сезонності, репутації компанії та інших обставин.

Для розрахунку ефективності банерної реклами використовують такий показник, як CTR (click-through rate), його також називають клікабельністю. Рівень клікабельності прийнято розраховувати в процентах за певний відрізок часу або за встановлене число показів. Щоб дізнатися CTR реклами, потрібно просто поділити кількість кліків на кількість показів реклами в системі, а отриманий результат помножити на 100.

Рівень клікабельності залежить від великої кількості факторів. Щоби визначити, який CTR хороший, потрібно знати тематику рекламної кампанії, види реклами (банери, відео, текстові блоки), місце розміщення й налаштування вибору цільової аудиторії. Якщо проаналізувати середні цифри щодо контекстної реклами, то можна зробити такі висновки:

– для реклами у висококонкурентній ніші, спрямованій на широку аудиторію, хорошим показником буде вважатися CTR у 2%;

– для конкуренції середнього рівня хорошою цифрою вже буде вважатися CTR у 4%;

– якщо конкуренція низька або вибрана дуже вузька цільова аудиторія (наприклад, реклама тільки для жителів одного невеликого міста), то показник CTR має перевищувати 5% [6].

$$CTR = \frac{2714}{390811} * 100 = 0,69\% .$$

Отже, за розрахунками CTR банерної реклами компанії «Інтерфрахт» на маркетплейсі “prom.ua” клікабельність занижена. Це означає, що з відвідувачів торговельного майданчика, які бачать рекламне

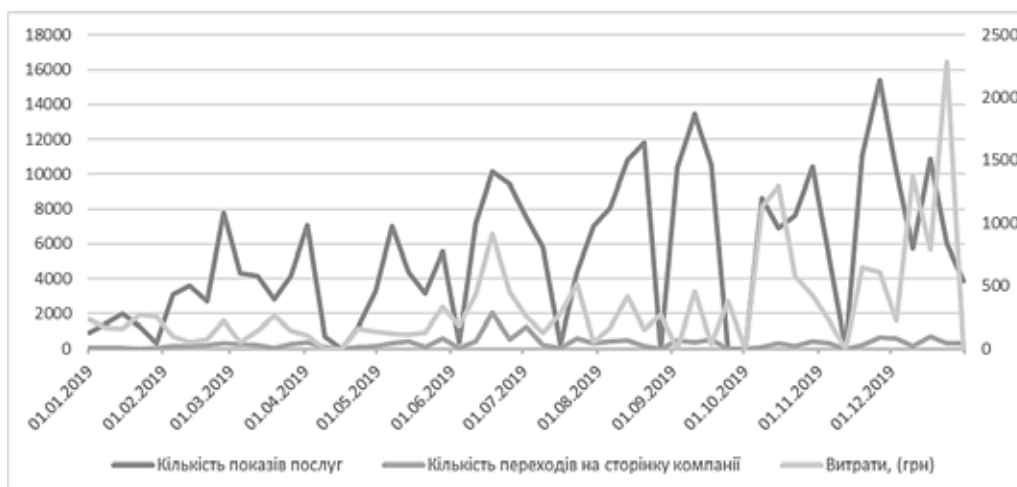


Рис. 2. Аналітика маркетплейсу “prom.ua” за 2019 рік

Джерело: складено авторами на основі джерела [5]

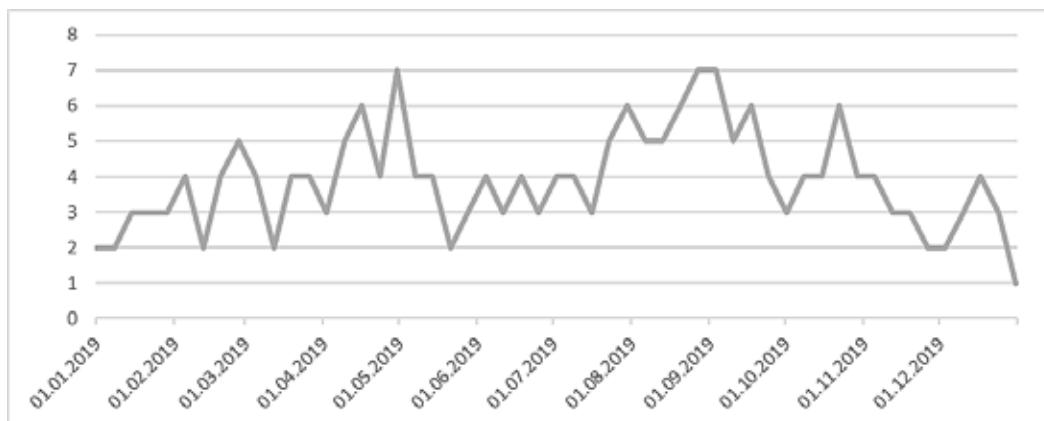


Рис. 3. Динаміка замовлень послуг компанії «Інтерфрахт» за 2019 рік

Джерело: складено авторами на основі джерела [5]

оголошення, мало людей стають зацікавленими в ньому на переходять за ним, щоби дослідити детальніше. Ця сфера діяльності потребує оптимізації.

Для більш детального аналізу функціонування банерної реклами на маркетплейсі «prom.ua» дослідимо динаміку замовлень послуг компанії з цього каналу.

Рис. 3 підтверджує припущення про те, що на кількість замовлень транспортної компанії впливає сезонність, а саме сезон посіву агрокультур та сезон збору урожаю, адже компанії, що спеціалізуються на сільському господарстві, потребують транспортування обладнання та сировини у місця посіву. На періоди «березень – квітень» та «серпень – вересень» припадає помітне збільшення кількості замовлень логістичних послуг, адже в цей час відбуваються посів та збір урожаю відповідно. На основі наявних даних можна зробити висновок, що підприємства, що спеціалізуються на сільському господарстві, займають помітну частку клієнтів транспортно-експедиторської компанії та мають вплив на продажі компанії.

Маючи дані про кількість замовлень та витрати на рекламу, застосуємо формулу ROAS (return on ad spend), що визначає рентабельність витрат на рекламу. Цей показник відображає суму доходу на кожен вкладений долар і допомагає оцінити ефективність кампанії, групи, оголошення й навіть ключового слова.

$$ROAS = \frac{D}{B} * 100,$$

де D – дохід від реклами; B – витрати на рекламу [7].

$$ROAS = \frac{207365}{106586} = 194\%.$$

Це є досить високим результатом, незважаючи на низьку конверсію. Отримані розрахунки свідчать про те, що на кожну витрачену гривню компанія отримала 1,94 грн. доходу за допомогою реклами.

Висновки. Отже, проаналізувавши основні напрями маркетингової комунікаційної діяльності транспортно-експедиторської компанії «Інтерфрахт», можемо зробити такі висновки:

– на попит на логістичні послуги впливає низка факторів, зокрема сезонність, репутація компанії, наявність потрібних послуг, цінова категорія;

– для правильного оцінювання відділу просування та маркетингу треба вчасно розраховувати ефективність маркетингових заходів;

– основна маркетингова діяльність логістичного підприємства зосереджена в Інтернеті;

– одними з найважливіших показників є конверсія, клікабельність, ROMI та ROAS;

– у компанії «Інтерфрахт», на прикладі якої велися розрахунки, є певні напрями, які потребують покращення за даними розрахунків, а саме конверсія на сайті та клікабельність банерної реклами на маркетплейсі «prom.ua»;

– за даними розрахунків показник ROMI e-mail-розсилки є задовільним та не потребує покращення.

Бібліографічний список:

1. Король І.В. Маркетингові комунікації : навчально-методичний посібник. Умань : Візаві, 2018. 191 с.
2. Садовська І.І., Петропавловська С.Є. Особливості та основні відмінності комунікаційної політики на b2b- та b2c-ринках. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 3. С. 327–334.
3. Сокол П.М., Хамініч С.Ю., Бабіч А.Д. Digital-маркетинг як сучасний засіб просування товарів та послуг. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. № 6 (111). С. 46–50.
4. Хасан А.А. Визначення ефективності сучасної реклами. *Economics Bulletin*. 2016. № 1. С. 132–137.
5. Внутрішня звітність компанії «Інтерфрахт».
6. Банкін А.В. Що таке ROI і ROMI. Як їх розраховувати і навіщо вони інтернет-маркетологам. 2019. URL: <https://www.unisender.com/ru/blog/sovety/chto-takoe-roi-romi-i-kak-on-pomogaet-v-internet-marketinge> (дата звернення: 29.05.2020).
7. Кокухіна М.М. Конверсія сайту – розрахунок, формула. URL: <https://prof-mk.ru/konversiya-sajta> (дата звернення: 29.05.2020).
8. Разумов Д.С. 5 відмінностей в стратегіях просування b2b- і b2c-компаній. 2019. URL: <https://aboutmarketing.info/internet-marketynh/b2b-vs-b2c/#protses-prijnyattya-rishen> (дата звернення: 29.05.2020).
9. Яким має бути CTR. URL: <https://www.primegate.io/posts/kakoy-doljen-bit-ctr> (дата звернення: 29.05.2020).
10. Детальніше про ROI та ROAS: як правильно аналізувати рекламні кампанії. URL: <https://pengstud.com/blog/roi-i-roas> (дата звернення: 29.05.2020).
11. Транспортно-експедиторські послуги. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/august/issue-16/article-1171.html> (дата звернення: 29.05.2020).

References:

1. Korol I.V. (2018) Marketynhovi komunikatsii : navchalno-metodychnyi posibnyk. [Marketing communications] Uman : Vizavi.
2. Sadovska I.I., Petropavlovska S.Ye. (2019) Osoblyvosti ta osnovni vidminnosti komunikatsiinoi polityky na b2b- ta b2c-rynkak [Features and main differences of communication policy on b2b and b2c markets]. Skhidna yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia, vol. 3, pp. 327–334.
3. Sokol P.M., Khaminich S.Yu., Babich A.D. (2019) Digital-marketynh yak suchasnyi zasib prosuvannia tovariv ta posluh [Digital-marketing as a modern method of promotion of goods and services] Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo, vol. 6 (111), pp. 46–50.
4. Khasan A.A. (2016) Vyznachennia efektyvnosti suchasnoi reklamy. [Determination of efficiency of modern advertising]. Economics Bulletin. № 1, pp. 132–137.
5. Vnutrishnia zvitnist kompanii "Interfrakht" [Internal reporting of the company "Interfreight"].
6. Bankin A.V. (2019) Shcho take ROI i ROMI. Yak yikh rozrakhovuvaty i navishcho vony internet-marketoloham [What is ROI and ROMI. How to calculate them and why Internet marketers need it]. Available at: <https://www.unisender.com/ru/blog/sovety/chto-takoe-roi-romi-i-kak-on-pomogaet-v-internet-marketinge> (accessed: May 29, 2020).
7. Kokukhyna M.M. Konversiya saitа – raschet, formula [Site conversion – calculation, formula]. Available at: <https://prof-mk.ru/konversiya-sajta> (accessed: May 29, 2020).
8. Razumov D.S. (2019) 5 vidminnostei v stratehiakh prosuvannia b2b i b2c-kompanii [5 differences in the promotion strategies of b2b and b2c companies] Available at: <https://aboutmarketing.info/internet-marketynh/b2b-vs-b2c/#prot-ses-prijnyattya-rishen> (accessed: May 29, 2020).
9. Yakym maie buty CTR [What should be the CTR]. Available at: <https://www.primegate.io/posts/kakoy-doljen-bit-ctr> (accessed: May 29, 2020).
10. Detalno pro ROI ta ROAS: yak pravylno analizuvaty reklamni kampanii [Details about ROI and ROAS: how to properly analyze advertising campaigns]. Available at: <https://pengstud.com/blog/roi-i-roas> (accessed: May 29, 2020).
11. Transportno-ekspedytorski posluhy [Freight forwarding services]. Available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/august/issue-16/article-1171.html> (accessed: May 29, 2020).

УДК 339.924

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-29>

Шацька З.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму
Київського національного університету технологій та дизайну

Shatska Zorina

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Business-economics and Tourism
Kyiv National University of Technologies and Design

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ МЕГАСЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

SYSTEMATIZATION OF INTEGRATING FACTORS OF MEGA ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF FORMATION OF BUSINESS STRUCTURES

У статті виокремлено чинники мегасередовища, які зумовлюють інтеграційні процеси на підприємствах. З огляду на високий рівень динамічності та невизначеності зовнішнього середовища підприємств і велику кількість чинників, що впливають на їх функціонування на мегарівні, запропоновано диференціювати їх вплив через групи чинників. Для цього запропоновано використовувати метод апріорного ранжування чинників. Сформовано класифікацію інтеграційних чинників мегасередовища, що зумовлюють інтеграцію підприємств та формування підприємницьких структур, до яких віднесено міжнародні інтеграційні об'єднання, глобалізаційні процеси, вплив транснаціональних корпорацій, глобальні проблеми людства. Визначено ступінь впливу зовнішніх чинників мегасередовища, що спонукають підприємства до інтеграції. Узагальнено передумови інтеграції підприємств та формування підприємницьких структур на мегарівні.

Ключові слова: глобалізація, інтеграційні процеси, підприємство, інтеграційні чинники, мегасередовище, підприємницькі структури.

В статье выделены факторы мегасреды, которые обуславливают интеграционные процессы на предприятиях. С учетом высокого уровня динамичности и неопределенности внешней среды предприятий и большого количества факторов, влияющих на их функционирование на мегауровне, предложено дифференцировать их влияние через группы факторов. Для этого предложено использовать метод априорного ранжирования факторов. Сформирована классификация интеграционных факторов мегасреды, которые обуславливают интеграцию предприятий и формирование предпринимательских структур, к которым отнесены международные интеграционные объединения, глобализационные процессы, влияние транснациональных корпораций, глобальные проблемы человечества. Определена степень влияния внешних факторов мегасреды, побуждающих предприятия к интеграции. Обобщены предпосылки интеграции предприятий и формирования предпринимательских структур на мегауровне.

Ключевые слова: глобализация, интеграционные процессы, предприятие, интеграционные факторы, мегасреда, предпринимательские структуры.

The article highlights the mega-environment factors that determine the integration processes in enterprises and contribute to the formation of entrepreneurial structures. Based on the fact that in conditions of a high level of dynamism and uncertainty in the external environment of enterprises and a large number of factors affecting their functioning at the mega level, it is proposed to differentiate their influence through groups of factors. For the analysis of factors, it is proposed to use method of a priori ranking of factors. The contribution of each factor is estimated by the size of the rank-place, which was determined by each of the seven experts. The classification of the integration factors of the mega-environment, affecting the integration of enterprises and the formation of business structures, is compiled, which includes: international integration associations; globalization processes; the influence of multinationals; global problems of mankind. The degree of influence of external factors of the mega-environment that prompt enterprises to integrate is estimated by the value of the sum of ranks based on the fact that the smaller the sum of the ranks of the factor, the greater the impact on the need for integration of enterprises. It is proved that the process of globalization, as one of the dominant factors, gives impetus to the economic growth of the world economy and at the same time is a threat to its growth. It was found that the global process of globalization led to the formation of world and interregional associations strengthened the global problems of mankind. The prerequisites for the integration of enterprises at the mega level are generalized, namely: world globalization of the economy and the strengthening of global problems of mankind; the formation of a new economy – “prosumer” economics; dominance in the world market of large transnational corporations; the transition of world business to the active use of information technology; strengthening the global convergence process as a long-term targeted convergence of countries and regions. Identified trends are keys in the formation of business structures.

Keywords: globalization, integration processes, enterprise, integration factors, mega environment, business structures.

Постановка проблеми. З початком XXI сторіччя світ перейшов до ери глобальної інтеграції, в результаті якої посилюється взаємозалежність та прискорюється зближення країн, відбувається інтернаціоналізація процесів виробництва та інших складових частин світової економіки, активізується домінуючий вплив підприємницьких структур у формі транснаціональних корпорацій на світову економіку. Внаслідок технологічної революції економіка постіндустріального суспільства переходить до шерінг-економіки (від англ. “sharing economy”), яка базується на інформації та знаннях, даючи можливість спільного використання товарів та послуг. Необхідність безперервного пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності, одним з яких є постійна інноваційна активність, в ускладнених ринкових умовах господарювання, спричинених як мікро-, так і макро- та мегавикликами з боку зовнішнього середовища, глобальної фінансово-економічної кризи 2007–2009 рр., приводить до необхідності інтеграції та укрупнення різних підприємств у підприємницькі структури, які є більшими за розміром, мають кращі можливості доступу до матеріально-сировинних та фінансових ресурсів, більш потужний виробничий потенціал, власні дослідницькі лабораторії для забезпечення безперервного інноваційного процесу, поширені по всьому світі мережі збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світові економічні та суспільні трансформації кінця XX –

початку XXI століття, динамічні зміни орієнтації діяльності підприємств та перехід до підприємницьких структур привели до необхідності наукових досліджень особливостей їх створення та функціонування. Так, дослідженням формування підприємницьких структур в контексті глобалізації займаються такі іноземні дослідники, як М. Алле, П. Герст, Г. Томпсон Д. Гелд, Е. Мак-Грю, Дж. Сорос. Заснована ними наукова школа Римського клубу вивчає глобальні проблеми людства та шляхи їх вирішення, основним з яких вважає об'єднання зусиль суб'єктів світової економіки. Сформована Інститутом всесвітніх спостережень під керівництвом Л. Брауна наукова школа сталого розвитку досліджує особливості сталого розвитку, який розглядають як керівний принцип формування підприємницьких структур.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак більшість досліджень як закордонних, так і вітчизняних науковців спрямована на вивчення особливостей функціонування традиційних підприємств в контексті глобалізованого простору, залишаючи поза увагою інтеграційні процеси, що зумовлюють формування підприємницьких структур.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення інтеграційних чинників мегасередовища, що зумовлюють інтеграцію підприємств та формування нових ринкових суб'єктів глобалізованого простору, а саме підприємницьких структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Задля забезпечення системності дослідження формування та розвитку підприємницьких структур узагальнимо передумови інтеграції підприємств, що спричиняє формування та розвиток підприємницьких структур на різних ієрархічних рівнях національної та світової економіки. Для цього спершу виокремимо чинники, які впливають на інтеграцію підприємств на різних рівнях ієрархії економіки. Під чинником розуміються причина, рухома сила певного процесу, явища, яка зумовлює його характер або окремі риси; умови, які є необхідними й визначальними для цього процесу або явища, а також причини, які безпосередньо обумовлюють його виникнення або результат, який отримано [7]. Для аналізу чинників застосуємо експертні методи, «які визначаються нескладною технологією проведення та багатоваріантністю сфери застосування» [1]. Враховуючи те, що навіть незначне скорочення кількості досліджуваних чинників значно впливає на достовірність та якість отриманих досліджень, використаємо для аналізу апіорну інформацію, на основі якої здійснимо апіорне ранжування чинників, що дасть змогу виокремити найбільш значимі чинники й не враховувати ті, які мають несуттєвий вплив. Одним з відомих експертних методів є метод апіорного ранжування чинників (від «apriori» – «до-

слідне, довипробувальне») [2]. Виходячи з того, що досліджуваних чинників багато та їх всіх важко врахувати в умовах високого рівня динамічності та невизначеності зовнішнього середовища підприємств, диференціюємо їх вплив через групи чинників. З відомих груп зовнішніх чинників виділимо ті, які, на наш погляд, можуть здійснювати домінуючий вплив на процес інтеграції підприємств на мегарівні (глобальному) підприємств (рис. 1).

Внесок кожного чинника оцінимо за величиною рангу-місця, яке було визначено кожним із семи експертів. Чиннику, якому експерт надає провідне місце, присвоюється перший ранг. Інші чинники ранжуються в порядку спадання. Ступінь впливу зовнішніх чинників мегасередовища, що спонукають підприємства до інтеграції, оцінимо за величиною суми рангів, виходячи з того, що чим менше сума рангів чинника, тим більше його вплив на необхідність інтеграції підприємств (рис. 2).

Детально проаналізуємо вплив зовнішніх чинників мегасередовища на формування передумов інтеграції підприємств та формування підприємницьких структур на мегарівні (рис. 3).

Виходячи з того, що сучасний стан розвитку світового бізнесу відбувається під впливом процесу глобалізації, що, як правильно зазначає О.О. Волович [3], «здійснює потужний вплив на всі сторони житте-

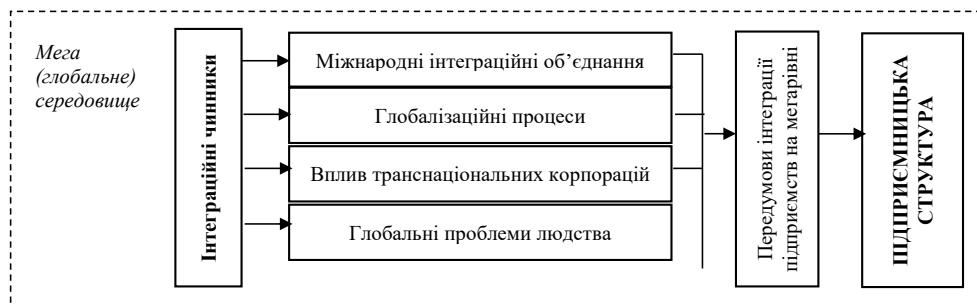


Рис. 1. Класифікація інтеграційних чинників мегасередовища, що зумовлюють інтеграцію підприємств та формування підприємницьких структур
Джерело: складено автором

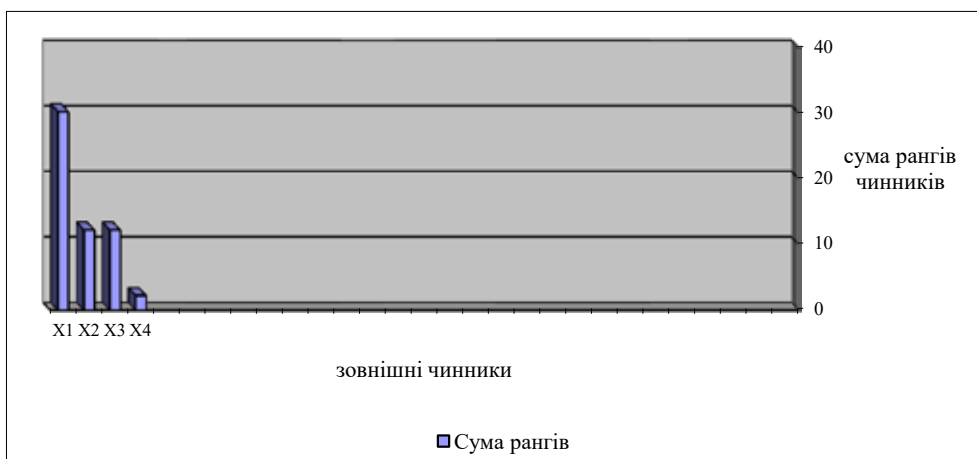


Рис. 2. Діаграма рангів зовнішніх чинників мегасередовища, що спонукають підприємства до інтеграції та формування підприємницьких структур
Джерело: складено автором

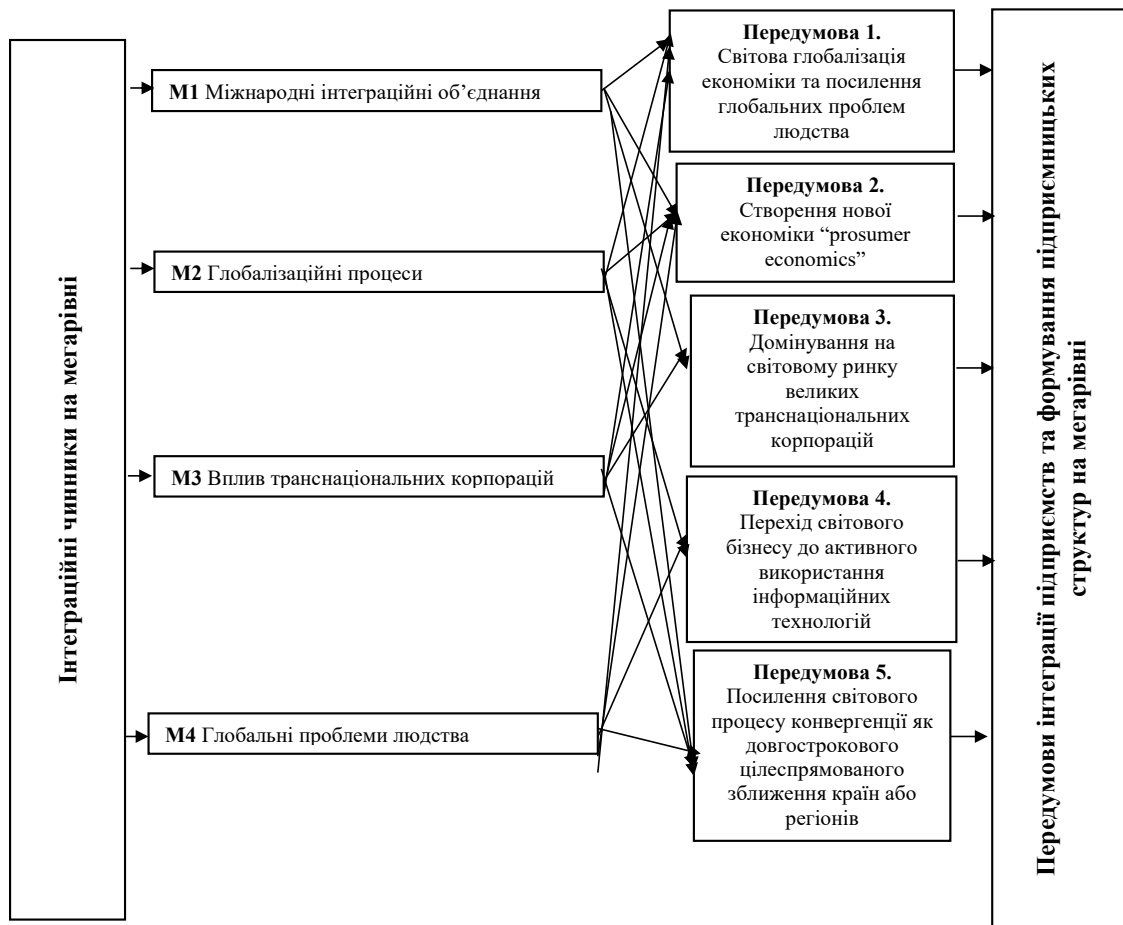


Рис. 3. Чинники-передумови інтеграції підприємств та формування підприємницьких структур на мегарівні

Джерело: складено автором

діяльності суспільства, як комплексне геополітичне, геоекономічне і геокультурне явище», то основними чинниками, які зумовлюють інтеграцію підприємств на мегарівні в контексті інтеграційних процесів, є міжнародні інтеграційні об'єднання, глобалізаційні процеси, вплив транснаціональних корпорацій, глобальні проблеми людства.

Процес глобалізації як один з домінуючих чинників, що спричиняє процес інтеграції підприємств та формування підприємницьких структур, здійснює суперечливий вплив як на світову економіку загалом, так і на окремі економіки держав. Він дає поштовх до економічного зростання світової економіки на основі:

- прискорення процесу поширення нових технологій;
- підвищення ефективності використання різноманітних ресурсів за рахунок удосконалення механізму їх розподілу;
- підвищення якості життя й добробуту людства;
- поширення ідей демократії, гуманізму, захисту прав і свобод людини.

Водночас процес глобалізації породжує певні загрози для світової економіки, зокрема поглиблення розриву й поширення нерівності в соціально-економічному розвитку країн світу; втрату національної унікальності кожної окремої країни, підпорядкування

її до єдиних міжнародних стандартів; зростання світових конфліктів.

Світовий процес глобалізації спричинив формування єдиних стандартів, цінностей і принципів, що покладено в основу функціонування світової економіки; прискорив та спростив процеси руху товарів, ресурсів та капіталів; зростання фінансової єдності та взаємозалежності фінансово-економічних систем країн світу, що стало причиною створення світових та міжрегіональних об'єднань (наприклад, ЄС, НАФТА, МЕРКОСУС, АСЕАН), а також інших підприємницьких структур як нових суб'єктів господарювання, що діють на світовому ринку (наприклад, транснаціональні компанії та транснаціональні банки).

В подальшому, як правильно зазначає Е. Тафлер у книзі «Третя хвиля» [9], на людство чекають різкі зміни, які отримали назву «глобальні проблеми людства». Деякі з них вже настали й впливають (або вплинуть) як на розвиток бізнесу у світі, так і на функціонування окремого суб'єкта господарювання, спричиняючи потребу об'єднання підприємств заради підвищення ефективності діяльності. Глобальні проблеми – це загальнопланетарні «суттєві негаразди, що охоплюють економічну, енергетичну, демографічну, соціальну, екологічну та інші сфери людського існування» [4]. Враховуючи різні погля-

ди науковців, запропонуємо власну класифікацію глобальних проблем людства, що допоможе краще зрозуміти передумови формування підприємницьких структур на мегарівні.

1) Глобальні економічні. Формування нових суб'єктів господарювання – транснаціональних компаній та транснаціональних банків; формування міжрегіональних об'єднань; перехід більшості країн світу до ринкових умов господарювання; експортна експансія країн та регіональних утворень та інші проблеми. Вплив глобальних економічних проблем, спричинених процесом глобалізації, сприяє утворенню складних інтеграційних форм підприємницьких структур на мегарівні як реакції та способу адаптації підприємств до складних динамічних та важко передбачуваних умов зовнішнього середовища.

2) Глобальні техніко-технологічні. Науково-технічна революція та прискорення науково-технічного прогресу; перехід економіки до вищого технологічного укладу; розроблення та впровадження нових інформаційних технологій та інші проблеми. В сучасних умовах цифрової економіки відбувається активний перехід підприємств до використання інформаційних технологій, в результаті чого людська праця поступово буде замінена штучним інтелектом. Це змінить організаційну структуру підприємства; отже, відбудеться скорочення надлишкового персоналу, який у майбутньому замінить роботи; зменшиться кількість операцій у виробничому процесі (наприклад, технологія 3D-друку зменшила кількість операцій під час збирання автомобіля у 1 000 разів), але процеси управління ускладнюються, підприємство поступово перейде до мережевого управління.

3) Глобальні суспільні. Експансія та поширення ліберально-демократичних цінностей західного суспільства; експансія західної культури, що підриває культурні цінності незахідних цивілізацій; нерівномірне та неконтрольоване зростання населення в одних країнах і його катастрофічне зменшення в інших та інші проблеми. Однією з домінуючих глобальних суспільних проблем для бізнесу у світі, на наш погляд, стане проблема набору персоналу внаслідок старіння нації. «Кількість тих, хто дожив до ста років, до 2100 р. збільшиться більш ніж в 50 разів – з сьогоднішніх 500 тисяч до більш ніж 26 млн. В світі буде рости число держав з великою кількістю людей старше 65-ти» [5]. Рішенням цієї проблеми стане можливість використання технологій генної модифікації людини, яку можна застосувати під час набору персоналу підприємства, коли перевага буде віддана співробітникам з кращими штучними якостями. Ще одним рішенням є їх заміна в недалекому майбутньому на штучний інтелект людино-роботів, яким не потрібно сплачувати заробітну плату. При цьому бізнес стикнеться з морально-етичними проблемами людства.

4) Глобальні природно-географічні. Зміна природно-географічного середовища під впливом науково-технічного прогресу; нестача продовольства та питної води; забезпечення людства сировиною, енергією та інші проблеми. Одними з найсерйозніших глобальних природно-географічних проблем, з якими вже стикнувся бізнес у світі, на наш погляд, є

кліматичні зміни, які супроводжуються цунами, підвищенням рівня моря, засухами тощо, що призведе до появи «кліматичних» біженців, тобто людей, які не зможуть жити в таких складних умовах і вимушені будуть переселитися на кращі території або інші континенти. Так, за прогнозами ООН, до 2100 р. [6] через підйом рівня світового океану 280 млн. осіб по всьому світі можуть перетворитися на «кліматичних» біженців. При цьому бізнес стикнеться не тільки з нестачею людських ресурсів, але й з нестачею сировинних та енергетичних ресурсів, що зумовить необхідність перенесення виробництва в інші країни, що вже зараз прослідковується в діяльності світових транснаціональних корпорацій, які переносять свої виробництва в країни третього світу. Це приведе до світової міграції бізнесу. Зменшення придатних до проживання людиною територій призведе до посилення світової боротьби за доступ до ресурсів (що вже зараз відбувається на ринку енергетичних ресурсів), який зможуть отримати тільки великі транснаціональні корпорації.

5) Глобальні політико-силові. Домінуюча роль США на світовому ринку; військово-політична експансія за допомогою НАТО; створення США і ЄС нової доктрини НАТО; гонка озброєнь і поширення зброї масового ураження; загроза світової термоядерної війни та забезпечення миру; роззброєння та конверсія.

Другим домінуючим чинником, що зумовлює формування підприємницьких структур на мегарівні, є вплив транснаціональних корпорацій. В період індустріальної цивілізації (за висловом Е. Тафлера, в період Другої хвилі) відбулася концентрація виробництва та капіталів, в результаті якої утворилися великі світові корпорації як перші потужні підприємницькі структури. Так, до середини 1960-х рр. «Велика Трійка» автомобільних компаній у Сполучених Штатах виробляла 94% всіх американських автомобілів [9, с. 46]. За прогнозом Е. Тафлера у XXI столітті великі корпорації як типова форма організації світового бізнесу індустріальної ери зазнають «потрясінь, розвалюються і трансформуються внаслідок впливу Третьої хвилі змін» [9, с. 158]. Погодимось з прогнозом Е. Тафлера тільки щодо трансформації великих корпорацій як потужних підприємницьких структур, які до сьогодні не зазнали краху, бо їх кількість, що відслідковується з 1995 р. журналом «Fortune» [10], щорічно не зменшується й становить тільки найбільших 500 по всьому світі.

Вищезазначені чинники мегасередовища (рис. 3) стали імперативами формування нової економіки, а саме «prosumer economics». Для подальшого розвитку бізнесу світова глобалізація економіки та посилення глобальних проблем людства означають, як правильно підкреслює у своєму дослідженні Е. Тафлер [9, с. 16], «глибокий соціальний переворот і творчу реорганізацію всього часу». Третя хвиля – це ера інновацій та глобалізації. Цей період приніс у розвиток бізнесу у світі нові раніше не відомі процеси та тенденції, а саме відбувається створення нової економіки, а саме «prosumer economics», в результаті формування якої стирається історично сформований розрив між виробником і споживачем, тобто відбувається реінтеграція споживачів у виробництво

(виробництво споживачами або виробництво для себе) [9, с. 18].

Вплив вищезазначених чинників мегасередовища (рис. 3) зумовив перехід бізнесу у світі до активного використання нових технологій, зокрема використання штучного інтелекту та машинного навчання для оброблення інформації та даних, які «організації накопичують стільки, скільки людський мозок не зможе обробити протягом усього життя»; зміни ручного управління інформаційною мережею на автоматичну конфігурацію пристроїв і встановлення підключення; створення віртуальних програм-помічників, які зможуть керувати всіма процесами на підприємстві та передбачати їх [8]. Зазначені технології можуть використовувати тільки великі потужні підприємства, що мають для цього доступ та необхідні ресурси. Це спонукає менш потужні підприємства об'єднувати свою діяльність, утворюючи складні підприємницькі структури.

Висновки. Отже, досліджуючи інтегруючі чинники мегасередовища підприємств, можемо зробити висновки про те, що до них належать міжнародні інтеграційні об'єднання, глобалізаційні процеси, вплив транснаціональних корпорацій, глобальні проблеми людства. Вплив вищезазначених чинників мегасередовища спричиняє світову глобалізацію економіки та посилення глобальних проблем людства; створення нової економіки, а саме «prosumer economics»; домінування на світовому ринку великих транснаціональних корпорацій; перехід світового бізнесу до активного використання інформаційних технологій; посилення світового процесу конвергенції як довгострокового цілеспрямованого зближення країн або регіонів, що є передумовами формування підприємницьких структур на мегарівні.

Подальші дослідження в цьому напрямі будуть спрямовані на розроблення методичних підходів та показників оцінювання ефективності діяльності підприємницьких структур як інтегрованих суб'єктів господарювання.

Бібліографічний список:

1. Артамонов В.В., Назимков М.М., Василенко М.Г. Апріорне ранжування факторів впливу на фізико-геологічні процеси при розробці родовищ корисних копалин відкритим способом. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2014. Вип. 1(84). URL: [http://www.kdu.edu.ua/statii/2014-1\(84\)/169.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statii/2014-1(84)/169.pdf) (дата звернення: 15.01.2020).
2. Башинська І.О. Використання методу експертних оцінок в економічних розрахунках. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 7 (169). С. 408–412.
3. Волович О.О. Глобалізація: переваги і загрози для нашої країни. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: <http://od.niss.gov.ua/articles/485> (дата звернення: 15.05.2020).
4. Внучко С.М. Глобальні проблеми сучасності: причини виникнення та шляхи їх розв'язання. *Вісник СевНТУ. Серія: Політологія*. 2014. Вип. 145.
5. Десять главных проблем, которые встанут перед человечеством к 2050 году. *BBC Future*. URL: [http://argumentua.com/reportazh/10-glavnykh-problem-](http://argumentua.com/reportazh/10-glavnykh-problem-kotorye-vstanut-pered-chelovechestvom-k-2050-godu)

[kotorye-vstanut-pered-chelovechestvom-k-2050-godu](http://argumentua.com/reportazh/10-glavnykh-problem-kotorye-vstanut-pered-chelovechestvom-k-2050-godu) (дата звернення: 15.05.2020).

6. Прогноз ООН: к 2100 году Амстердам и Гонконг уйдут под воду. *Лига Новостей*. URL: <https://news.liga.net/world/news/prognoz-onn-k-2100-godu-amsterdam-i-gonkong-uydut-pod-vodu> (дата звернення: 15.05.2020).
7. Скібіцький О.М., Матвеев В.І., Щелкунов В.І., Подреза С.М. Стратегічне управління корпораціями. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 480 с. URL: https://pidruchniki.com/87057/ekonomika/zasadi_korporativnogo_upravlinnya#58 (дата звернення: 15.05.2020).
8. Томпсон Г. П'ять технологій майбутнього, які змінять життя вже у 2018. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/12/27/632562> (дата звернення 15.05.2020).
9. Тоффлер Э. Третья волна. Москва: АСТ, 2004. 261 с.
10. Fortune global 500. *Fortune*. URL: <http://fortune.com/global500> (дата звернення: 15.05.2020).

References:

1. Artamonov V.V., Nazimkov M.M., Vasilenko M.Gh. (2014) Apriorne ranzhuvannya faktoriv vplyvu na fizyko-gheologichni procesy pry rozrobci rodovyskh korysnykh kopalyn vidkrytyim sposobom [A priori ranking of factors influencing physical and geological processes in the development of mineral deposits in an open way]. *Visnyk KrNU imeni Mykhajla Ostrograds'kogo*. Vol. 1 (84). Available at: [http://www.kdu.edu.ua/statii/2014-1\(84\)/169.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statii/2014-1(84)/169.pdf) (accessed: 15 January 2020).
2. Bashyns'ka I.O. (2015) Vykorystannya metodu ekspertnykh ocinok v ekonomichnykh rozrakhunkakh [Using the method of expert assessments in economic calculations]. *Aktualni problemy ekonomiky*. Vol. 7 (169). P. 408–412.
3. Volovych O.O. (2012) Ghlobalizacija: perevaghy i zagrozy dlja nashoji krajiny [Globalization: benefits and threats for our country]. *Nacionalnyj instytut strategichnykh doslidzhenj*. Vol. 2. Available at: <http://od.niss.gov.ua/articles/485> (accessed: 15 May 2020).
4. Vnuchko S.M. (2014) Ghlobalni problemy suchasnosti: prychyny vynykennja ta shlyakhy jikh rozv'jazannja [Global problems of today: causes and ways to solve them]. *Visnyk SevNTU. Serija: Politologhija*. Vol. 145.
5. BBC Future (2018) *Desyat glavnykh problem, kotoryie vstanut pered chelovechestvom k 2050 godu* [Ten major challenges facing humanity by 2050] Available at: <http://argumentua.com/reportazh/10-glavnykh-problem-kotorye-vstanut-pered-chelovechestvom-k-2050-godu> (accessed: 15 May 2020).
6. Ligha Novosti (2018) Proghnoz OON: k 2100 ghodu Amsterdam y Ghonkongh ujdut pod vodu [UN forecast: by 2100, Amsterdam and Hong Kong will go under water]. Available at: <https://news.liga.net/world/news/prognoz-onn-k-2100-godu-amsterdam-i-gonkong-uydut-pod-vodu> (accessed: 15 May 2020).
7. Skibic'kyj O.M., Matvjejev V. I., Shhelkunov V.I., Podreza S.M. (2016) *Strategichne upravlinnja korporacijamy* [Strategic management of corporations]. Kiev: Centr uchbovoi literatury (in Ukrainian).
8. Tompson Gh. (2018) P'jatj tekhnologhij majbutnjogho, jaki zminjatj zhyttja vzhe u 2018 [Five technologies of the future that will change lives in 2018]. *Ekonomichna pravda*. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/12/27/632562> (accessed: 15 May 2020).
9. Toffler E. (2004) *Tretja volna* [The third wave]. Moskva: AST (in Ukrainian).
10. Fortune global 500. *Fortune*. Available at: <http://fortune.com/global500> (accessed: 15 May 2020).

УДК 33.338.486

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-30>

Шелеметьєва Т.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національного університету «Запорізька політехніка»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0672-2971>

Семенов А.Г.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
Класичного приватного університету

Shelemetieva Tetiana

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

Semenov Andrii

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economics
Classic Private University

ЕКОНОМІЧНЕ ТА СОЦІАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ECONOMIC AND SOCIAL SIGNIFICANCE OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF TOURIST ENTERPRISES OF UKRAINE

У статті досліджено економічне та соціальне значення функціонування та розвитку туристичних підприємств України. Проаналізовано динаміку податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, до зведеного бюджету. Розглянуто п'ятірку областей України з найбільшими обсягами надходжень від сплати податкових платежів суб'єктами туристичної діяльності. Виокремлено негативне значення запровадження безвізового режиму з країнами ЄС для розвитку внутрішнього туризму в Україні. Здійснено аналіз рейтингу туристичних операторів за кількістю обслуговуваних туристів. Зазначено, що, незважаючи на збільшення рівня доходів туристичних підприємств за 2011–2018 рр., темпи їх зростання нижчі від темпів зростання витрат. Розглянуто динаміку суб'єктів туристичної діяльності за 2014–2018 рр. Згідно з Ліцензійним реєстром суб'єктів туроператорської діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України досліджено кількість виданих ліцензій підприємствам, що здійснюють туристичну діяльність в Україні. Здійснено аналіз рейтингу найбільш надійних туроператорів України для туристів та агентів у 2019 р. Встановлено необхідність державного фінансового забезпечення розвитку туристичної галузі України та відзначено зменшення туристичного бюджету України на 2019 р.

Ключові слова: значення, туристичні підприємства, потоки, туристичні оператори, турагенти, обсяги надходжень, рейтинг, динаміка.

В статье исследовано экономическое и социальное значение функционирования и развития туристических предприятий Украины. Проанализирована динамика налоговых платежей от юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, осуществляющих туристическую деятельность, в своденный бюджет. Рассмотрена пятерка областей Украины с наиболее высокими объемами поступлений от уплаты налоговых платежей субъектами туристической деятельности. Выделено негативное значение введения безвизового режима со странами ЕС для развития внутреннего туризма в Украине. Осуществлен анализ рейтинга туристических операторов по количеству обслуживаемых туристов. Указано, что, несмотря на увеличение уровня доходов туристических предприятий за 2011–2018 гг., темпы их роста ниже темпов роста расходов. Рассмотрена динамика субъектов туристической деятельности

за 2014–2018 гг. Согласно Лицензионному реестру субъектов туроператорской деятельности Министерства экономического развития и торговли Украины исследовано количество выданных лицензий предприятиям, осуществляющим туристическую деятельность в Украине. Осуществлен анализ рейтинга наиболее надежных туроператоров Украины для туристов и агентов в 2019 г. Установлена необходимость государственного финансового обеспечения развития туристической отрасли Украины и отмечено уменьшение туристического бюджета Украины на 2019 г.

Ключевые слова: значение, туристические предприятия, потоки, туристические операторы, турагенты, объемы поступлений, рейтинг, динамика.

The article examines the economic and social significance of the functioning and development of tourism enterprises in Ukraine. The dynamics of tax payments from legal entities and individuals-entrepreneurs engaged in tourism activities in the consolidated budget is analyzed. The volume of payments from legal entities increased by 13.4%, and from individual entrepreneurs – by 38.5%. The largest increase in revenues from the payment of tax payments by tourism entities to the consolidated budget in the first half of 2019 compared to the first half of 2018 occurred in: Ivano-Frankivsk (45.7%), Zacarpattia (27.6%), Luhansk (by 27.6%), Kharkiv (by 23.8%) and Donetsk (by 22.0%) regions. The five regions of Ukraine with the highest volumes of tax revenues from tourism entities are considered. Kyiv – UAN 686.8 million (31.3% of the total amount); Lviv region – UAN 223.7 million (10.2% of the total amount); Dnipropetrovsk region – UAN 128.7 million (5.9% of the total amount); Odessa region – UAN 128.7 million (5.9% of the total amount); Kharkiv region – UAN 110.5 million (5.0% of the total amount). The negative significance of introducing a visa-free regime with the EU countries for the development of domestic tourism in Ukraine is highlighted. The analysis of the rating of tourist operators by the number of tourists served. It is noted that despite the increase in the income level of tourism enterprises for 2011–2018, their growth rate is lower than the growth rate of expenses. The dynamics of the subjects of tourism activities for 2014–2018 is considered. Note that in 2018, out of 529 tour operators in Ukraine, “Join UP!” became the leader in the number of tourists served, increasing its result in 2016 – 500 thousand people, in 2017 – 678 thousand people. According to the Licensed Register of subjects of tour operator activities of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, the number of licenses issued to enterprises engaged in tourism in Ukraine was investigated. The ranking of the most reliable tour operators of Ukraine for tourists and agents in 2019 was analyzed. According to a survey of directors and managers of travel agencies of Ukraine on tour operators who have their own charter programs in the most popular areas, conducted in 2019 by the Ukrainian Association of Travel Agencies, in the first place – tour operator “TEZ TOUR”. 9 tour operators were evaluated according to seven criteria in terms of convenience for the tourist. The need for state financial support for the development of the tourism industry of Ukraine is established and a decrease in the tourist budget of Ukraine for 2019 is noted. In 2017, the budget allocated much more funding than in previous years – 24 092 thousand UAN. The dynamics of increasing funding is observed in 2018 – 27 886 thousand UAN. The tourist budget of Ukraine for 2019 decreased by more than 10 million UAN compared to last year, which will amount to 17 886 thousand UAN.

Keywords: value, tourism enterprises, flows, tour operators, travel agents, revenue volumes, rating, dynamics.

Постановка проблеми. Туризм є однією з найбільш прибуткових галузей світової економіки. У багатьох країнах туризм входить у першу трійку провідних галузей держави, розвивається швидкими темпами й відіграє важливу роль. Розвиток підприємництва в сфері туризму має велике соціальне та економічне значення, оскільки збільшуються місцеві доходи; створюються нові робочі місця; розвиваються всі галузі, пов'язані з виробництвом туристичних послуг; розвивається соціальна та виробнича інфраструктури у туристичних центрах; активізуються діяльність народних промислів і розвиток культури, що сприяє їм; забезпечується зростання рівня життя місцевого населення; збільшуються валютні надходження. Сучасний стан функціонування й розвитку туристичних підприємств України обумовлений комплексом причин і чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Їх подальший стабільний розвиток значною мірою пов'язаний із труднощами протидії посиленню конкуренції на ринку туристичних послуг в умовах глобалізації, інтеграції, цифровізації, спрощення умов перетину кордонів, зростання туристичної активності та урізноманітнення пропозицій національних туристичних продуктів країн з позитивним сальдо туристичного балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теоретичні та практичні аспекти, дослідження питань оцінювання, виявлення тенденцій та

перспектив розвитку туризму в Україні, а також дослідження теоретико-методологічних основ формування стратегій діяльності туристичних підприємств та проблем їх функціонування зроблено вітчизняними науковцями та дослідниками, такими як М. Барна, І. Білецька, В. Кифяк, Н. Корж, О. Любіцева, М. Мальська, І. Маркіна, Г. Михайличенко, І. Черниш, І. Школа, Л. Шиманівська-Діанич.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте з огляду на мінливість зовнішнього середовища, загострення конкуренції ринку туристичних послуг виникає потреба поглибленого вивчення низки аспектів формування, функціонування та розвитку туристичних підприємств України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження функціонування та розвитку туристичних підприємств України та виявлення їх економічного та соціального значення для національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для багатьох країн туризм перетворився на провідну експортну галузь економіки, яка спонукає до розвитку інші галузі та за рахунок валютних надходжень забезпечує підтримання платіжного балансу. За даними UNWTO число туристів у світі збільшилось у 2018 р. на 1,4 млрд. осіб [1]. Це найкращий показ-

ник за останні сім років. Приріст по відношенню до 2016 р. становив 7%. У цьому році приріст експорту туризму у світі (+4%) перевищив показник зростання товарного експорту (+3%). З огляду на такі швидкі темпи зростання міжнародні прибутки у сфері туризму до 2030 р. сягнуть 1,8 млрд. грн. При цьому кожна країна як агент світового туристичного ринку досить специфічна. Це визначає як особливості внутрішньої політики розвитку туризму, так і окремі успішні результати. Уряди країн мають виробити спільні підходи до збалансування економічних вигід від підвищення конкурентоздатності туристичної галузі, одночасно ефективно розвиваючи інфраструктуру, цінні природні та культурні цінності, від яких вона залежить. Україна має досить значний туристичний потенціал, який зміг би допомогти витягнути економіку з кризи, тому що він взаємопов'язаний з іншими багатьма сферами діяльності. Втім, туристичні можливості країни реалізовані неповністю.

За останні два роки Україна мала найшвидший темп зростання у субрегіоні, піднявшись на 10 місць і посівши в Індексі конкурентоздатності у сфері подорожей і туризму 78 місце у світі. Зокрема, за ступенем стабілізації та відновлення країни Україна різко покращила ділове середовище (зі 124 на 103 місце), безпеку (зі 127 на 107 місце), міжнародну відкритість (із 78 на 55 місце) та загальну інфраструктуру (із 79 на 73 місце). Ситуація покращувалась, оскільки у 2014–2015 рр. у зв'язку з кризою та воєнними діями на сході країни Україна взагалі не увійшла до рейтингу. Сьогодні Україна як країна, що приваблює для подорожуючих, має 3,7 бали із 7. Оточують нашу державу в рейтингу Ямайка, Шрі-Ланка, Вірменія, Казахстан і Намібія [1].

Також спостерігається поступове збільшення суми податкових платежів від підприємств, що здійснюють туристичну діяльність. У I півріччі 2019 р. сума податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, становила 2 194,5 млн. грн., що на 15,4% більше, ніж у I півріччі 2018 р. (у I півріччі 2018 р. – 1 902,0 млн. грн., у I півріччі 2017 р. – 1 489,3 млн. грн.). Обсяг платежів від юридичних осіб збільшився на 13,4%, а від фізичних осіб-підприємців – на 38,5% (табл. 1).

Найбільше зростання обсягів надходжень від сплати податкових платежів суб'єктами туристичної

діяльності до зведеного бюджету у I півріччі 2019 р. порівняно з I півріччям 2018 р. відбулось у Івано-Франківській (на 45,7%), Закарпатській (на 27,6%), Луганській (на 27,6%), Харківській (на 23,8%) та Донецькій (на 22,0%) областях. П'ятірка областей України за найбільшими обсягами надходжень від сплати податкових платежів суб'єктами туристичної діяльності у I півріччі 2019 р. виглядає таким чином: м. Київ – 686,8 млн. грн. (31,3% загальної суми); Львівська область – 223,7 млн. грн. (10,2% загальної суми); Дніпропетровська область – 128,7 млн. грн. (5,9% загальної суми); Одеська область – 128,7 млн. грн. (5,9% загальної суми); Харківська область – 110,5 млн. грн. (5,0% загальної суми) [2, с. 4].

Туристичні потоки України протягом 2018 р. були такими: послугами туристичних операторів скористалися 3 376,4 тис. туристів, зокрема 3 334,4 тис. громадян України (з них 571,8 тис. – діти віком до 17 років); 42,0 тис. іноземних громадян. Із загальної кількості обслугованих громадян України здійснили подорож за кордон 3 148,2 тис. осіб; подорожували в межах території України 186,2 тис. осіб [3, с. 1].

В Україні існує такий дисбаланс: улітку 70% туристів їдуть до Туреччини, а взимку 70–80% – до Єгипту. Те, що така кількість туристів вибирає один напрямок, свідчить про невисоку платоспроможність населення. Протягом 2017–2019 рр. виїзний туристичний потік зберігає стабільну тенденцію до зростання у зв'язку з введенням з 11 червня 2017 р. безвізового режиму з країнами ЄС. Зазначимо, що запровадження безвізового режиму з країнами ЄС є, на нашу думку, проблемою для розвитку внутрішнього туризму в Україні. З одного боку, «безвіз» – це перш за все можливість вільно подорожувати європейськими кордонами. Втім, свобода пересування – це не єдина перевага безвізового режиму з Європейським Союзом. Відкриті кордони позначаються на багатьох сферах життя. З іншого боку, він негативно позначається на внутрішньоукраїнському туристичному потоці. Українським туристам стало легше поїхати в Європу, тому частина туристів, які раніше відпочивали всередині країни, вирішила з'їздити в європейські країни.

За підсумками I півріччя 2019 р. приріст виїзного туризму порівняно з аналогічним періодом 2018 р. становить 5,6% (у I півріччі 2018 р. приріст становив 3,3%) (табл. 2) [4, с. 3].

Таблиця 1

Динаміка податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, млн. грн.

Рік	2016 р.	2017 р.	I півріччя 2017 р.	I півріччя 2018 р.	I півріччя 2019 р.	Відхилення		
						2017 / 2016 рр., %	I півріччя 2018 р. / I півріччя 2017 р., %	I півріччя 2019 р. / I півріччя 2018 р., %
Юридичні особи	2 320,3	3 225,7	1 454,9	1 748,8	1 982,3	39	20,2	13,4
Фізичні особи-підприємці	175,9	273,1	107,5	153,2	212,2	55,3	42,5	38,5
Надходження, всього по Україні	2 596,2	3 498,8	1 562,3	1 902	2 194,5	40,2	21,7	15,4

Джерело: складено за даними Державної фіскальної служби України

Таблиця 2

Динаміка кількості українських громадян, які виїжджали за кордон, тис. осіб

Період	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Приріст, %		
					2017 / 2016 рр.	2018 / 2017 рр.	2019 / 2018 рр.
I квартал	5 283,4	6 916,6	5 844,4	6 085,3	30,9	-15,5	4,1
II квартал	6 484,9	5 570,6	7 055,2	7 542,1	-14,1	26,7	6,9
III квартал	6 904,1	7 790,8	8 218,4	–	12,8	5,5	–
IV квартал	5 995,8	6 159,2	6 692,6	–	2,7	8,7	–
Разом	24 668,2	26 437,4	27 810,8	–	7,2	5,2	–

Таблиця 3

Рейтинг туроператорів за 2018 р. за кількістю обслуговуваних туристів

Туроператор	Кількість туристів, осіб
ТОВ "Join UP!"	902 600
ТОВ Туристична компанія "Anex Tour"	515 582
ТОВ «АККОРД-ТУР»	297 744
ТОВ "TEZ Tour"	284 956
ТОВ "Coral Travel"	243 729
ТОВ «ТТБК»	230 462
ТОВ "Professional Group (TPG)"	229 484
ТОВ "Pegas Touristik"	115 887
ТОВ «ГТО»	66 400
ПАТ «ОБРИЙ ІНК.»	41 576
Всього за даними туроператорів	3 376 350

Джерело: складено за даними джерела [3]

Однак у майбутньому туристичні підприємства розраховують на більші зростання, тому багато туроператорів розробляють нові напрямки до Європи. Також експерти прогнозують зростання внутрішнього туристичного потоку порівняно з 2017 р. на 10–15%. За статистикою, 77% українців ніколи не виїжджали з країни, тому потенціал туризму в Україні величезний. Проте для прориву туристичної галузі потрібна спеціальна підтримувальна політика держави.

Зазначимо, що у 2018 р. з 529 туристичних операторів України лідером за кількістю обслуговуваних туристів став "Join UP!", збільшивши свій результат за 2016 р. (500 тис. осіб), 2017 р. (678 тис. осіб) (табл. 3).

У трійці лідерів також "Anex Tour", «АККОРД-ТУР». "Coral Travel" збільшив свої показники до 243,7 тис. осіб (199 тис. осіб у 2017 р., 170 тис. осіб у 2016 р., 106,8 тис. осіб у 2015 р.).

За 2018 р. реалізовано 1 560,7 тис. путівок (що на 24% більше, ніж у 2017 р.) організаціям та безпосередньо населенню на 18 325,1 тис. днів загальною вартістю близько 37 766,0 млн. грн. (що на 35% більше, ніж у 2017 р.). Безпосередньо населенню у 2018 р. було реалізовано 815,7 тис. путівок на 9 492,1 тис. днів загальною вартістю 21 914,9 млн грн. Зокрема, громадянам України для подорожі в межах країни реалізовано 28,8 тис. путівок; громадянам України для подорожі за кордон – 789,0 тис. путівок; іноземцям для подорожі в межах України – 11,4 тис. путівок.

Для подорожі в межах України ліцензованими туроператорами безпосередньо населенню було про-

дано 28,8 тис. путівок загальною вартістю близько 216 633,0 тис. грн на 234,7 тис. днів. Кількість внутрішніх туристів становила 186,2 тис. осіб, з яких 16,7 тис. осіб складали діти віком до 17 років.

У 2018 р. загальний дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку та аналогічних обов'язкових платежів) становив 16 935,3 млн. грн. (13 144,7 млн. грн. у 2017 р.), зокрема сума комісійних, агентських та інших винагород складала 384,2 млн. грн. (329,2 млн. грн. у 2017 р.). При цьому операційні витрати, зроблені суб'єктами туристичної діяльності, становили 12 408,1 млн. грн. (10 518,0 млн. грн. у 2017 р.). В бюджет та позабюджетні фонди у 2018 р. суб'єктами туристичної діяльності надійшли 127,2 млн. грн. обов'язкових платежів.

Динаміку витрат та доходів туристичних підприємств України за 2011–2018 рр. наведено на рис. 1.

Витрати на послуги сторонніх організацій, що використовують під час виробництва туристичного продукту, відповідно до наданих статистичних даних, становили 26 078,1 млн. грн. (18 595,1 млн. грн. у 2017 р.), з них на розміщення й проживання спрямовано 20 580,9 млн. грн.; на транспортне обслуговування – 5 176,2 млн. грн.; на харчування – 82,7 млн. грн.; на медичне обслуговування – 30,4 млн. грн.; на екскурсійне обслуговування – 23,9 млн. грн.; інше – 184 млн. грн.

Проте варто зауважити, що, незважаючи на збільшення рівня доходів туристичних підприємств за 2011–2018 рр., темпи їх зростання нижчі від темпів зростання витрат.

За даними табл. 4 спостерігається динаміка зростання доходів туроператорів за 2011–2018 рр., наприклад розмір доходів за 2011 р. становив 3 737 836,5 тис. грн, а у 2018 р. – 21 069 268,5 тис. грн. Однак динаміка зростання витрат за цей самий період перевищує динаміку зростання доходів. Така тенденція загрожує туроператорам падінням рентабельності продажів.

Проте в Україні досить складна ситуація з отриманням статистичної інформації щодо відповідних доходів від суб'єктів туристичної галузі та їх підрахунком. Наприклад, за даними, наведеними на сайті ВТО, Україна у 2017 р. за кількістю туристичних прибутків прирівнюється до Австрії (24 млн. осіб), проте Австрія отримала прибутки від туристів у розмірі 19,4 млн. дол. США, а Україна – 3 млн. дол. США.

Ця ситуація має такі пояснення:

- врахування Державною прикордонною службою транзитних відвідувачів України, які не примножують туристичних прибутків;
- відсутність інформації в повному обсязі щодо кількості іноземних туристів, яких реально обслуговували;
- під час перетину кордону України заробітчани й учасники малого прикордонного руху називають метою перебування саме туризм, хоча насправді це заробіток, тому цей потік відвідувачів не дає належного прибутку державі.

Крім того, для виїзного туризму України протягом останніх десяти років характерні такі ознаки:

- формування так званої трудової діаспори в країнах Східної та Західної Європи, що спричинило

збільшення частоти відвідування українськими громадянами таких країн, як Італія, Іспанія, Греція;

- вибір чинника «ціна/якість» як ключового щодо питання гарантії якісного туристичного обслуговування за кордоном, на відміну від сервісу українських підприємств сфери туризму, оскільки в Україні, на жаль, нерідко спостерігається ситуація, коли ціна певної туристичної послуги, наприклад проживання в готелі, не відповідає фактичному рівню обслуговування.

Туристичний ринок почав повільними темпами відновлюватися після різкого падіння у 2014–2015 рр. У 2014 р. кількість туроператорів скоротилась на 40%, а у 2015 р. – на 10%. Кількість суб'єктів туристичної діяльності, за даними Державної служби статистики України, у 2018 р. становила 529 туроператорів, 3 565 турагентів (з них 1 243 зареєстровані як юридичні особи, 2 322 – як фізичні особи), 199 суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність (з них 61 юридична особа, 138 фізичних осіб) [6]. Порівняно з 2017 р. кількість туроператорів зросла на 31 одиницю (6,2%), турагентів – на 765 (27,3%), а суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, стало менше на 30 одиниць (17,7%). Порівняльну динаміку суб'єктів туристичної діяльності наведено на рис. 2.

У структурі мережі за типами суб'єктів туристичної діяльності найбільш численною категорією є туристичні агенти, що становлять 83% від загальної кількості суб'єктів.

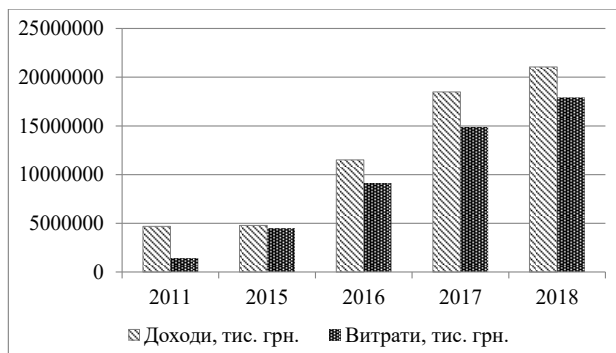


Рис. 1. Динаміка витрат та доходів туристичних підприємств України за 2011–2017 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано за даними джерела [5]

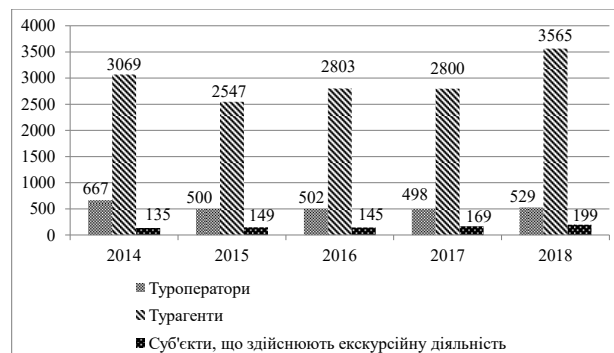


Рис. 2. Динаміка суб'єктів туристичної діяльності за 2014–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними джерела [6]

Таблиця 4

Доходи та витрати туроператорів України за 2011–2018 рр., тис. грн.

Показники роботи туроператорів	2011 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Дохід від надання туристичних послуг	3 737 836,5	4 233 712,6	10 983 160,1	17 917 371,6	21 069 268,5
Операційні витрати, зроблені на надання туристичних послуг	824 378,1	4 085 140,5	8 644 241,3	14 263 972	1 7925 877,5
Зокрема, матеріальні витрати	240 816,7	564 353	7 125 323,8	12 220 631,4	14 386 905
витрати на оплату праці	89 315,6	169 514,3	213 709,1	28 703,6	358 338,3
витрати на соціальні заходи	30 884,9	50 704,4	44 695,3	63 795,7	79 800,6
витрати на амортизацію	13 007,1	14 312,4	19 700,3	693 302,2	719 650,9
інші операційні витрати	450 353,8	3 226 253,7	1 240 812,8	999 039,1	1 772 830,7

Джерело: складено за даними джерела [5]

З табл. 5 видно, що кількісні показники суб'єктів туристичної діяльності в Україні за 2011–2018 рр. знизились. Наприклад, кількість туроператорів на ринку зменшилась із 714 до 498 (30%), але у 2018 р. їх кількість збільшилась на 6%, становлячи 529.

Це падіння пов'язане з політичною кризою в країні, зменшенням платоспроможності населення, високою конкуренцією на ринку, появою великих зарубіжних туроператорів.

Згідно з Ліцензійним реєстром суб'єктів туроператорської діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 1 січня 2019 р. видано 2 737 ліцензій підприємствам, що здійснюють туристичну діяльність, з них за видами туризму маємо такі показники [7]: внутрішній, в'їзний та виїзний – 2 262 ліцензії; внутрішній та в'їзний – 391 ліцензія; виїзний та в'їзний – 9 ліцензій; виїзний та внутрішній – 6 ліцензій; внутрішній – 4 ліцензії; виїзний – 57 ліцензій; в'їзний – 8 ліцензій (табл. 6).

Ліцензованими туроператорами на виконання п. 23 Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 991, було надано 537 звітів (19,6%) щодо діяльності підприємств у 2018 р. (у 2017 р. – 572 звіти).

У табл. 7 наведено результати опитування представників туристичних підприємств за 1–3 квартали 2018 р. працівниками Держкомстату стосовно оцінювання бізнес-клімату для туроператорів і турагентів України [5].

Дані опитування представників туристичних підприємств свідчать про те, що в третьому кварталі 2018 р. оцінка бізнес-ситуації стала вищою. Покращення бізнес-клімату відзначають 50% респондентів, хоча ще на початку року так думали лише 36%.

Також проведено опитування представників туристичних підприємств України стосовно виявлення факторів, які найбільше стримують діяльність туроператорів і турагентів станом на 2018 р. Серед

Таблиця 5

Динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності в Україні

Показники	Роки				
	2011	2015	2016	2017	2018
Юридичні особи	2 165	1 785	1 883	1 743	1 833
Зокрема, туроператори	714	500	552	498	529
турагенти	1 395	1 228	1 222	1 172	1 243
суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	56	57	64	73	61
Фізичні особи	1 992	1 397	1 668	1 726	2 460
Зокрема, турагенти	1 883	1 319	1 581	1 630	2 322
суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	109	78	87	96	138
Всього	4 157	3 280	3 551	3 469	4 293

Джерело: складено за даними джерела [6]

Таблиця 6

Кількість виданих ліцензій підприємствам, що здійснюють туристичну діяльність в Україні

Показники	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
			абсолютне	%
Внутрішній, в'їзний та виїзний	2 222	2 262	+40	1,8
Внутрішній та в'їзний	387	391	+4	1,03
Виїзний та в'їзний	2	9	+7	в 3,5 рази
Виїзний та внутрішній	5	6	+1	20
Внутрішній	1	4	+3	в 3 рази
Виїзний	41	57	+16	39
В'їзний	3	8	+5	в 1,6 рази
Разом	2 661	2 773	+112	4,2

Джерело: складено за даними джерела [7]

Таблиця 7

Оцінка змін бізнес-ситуації в діяльності туроператорів і турагентів України у 2018 р., %

Оцінка зміни бізнес-ситуації у сфері туризму	1 квартал					2 квартал					3 квартал				
	Поліпшилась	Не змінилась	Погіршилась	Немає відповіді	Баланс	Поліпшилась	Не змінилась	Погіршилась	Немає відповіді	Баланс	Поліпшилась	Не змінилась	Погіршилась	Немає відповіді	Баланс
Структура відповідей, %	36	35	29	0	7	21	43	35	1	14	50	29	21	0	29

факторів, які стримують діяльність туристичних підприємств, досить вагомими є фінансові обмеження. Станом на третій квартал 2018 р. 29% опитуваних вважають, що їх вплив суттєвий. Фінансові обмеження посідають друге місце серед факторів, перше – недостатній попит (57%). Такий поділ пов'язаний зі специфікою діяльності туристичних підприємств та особливостями туристичної послуги [8].

За даними опитування директорів та менеджерів туристичних агенцій України про туроператорів, що мають власні чартерні програми за найбільш масовими напрямками, яке у 2019 р. проводила Українська асоціація туристичних агенцій, перше місце посідає туроператор “TEZ TOUR”. Оцінювались 9 туристичних операторів за сімома критеріями щодо зручності для туриста [9] (табл. 8).

За даними табл. 8 бачимо, що майже за всіма критеріями перше місце посідає туроператор “TEZ TOUR”, друге – “Pegas Touristik”, третє – “Coral Travel”. Загалом у літньому сезоні 2019 р. якість роботи туроператорів була оцінена туристами дещо вище, ніж у зимовому (3,82 проти 3,71).

Проте фінансування туристичної галузі в Україні завжди було досить обмеженим, а у 2015 р. його практично не було (рис. 3).

В Україні 2017 р. був оголошений роком туризму. Саме в цьому році з бюджету виділено фінансування значно більше, ніж у попередні роки, а саме 24 092 тис. грн. Динаміка підвищення фінансування спостерігається також у 2018 р. (27 886 тис. грн.).

Туристичний бюджет України на 2019 р. зменшився більш ніж на 10 млн. грн. порівняно з минулим роком, що склало 17 886 тис. грн.

Незважаючи на позитивну динаміку розвитку туризму, за наявності проблем у туристичній галузі розмір такого фінансування недостатній для розвитку туризму в Україні на високому рівні. Однак у проєкті держбюджету України на 2020 р. на розвиток туризму заплановано 240 млн. грн.

Висновки. Таким чином, тільки спільні дії державних органів та правильний фінансовий менедж-

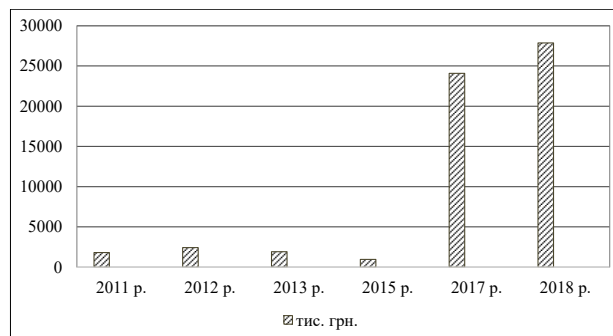


Рис. 3. Фінансова підтримка розвитку туризму, тис. грн.

Джерело: побудовано за даними джерела [5]

мент суб'єктів туристичного ринку здатні забезпечити досягнення поставлених цілей, які мають велике соціально-економічне значення, а саме збільшення кількості зовнішніх і внутрішніх туристів, що здійснюють мандрівки в межах України, зокрема туристів з інших країн, та створення всіх умов для надання послуг з туризму особам з особливими потребами; збільшення обсягу фінансових надходжень до місцевих бюджетів усіх рівнів внаслідок зростання туристичної діяльності; створення державою сприятливих умов для використання вже наявних природних, організаційних, грошових, матеріально-технічних та інших ресурсів; створення позитивного образу й іміджу держави на внутрішньому та міжнародному туристичному ринках. Загострення конкурентної боротьби обумовлює доцільність активізації розвитку інноваційної діяльності туристичних підприємств як їх цілеспрямованої діяльності у сфері використання інтелектуально-кадрового, науково-технічного, інвестиційно-ресурсного та управлінського інструментарію, що забезпечує підвищення ефективності функціонування, покращення соціально-економічних параметрів задоволення споживачів, а також зміцнення конкурентних переваг туристичних підприємств на ринку.

Таблиця 8

Рейтинг найбільш надійних туроператорів для туристів та агентів у 2019 р.

Назва туроператора	Дотримання заявленої чартерної програми	Переноси та затримки	Частота не поселень у заброньовані готелі	Оцінка роботи гіда	Підтвердження замовлень	Гарантія кращої ціни з раннього бронювання	Лояльність у вирішенні спірних питань	Фінальна оцінка
TEZ TOUR	4,82	4,51	4,65	4,35	4,24	3,73	4,21	4,36
Pegas Touristik	4,51	4,09	4,58	4,19	4,14	3,59	4,01	4,16
Coral Travel	4,44	4,13	4,36	3,89	4,07	3,51	3,77	4,02
Kompas	4,39	4,11	4,30	3,84	3,71	3,48	3,65	3,93
TUI	4,28	3,83	3,95	3,76	3,93	3,72	3,63	3,87
ALF	4,09	3,95	4,06	3,69	3,39	3,18	3,44	3,69
Anex tour	3,90	3,03	4,38	2,73	3,97	3,39	2,89	3,47
Join UP!	3,00	2,31	4,04	3,45	3,55	3,97	3,88	3,46
TPG	3,77	3,56	3,48	3,37	3,08	3,28	3,17	3,39
Середнє значення	4,13	3,72	4,20	3,70	3,79	3,54	3,63	3,82

Бібліографічний список:

1. Україна піднялася у рейтингу привабливості для туристів. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/09/4/651265> (дата звернення: 05.05.2020).
2. Інформація щодо фінансово-економічних показників сфери туризму та курортів 2017–2019 роки. URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cac he:XvGsegW XFogJ:https://www.me.gov.ua/Documents/Download%3Fid%3D69649f4e-20e2-4d4c-923a-6c54d3b9386d+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ua&client=firefox-b-d> (дата звернення: 05.05.2020).
3. Довідка за результатами опрацювання статистичних звітів туроператорів за 2018 рік. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a-447499abcdd6&tag=Analitika&isSpecial=true> (дата звернення: 05.05.2020).
4. Департамент туризму та курортів. Інформація щодо відвідування України іноземними туристами та виїзду громадян України за кордон I півріччя 2016–2019 років. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a-447499abcdd6&tag=Analitika&isSpecial=true> (дата звернення: 05.05.2020).
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.05.2020).
6. Туристична діяльність в Україні у 2018 році : статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.05.2020).
7. Ліцензійний реєстр суб'єктів туроператорської діяльності. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5386d976-11e4-4eb1-abdf-2948a2017c17&title=LitsenziiniiRestrSub-ktivTuroperatorskoiDiialnosti> (дата звернення: 05.05.2020).
8. Шелеметьєва Т. Теоретичні та прикладні аспекти управління розвитком туризму в Україні : монографія. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2019. 356 с.
9. Рейтинг найбільш надійних туроператорів для туристів та агентів. Літо 2019. URL: <https://www.mandria.ua/all/81873> (дата звернення: 05.05.2020).
10. Information on financial and economic indicators of tourism and resorts 2017–2019]. Available at: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:XvGsegW XFogJ:https://www.me.gov.ua/Documents/Download%3Fid%3D69649f4e-20e2-4d4c-923a-6c54d3b9386d+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ua&client=firefox-b-d> (accessed: 05 May 2020).
11. Dovidka za rezultatamy opratsiuvannya statystychnykh zvitiv turoperatoriv za 2018 rik [Information on the results of processing statistical reports of tour operators for 2018] Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a-447499abcdd6&tag=Analitika&isSpecial=true> (accessed: 05 May 2020).
12. Departament turizmu ta kurortiv. Informatsiia shchodo vidviduvannya Ukrainy inozemnymy turystamy ta vyizdu hromadian Ukrainy za kordon I pivrichchia 2016–2019 rokiv [Department of Tourism and Resorts. Information on foreign tourists visiting Ukraine and Ukrainian citizens going abroad in the first half of 2016–2019]. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a-447499abcdd6&tag=Analitika&isSpecial=true> (accessed: 05 May 2020).
13. Ofitsiyni veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 05 May 2020).
14. Turystychna diialnist v Ukraini u 2018 rotsi: statystychnyi zb. [Tourist activity in Ukraine in 2018: statistical collection]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 05 May 2020).
15. Litsenziyni reiestr subiektiv turoperatorskoi diialnosti [License register of subjects of tour operator activity] Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5386d976-11e4-4eb1-abdf-2948a2017c17&title=LitsenziiniiRestrSub-ktivTuroperatorskoiDiialnosti> (accessed: 05 May 2020).
16. Shelemetieva T. (2019) *Teoretychni ta prykladni aspekty upravlinnia rozvytkom turizmu v Ukraini* [Theoretical and applied aspects of tourism development management in Ukraine]. Zaporizhzhia : Classic Private University (in Ukrainian).
17. Reitynh naibilsh nadiinykh turoperatoriv dlia turystiv ta ahentiv. Lito 2019 [Rating of the most reliable tour operators for tourists and agents. Summer 2019]. Available at: <https://www.mandria.ua/all/81873> (accessed: 05 May 2020).

References:

1. Ukraine pidnialasia u reitynu pryvablyvosti dlia turystiv [Ukraine has risen in the ranking of attractiveness for tourists]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/09/4/651265> (accessed: 05 May 2020).
2. Informatsiia shchodo finansovo-ekonomichnykh pokaznykiv sfery turizmu ta kurortiv 2017–2019 roky [Infor-

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-31>

Федулова С.О.

доктор економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Савченко М.Є.

аспірант,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Fedulova Svitlana

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
SHEI "Ukrainian State University of Chemical Technology"

Savchenko Mykola

Postgraduate Student,
SHEI "Ukrainian State University of Chemical Technology"

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ

METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION AND ASSESSMENT OF THE TERRITORY'S ATTRACTIVENESS

У статті досліджено підходи до розуміння поняття привабливості території та її оцінки. Визначено її структуру та чинники, які впливають на територію. Розроблено методику, яка дає змогу звести оцінку привабливості території до числового значення, що спрощує процес відслідковування та прогнозування привабливості в часі. Запропоновано підхід до оцінки привабливості території, що включає оцінку привабливості в чотирьох секторах: інвестиції, туризм, людський капітал та товари, що виробляються на території. Це дає змогу зрозуміти, привабливість серед яких цільових груп є високою, а серед яких – низькою. Актуалізовано, що привабливість території розглядається з об'єктивного та суб'єктивного поглядів, а отже, є досить точною та дає змогу помітити дисбаланс між цими складниками у разі виникнення та вчасно зменшити його за допомогою маркетингових комунікацій або управлінських рішень.

Ключові слова: привабливість території, бренд, імідж, конкурентоспроможність території, регіон.

В статье исследованы подходы к пониманию понятия привлекательности территории и ее оценки. Определены ее структура и факторы, влияющие на привлекательность территории. Разработана методика, которая позволяет свести оценку привлекательности территории к числовому значению, что упрощает процесс отслеживания и прогнозирования привлекательности во времени. Предложен подход к оценке привлекательности территории, который включает оценку привлекательности в четырех секторах: инвестиции, туризм, человеческий капитал и товары, производимые на территории. Это позволяет понять, привлекательность среди каких целевых групп является высокой, а среди которых – низкой. Актуализировано, что привлекательность территории рассматривается с объективной и субъективной точек зрения, а следовательно является достаточно точной и позволяет заметить дисбаланс между этими составляющими в случае его возникновения и вовремя уменьшить его с помощью маркетинговых коммуникаций или управленческих решений.

Ключевые слова: привлекательность территории, бренд, имидж, конкурентоспособность территории, регион.

Today, competition between countries, regions and cities is increasing in the world. The process of globalization has led to the simplification of movement between the territories of people and capital. This allowed tourists and investors to choose the places that best meet their expectations. A similar trend applies to the workforce, now in search of better working conditions, people are finding work in other countries. Goods from different territories also enjoy different popularity. In such conditions, the territories should become as attractive as possible for the target groups, which determines the urgency of the problem. The attractiveness of the territory has been investigated in the article. The authors analyzed a number of views on this concept and its evaluation. Given the diversity of territories, the concept of attractiveness cannot be reduced to narrow categories, such as investment or tourist attractiveness, and should be considered taking into account as many factors as possible and their severity of impact on attractiveness for a particular target group. The question of distinguishing between such concepts as the attractiveness of the territory, the brand of the territory, image and competitiveness has been raised in the study. But it is derived own vision of the phenomenon of attractiveness of the territory. The authors have developed their own methodology for assessing the overall attractiveness of the territory, which is based on the main sectors of life of any territory. Namely: investments, tourism, human capital and goods produced on the territory. This technique allows not only to take into account a large number of factors that affect the attractiveness of regions, but also reduces them to a specific numerical indicator that allows you to track and predict the level of attractiveness over time. In addition, the concept of attractiveness of the territory is considered both from a conditionally objective point of view, based on the study of the processes prevailing in the territory, and from a subjective point of view, based on personal experience, rumors, media image and al. In this way, stakeholders can understand when there is a need for structural change in the territory, and when it is necessary to improve marketing communications.

Keywords: attractiveness of the territory, brand, image, competitiveness of the territory, region.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Території конкурують між собою за людські та фінансові ресурси, які є основою їхньої життєдіяльності. Зважаючи на диспропорції соціально-економічного розвитку як загалом у світі, так і в межах однієї країни або регіону, дана конкуренція з кожним роком загострюється.

Успішність території у конкурентній боротьбі за цільові групи залежить від особливостей даної території, що визначають рівень її привабливості. Починаючи з кінця ХХ ст. стало зрозуміло, що класичне управління територіями не забезпечує необхідний рівень зацікавлення ними. У цей час вчені почали досліджувати можливості застосування маркетингових механізмів для управління територією і підвищення її привабливості для цільових аудиторій. Деяко пізніше популярності набула ідея створення бренду території, яка дала змогу комплексно підходити до залучення ресурсів у той чи інший регіон.

У науковій сфері досліджується привабливість територій у вузьких сферах, таких як інвестиційна, туристична привабливість та ін. Хоча досі не існує загальноприйнятої теорії щодо їх оцінки, дані дослідження дали змогу вирішувати локальні завдання з моніторингу та прогнозування залучення ресурсів у регіон. Зважаючи на багатогранність життя регіонів, досить складно дати загальну оцінку їх привабливості. Однак ученими та компаніями робляться постійні спроби оцінки бренду територій і створення їх рейтингів, у тому числі «Рейтингу національних брендів» за версією Саймона Анхольта [1].

Оцінка привабливості території дає змогу контролювати та прогнозувати рівень залучення ресурсів та, як наслідок, соціально-економічного розвитку, тому важливо розробити комплексний підхід до оцінки привабливості місць, який дасть змогу максимально точно відобразити стан, у якому знаходиться той чи інший регіон із погляду привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання оцінки привабли-

вості території є досить широким, тому як в Україні, так і у світі досить мало робіт, присвячених саме проблематиці оцінки загальної привабливості місць. Серед науковців, що займалися даним питанням можна виділити Блажа Барборича, Бенца Зута, Андреа Бурзаччини [2], Ліляну Живкович [3]. Компанією Brandfinance було розроблено власну систему оцінки бренду території [4]. На прикладі Мілану науковцями Іваном Де Ноні, Луїджи Орсі та Лукою Зандергі було розглянуто чинники привабливості бренду міста [5]. О.М. Герасименко [6] було досліджено питання маркетингової привабливості території.

На розуміння поняття привабливості території вплинули дослідження у суміжних сферах, які можемо використовувати для оцінки загальної привабливості території. Щодо привабливості території для життя людини, то серед українських учених можемо виділити Г.П. Підгрушного та К.В. Мезенцева [7].

Вище зазначені дослідження можуть стати основою для розуміння поняття привабливості території та розроблення ефективного способу її оцінки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Ураховуючи недостатню вивченість питання привабливості території та відсутність загальноприйнятої методики її оцінки, метою дослідження є визначення поняття привабливості території, її структури та створення методики її оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У науковому середовищі немає чіткого розуміння явища привабливості території, тому першочерговим завданням роботи стало визначення даного терміна, спираючись на напрацювання інших науковців та відділення даного поняття від таких термінів, як «конкурентоспроможність», «бренд» та «імідж» території.

Якщо дивитися на поняття привабливості території досить широко, її можна визначити як здатність протягом тривалого періоду часу залучати та утримувати різні економічні дії та фактори мобільного виробництва (компанії, професійні заходи, підприємців, капітал, тощо) [8].

Імідж території визначають як сукупність емоційних і раціональних уявлень, що виходять із зіставлення всіх ознак території, а також власного досвіду і чутток, що впливають на створення певного образу території; відображення реальності територіального розвитку [9, с. 130]. Тобто імідж відображає бачення, образ місця, але не відношення до нього.

Поняття конкурентоспроможності та привабливості території розділити досить складно, по-перше, тому, що існують різні точки зору на дані явища, по-друге, привабливість не може бути повністю відділеною від порівняння з іншими територіями, тобто також є конкурентним явищем.

Конкурентоспроможність регіону – це його здатність виробляти і реалізовувати на ринку конкурентний набір продукції (товарів і послуг), який повинен бути кращим порівняно з відповідною продукцією інших регіонів [10, с. 59].

У двох визначеннях конкурентоспроможності, зазначених вище, акцент стоїть на порівнянні певної території з іншими, оцінка привабливості ж, на нашу думку, не повинна повністю залежати від конкурентів і носить дещо емоційний характер.

На думку вчених, конкурентоспроможність та привабливість території мають такі відмінності (табл. 1).

Виходячи з даного порівняння, бачимо, що привабливість території включає у себе ширший спектр чинників та має суб'єктивний складник.

Ще один підхід розглядає конкурентоспроможність та привабливість території так (табл. 2).

С.В. Калашнікова та З.А. Ханахок розглядають привабливість регіону як рушійну силу його конкурентоспроможності, яка складається з міграційної привабливості, інвестиційної привабливості, бізнес-привабливості та туристичної привабливості [12].

Бренд, на нашу думку, є найбільш комплексним явищем, який прямо пов'язаний із привабливістю і включає у себе імідж, ідентифікатори та інші елементи, пов'язані з територією, у тому числі символіку. Остання не завжди передбачає значний вплив на привабливість

території, а лише ідентифікує її. Тобто хоча дані поняття є взаємозалежними, однак мають різну природу.

О.А. Біловодська пропонує досить комплексний підхід до визначення привабливості території із застосуванням SWOT-аналізу та оцінки п'яти комплексних чинників, таких як:

- життєвий рівень населення;
- екологічний чинник;
- інвестиційний чинник;
- інноваційний чинник;
- чинник достатності ресурсів [13].

Наступний підхід визначає привабливість через такі чинники (табл. 3).

Таблиця 3

Чинники привабливості території [3]

Екологічний капітал	Екологічна якість
	Природні ресурси і енергія
Людський капітал	Якість ландшафту
	Інфраструктура
Соціокультурний капітал	Культура
	Якість життя
Економічний/людський капітал	Знання та інновації
	Зайнятість
	Спеціалізація / Основні сектори
	Туризм
	Просування інвестицій
	Населення
Інституційний капітал	Міжнародні відносини

Франсуа Кусен та Жульєн Дамон визначають 10 компонентів привабливості території: географічний; майновий; геополітичний; демографічний; економічний; соціальний; інфраструктурний; інституціональний; культурний та екологічний. Також, на їхню думку, привабливість має двояку структуру: об'єктивну та суб'єктивну [14].

Таблиця 1

Відмінності конкурентоспроможності та привабливості території [2, с. 33]

Конкурентоспроможність	Привабливість
Інструмент	Мета
Об'єктивний, кількісний	Об'єктивний або суб'єктивний, якісний або кількісний.
Метод використання ресурсів	Результат використання ресурсів
Послідовні рішення	Пов'язано з одним рішенням
Переважно стосується колективних рішень	Може бути пов'язане з індивідуальним рішенням
Тільки економічний аспект	Економічний, політичний, криміногенний, антропологічний аспекти
Здатність	Статус

Таблиця 2

Характеристики конкурентоспроможності та привабливості території

Конкурентоспроможність	Привабливість	Схожі риси
– ґрунтується на наявних регіональних ресурсах; – спрямована на задоволення потреб бізнесу; – оцінює потенціал території з погляду її конкурентних переваг і недоліків	– базується на вмінні ефективно управляти, використовувати регіональні ресурси; – спрямована на створення сприятливого середовища для життєдіяльності; – оцінює потенціал території з погляду потенційних споживачів	– базуються на конкурентних перевагах; – спільні чинники впливу; – відносність оцінки

В. Литвинова також вважає, що інвестиційна привабливість є суб'єктивним поняттям, а інвестиційний клімат – об'єктивним [14, с. 15].

Ураховуючи багатогранність територіальних процесів, територія може бути привабливою в одних секторах і поступатися в привабливості в інших. Тож для оцінки привабливості території необхідно визначитися у напрямках, в яких буде здійснюватися оцінка. Існує два основних чинники привабливості території: людський та діловий [2, с. 32].

Будуючи рейтинг брендів територій, компанія BrandFinance визначає чотири сектори, на яких базується економічна цінність бренду території: інвестиції, туризм, люди та навички, товари і послуги [4]. Кожен із них розглядається з двох позицій: внутрішньої та зовнішньої.

Виходячи з того, що бренд території прямо пов'язаний із привабливістю території, на нашу думку, дані сектори є ключовими для оцінки привабливості території. Пропонуємо розглядати сектори привабливості території так:

- інвестиційна привабливість (I_{obj});
- туристична привабливість (T_{obj});
- привабливість території для постійного проживання та праці (L_{obj});
- привабливість території як виробника товарів та послуг (C_{obj}).

Ураховуючи зазначене вище, можемо розглядати привабливість території як набір об'єктивних та суб'єктивних оцінок території стосовно інвестування, подорожей, проживання чи придбання товарів, вироблених на цій території.

Ми вважаємо, що підхід до оцінки інвестиційної привабливості через її розділення на потенціал та ризику найкраще задовольняє наші умови (табл. 4 та 5).

Ураховуючи, що подібний підхід використовується й для туристичної привабливості [19], вважаємо

Таблиця 5

Чинники інвестиційного потенціалу та ризику привабливості території

Чинники інвестиційного потенціалу	трудоий;
	споживчий;
	інфраструктурний;
	виробничий;
	інноваційний;
	фінансовий;
	інституційний;
	природно-ресурсний;
	міжнародний;
	демографічний.
Чинники інвестиційного ризику	законодавчий;
	соціальний;
	економічний;
	фінансовий;
	криміногенний;
	екологічний;
	управлінський;
	інституційний.

Джерело: авторська розробка

доцільним розглядати привабливість кожного сектору через ці два складники.

Пропонуємо такий покроковий алгоритм оцінки інвестиційної привабливості території.

1. Визначення чинників інвестиційного потенціалу та ризику.

Пропонуємо такі чинники інвестиційного потенціалу та ризику.

2. Будуємо таблицю експертних оцінок інвестиційного потенціалу, у якій зазначаємо чинники, їх вагу впливу на інвестиційний потенціал у частках одиниці та експертні оцінки кожного фактору за 10-бальною

Таблиця 4

Показники оцінки інвестиційної привабливості території

Джерело	Групи показників
РА «Експерт» [16]	Чинники інвестиційного потенціалу: трудовий; споживчий; інфраструктурний; виробничий; інноваційний; фінансовий; інституційний; природно-ресурсний. Чинники інвестиційного ризику: законодавчий; соціальний; економічний; фінансовий; криміногенний; екологічний; управлінський.
М. Лесняк [17]	Рентна позиція; економічний; демографічний; людський капітал; соціальний капітал; інноваційний; якість навколишнього середовища та розвиток туризму; культурний; бізнес-середовище; технічна інфраструктура; соціальна інфраструктура; ситуація на території; міжнародний чинник.
Держкомстат України [18]	– Інвестиції в основний капітал, у розрахунку на одну особу середньорічної чисельності наявного населення, грн; – інвестиції у житлове будівництво, у розрахунку на одну особу середньорічної чисельності наявного населення, грн; – обсяг прямих іноземних інвестицій, у розрахунку на одну особу чисельності наявного населення на кінець року, дол. США; – зміна обсягу прямих іноземних інвестицій, у розрахунку на одну особу середньорічної чисельності наявного населення, дол. США. Непрямою характеристикою інвестиційної привабливості регіону є показники, що визначають розвиток транспортної мережі регіону та зовнішньоекономічної діяльності: – щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, км на 1000 кв. км території; – обсяг експорту товарів, у розрахунку на одну особу середньорічної чисельності наявного населення регіону, дол. США.

шкалою, де 1 бал – надзвичайно низький потенціал, а 10 – надзвичайно високий. Таблиця повинна мати такий вигляд (табл. 6).

Таблиця 6

**Експертна оцінка
інвестиційного потенціалу території**

Чинники інвестиційного потенціалу	Коефіцієнт ваги	Бали
F1		
F2		
F _n		

3. Розраховуємо коефіцієнт інвестиційного потенціалу території за такою формулою:

$$P_{inv} = \frac{F_{P1} * k_1 + F_{P2} * k_2 + \dots + F_{Pn} * k_n}{n}, \quad (1)$$

де $F_{P(1-n)}$ – експертні оцінки кожного фактору потенціалу;

k – коефіцієнт ваги впливу фактору;

n – загальна кількість факторів.

4. Будуємо таблицю експертних оцінок інвестиційного ризику, у якій зазначаємо фактори, їх вагу впливу на інвестиційний ризик у частках одиниці та експертні оцінки кожного фактору за 10-бальною шкалою, де 1 бал – надзвичайно низький ризик, а 10 – надзвичайно високий. Коефіцієнт інвестиційного ризику повинен розраховуватися за формулою:

$$R_{inv} = \frac{F_{R1} * k_1 + F_{R2} * k_2 + \dots + F_{Rn} * k_n}{n}, \quad (2)$$

де $F_{R(1-n)}$ – експертні оцінки кожного фактору ризику;

k – коефіцієнт ваги впливу фактору ризику;

n – загальна кількість факторів.

5. Розраховуємо коефіцієнт інвестиційної привабливості:

$$I_{obj} = \frac{P_{inv}}{R_{inv}}. \quad (3)$$

Якщо $I \leq 1$, територія є інвестиційно непривабливою.

I = від 1 до 1,5 – територія має середній рівень інвестиційної привабливості.

I = від 1,5 до 2 – територія має високу інвестиційну привабливість.

Туристична привабливість – це наявність такого туристичного потенціалу території, за експлуатації якого забезпечують оптимальне туристично-рекреаційне навантаження і повне збереження туристичних ресурсів та можливість отримання відповідного соціально-економічного ефекту без порушення екологічної рівноваги довкілля [20].

О.О. Колесник [21], Д.А. Корнева [22] та низка інших учених вважають туристичні ресурси та туристичну інфраструктуру основними складниками туристичної привабливості.

Проаналізувавши роботи, присвячені оцінці туристичної привабливості [22–24], пропонуємо оцінювати такі елементи туристичного потенціалу (рис. 1).

Для визначення загального туристичного потенціалу території пропонуємо об'єднати всі фактори. Дані фактори заносяться до таблиці та оцінюються подібно до оцінки факторів інвестиційної привабливості.

До туристичних ризиків віднесемо: законодавчий; соціальний; фінансовий; криміногенний; екологічний; організаційний; природний; інституційний; політичний, міжнародний.

Населення території є основним рушієм соціально-економічного розвитку та його причиною, тому оцінка привабливості місця для життя є ледь не найважливішим елементом оцінки.

На нашу думку, для оцінки привабливості території для життя доцільно розглянути показники рівня та якості життя. Дослідивши низку підходів до оцінки рівня та якості життя [25–27], можемо запропонувати такі фактори оцінки привабливості території для довгострокового проживання.

Фактори потенціалу: інституційний, інвестиційний, економічний, інфраструктурний, природно-ресурсний, освітній, соціальний, демографічний.

До ризиків відносимо: законодавчий; соціальний; економічний; фінансовий; криміногенний; екологічний, природний, інституційний, політичний; адміністративний (управлінський); демографічний.

Товари та послуги, що виробляються на території, є важливим складником її економіки. Для оцінки привабливості території як виробника доцільно спочатку оцінити привабливість продуктів галузей, на яких спеціалізується територія, галузей, що є частиною ідентичності території.

Для оцінки потенціалу привабливості продуктів галузі оцінюємо такі фактори, як матеріально-технічна база, інноваційне забезпечення, трудовий потенціал.

Ризики можемо оцінити за такими показниками, як організаційний ризик, законодавчий ризик, політичний ризик.

Тоді, коефіцієнт привабливості території можемо обчислити за такою формулою:

$$A_{obj} = \frac{I_{obj} + T_{obj} + L_{obj} + C_{obj}}{4}. \quad (4)$$

Також у своєму дослідженні ми пропонуємо визначати суб'єктивну привабливість території через опитування цільових груп щодо бажання інвестувати/відвідувати/проживати або мігрувати/споживати товари та послуги території. Опитувані повинні оцінити своє бажання за 10-бальною шкалою, де 1 – ніколи,

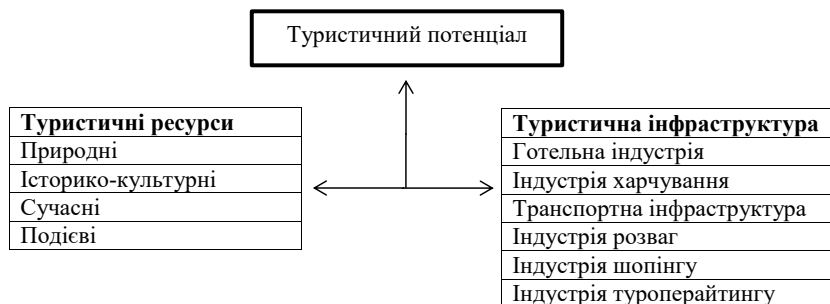


Рис. 1. Елементи туристичного потенціалу території

Джерело: авторська розробка

10 – маю надзвичайно велике бажання або повністю задоволений досвідом взаємодії з територією.

Отримавши вихідні дані, розрахуємо коефіцієнт суб'єктивної інвестиційної привабливості:

$$I_{sbj} = \frac{m_1 + m_2 + \dots + m_n}{n}, \quad (5)$$

де m – оцінка за 10-бальною шкалою;

n – кількість оцінок.

Аналогічно розраховуються коефіцієнти суб'єктивної туристичної привабливості (T_{sbj}), суб'єктивної привабливості території для проживання (L_{sbj}) та суб'єктивної привабливості території як виробника (C_{sbj}).

Тоді, коефіцієнт суб'єктивної привабливості території обчислюємо за формулою:

$$A_{sbj} = \frac{I_{sbj} + T_{sbj} + L_{sbj} + C_{sbj}}{4}. \quad (6)$$

Отже, індекс загальної привабливості території оцінюємо так:

$$A = \frac{A_{obj} + A_{sbj}}{2}. \quad (7)$$

Таким чином, отримуємо середній показник та показники по секторах, що найбільш повно відображають загальну привабливість території. Завдяки математичній оцінці дана методика дає змогу відобразити наявний стан та динаміку привабливості території.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Явище привабливості території має складну структуру, і досі не існує загальноновизнаного підходу до його оцінки. Числове значення привабливості території є важливим для того, щоб відслідковувати та прогнозувати зміни привабливості території у часі. Однак поняття привабливості є досить суб'єктивним і відображає не просто якість території, а відношення до неї, яке залежить від великої кількості факторів, у тому числі цілей по відношенню до території.

Складність структури привабливості території полягає у такому. По-перше, вона має об'єктивний та суб'єктивний складники, які є взаємозалежними. По-друге, територія може бути привабливою в одних секторах і непривабливою в інших.

На нашу думку, доцільно розглядати інвестиційну привабливість території, туристичну привабливість території, привабливість території для довгострокового проживання та роботи, а також привабливість території як виробника товарів і послуг. Умовно об'єктивна оцінка привабливості кожного сектору базується на низці факторів потенціалу та ризику. Для кожного сектору значення одних і тих самих факторів може мати різну вагу. Оцінювати ці фактори повинні експерти.

На виключно суб'єктивну оцінку привабливості території можуть впливати чинники, які неможливо передбачити. Тому, на нашу думку, під час роботи із цільовими групами немає сенсу пропонувати заздалегідь визначені фактори і доцільніше пропонувати оцінити привабливість території загалом, але враховуючи цілі взаємодії з територією.

Дане дослідження може використовуватися стейкхолдерами для оцінки привабливості тих чи інших територій. Методика, запропонована у статті, може вдосконалюватися, збільшуючи кількість досліджуваних факторів та підвищення точності їх оцінки.

Бібліографічний список:

1. Индекс национальных брендов Anholt-GfK 2016. *GrowthfromKnowledge*. URL : <https://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/index-nacionalnykh-brendov-anholt-gfk-2016/> (дата звернення: 20.01.2020).
2. Territorial attractiveness monitoring platform: a handbook for policy planners / B. Barborič et al. Bucharest, 2018. 131 с.
3. Živković L., Barborič B. "Attractive Danube" – Improving Capacities for Enhancing Territorial Attractiveness of the Danube Region. URL : https://conference.corp.at/archive/CORP2017_17.pdf?fbclid=IwAR2bA8BuJ1D9433fAMhsKnZj3-K1H0wrZsEb9MO7zEhNmKdUXZJyzqwsz-k (дата звернення: 25.01.2020).
4. Flying the flag Discover the most valuable nation brands of 2013. URL : https://www.brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_2013.pdf (дата звернення: 20.01.2020).
5. Noni I., Orsi L., Zanderighi L. Attributes of Milan influencing city brand attractiveness. *Journal of Destination Marketing & Management*. Volume 3. Issue 4. December 2014. P. 218–226. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212571X14000304> (дата звернення: 22.01.2020).
6. Герасименко О.Н. Оценка маркетинговой привлекательности территории (диссертация). URL : <https://www.dissercat.com/content/otsenka-marketingovoi-privlekatelnosti-territorii/read> (дата звернення: 02.02.2020).
7. Підгрушний Г.П., Мезенцев К.В. Привабливість території для проживання людини: методологічні та прикладні аспекти дослідження. *Український географічний журнал*. 2015. № 1. С. 32–41.
8. Hassib R., Ibtissem S. Territorial marketing: A tool for developing the attractiveness of territories. *ITU AJZ*. 2018. Vol. 15. № 3. P. 61–69. URL : https://www.journalagent.com/itufaj/pdfs/ITUJFA_15_3_61_69.pdf (дата звернення: 20.02.2020).
9. Панкрусин А.П. Маркетинг территорий : 2-е издание, дополненное. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 416 с.
10. Кожевникова В.Д. Конкурентоспособність економіки регіону. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія «Економіка»*. 2005. Вип. 7. С. 58–63.
11. Біловодська О.А., Сигида Л.О. Удосконалення теоретико-методологічного підходу до оцінки маркетингової привабливості регіону. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 55–66. URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2011/1/55-66> (дата звернення: 05.02.2020).
12. Калашникова С.В., Ханахок З.А. Туристская привлекательность региона как один из ключевых факторов его конкурентоспособности. *Новые технологии*. 2015. № 4. С. 89–93.
13. Біловодська О.А., Мельник Ю.М. Оцінка маркетингової привабливості регіону згідно з концепцією сталого розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 242–256. URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2012/3/242-256> (дата звернення: 20.03.2020).
14. Julien D. L'attractivité des villes : définitions, enjeux et mesures. *Futuribles*. URL : <https://www.futuribles.com/fr/document/lattractivite-des-villes-definition-enjeux-et-mes/> (дата звернення: 20.03.2020).
15. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона : монография. Москва : Финансовый университет, 2013. 116 с.
16. Офіційний сайт РА «Експерт». URL : <https://raexpert.ru> (дата звернення: 20.03.2020).
17. Leśniak M. Konkurencyjność obszarów pogranicza polsko-niemieckiego, Prac doktorska napisana w Zakładzie Zagospodarowania Przestrzennego, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Wrocławski, 2006 (maszynopis).
18. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0114202-03> (дата звернення: 14.03.2020).
19. Луговая И.В. Туристская привлекательность региона как маркетинговое понятие. *Брендинг малых и средних городов России: опыт, проблемы, перспективы* : материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. Екатеринбург : УрФУ, 2014. С. 37–41.

20. Кузик С.П. Географія туризму : навчальний посібник. Київ : Знання 2011. С. 271.
 21. Колесник О.О. Економічна оцінка туристичної привабливості України. *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. № 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_12 (дата звернення: 27.03.2020).
 22. Корнева Д.А. Формирование туристической инфраструктуры на промышленных территориях. *Вісник ДІТБ*. 2012. № 16. С. 103–108.
 23. Смаль І.В. Туристичні ресурси світу. Ніжин : НДУ ім. Миколи Гоголя, 2010. 336 с.
 24. Zajadacz A. Potencjał turystyczny miast na przykładzie wybranych miast Sudetów Zachodnich. Bogucki Wydawnictwo Naukowe. Poznań, 2004. 178 s.
 25. Соціальні індикатори рівня життя населення України : статистичний збірник. Київ, 2018. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sim2017pdf.pdf (дата звернення: 17.02.2020).
 26. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. URL : <http://www.oecd.org/sdd/47917288.pdf> (дата звернення: 17.02.2020).
 27. The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index. URL : https://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf (дата звернення: 29.01.2020).
- References:**
1. Indeks natsional'nykh brendov Anholt-GfK 2016 (2016) [Index of national brands Anholt-GfK 2016]. Growthfrom-Knowledge. Available at: URL: <https://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/indeks-nacionalnykh-brendov-anholt-gfk-2016/> (accessed 20 January 2020).
 2. Barboričat B. & al. (2018) Territorial attractiveness monitoring platform: a handbook for policy planners. Bucharest, 131 p.
 3. Živković L. Barborič B. "Attractive Danube" – Improving Capacities for Enhancing Territorial Attractiveness of the Danube Region. Available at: URL: https://conference.corp.at/archive/CORP2017_17.pdf?fbclid=IwAR2bA8BuJ1D9433fAMhs-KnZj3-K1H0wZsEb9MO7zEhNmKdUXZJyzqwsz-k (accessed 25 January 2020).
 4. Flying the flag Discover the most valuable nation brands of 2013. (2013) Available at: URL: https://www.brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_2013.pdf (accessed 20 January 2020).
 5. Noni I., Orsi L., Zanderighi L. (2014) Attributes of Milan influencing city brand attractiveness. *Journal of Destination Marketing & Management*. Volume 3. Issue 4. Pages 218-226. Available at: URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212571X14000304> (accessed 22 January 2020).
 6. Gerasimenko O.N. Otsenka marketingovoy privlekatel'nosti territorii (dissertatsiya). [Gerasimenko O.N. Estimation of marketing attractiveness of the territory]. Available at: URL: <https://www.disserscat.com/content/otsenka-marketingovoi-privlekatelnosti-territorii/read> (accessed 02 February 2020).
 7. Pidgrushnyi G. P., Mezentssev K. V. (2015) Privablivist' teritorii dlya prozhivannya lyudini: metodologichni ta prikladni aspekti doslidzhennya. [Attractiveness of the territory for human habitation: methodological and applied aspects of the study]. *Ukrains'kiy geografichnyi zhurnal*. № 1. pp. 32-41.
 8. Hassib R., Ibtissem S. (2018) Territorial marketing: A tool for developing the attractiveness of territories. *ITU AIZ*. Vol. 15. No 3. pp. 61-69. Available at: URL: https://www.journalagent.com/itujfa/pdfs/ITUJFA_15_3_61_69.pdf (accessed 20 February 2020).
 9. Pankrukhin A.P. (2006) Marketing territoriy 2-e izdanie, dopolnennoe. [Territory marketing] SPb.: Piter, 416 p.
 10. Kozhevnikova V. D. (2005) Konkurentosposobnost' ekonomiki regionu [Competitiveness of the region's economy]. *Visn. L'vivs'koï komertsijnoi akademii. Seriya : Ekonomika*. Vip. 7. L'viv : Kooposvita. pp. 58–63.
 11. Bilovods'ka O. A., Sigida L. O. (2011) Udoskonalennya teoretiko-metodologichnogo pidkhodu do otsinki marketingovoi privablivosti regionu [Improving the theoretical and methodological approach to assessing the marketing attractiveness of the region]. *Marketing i menedzhment innovatsiy*. № 1. pp. 55-66. Available at: URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2011/1/55-66> (accessed 05 February 2020).
 12. Kalashnikova S.V., Khanakhok Z.A. (2015) Turistskaya privlekatel'nost' regiona kak odin iz klyuchevykh faktorov ego konkurentosposobnosti [Competitiveness of the region's economy]. *Novye tekhnologii*. № 4. pp.89-93.
 13. Bilovods'ka O. A., Mel'nik Yu. M. (2012) Otsinka marketingovoi privablivosti regionu zgidno z kontseptsieyu stalogo rozvitku [Formal assessment of the marketing attractiveness of the region in accordance with the concept of sustainable development]. *Marketing i menedzhment innovatsiy*. № 3. c. 242-256. Available at: URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2012/3/242-256> (accessed 20 March 2020).
 14. Julien D. L'attractivité des villes : définitions, enjeux et mesures. Futuribles. Available at: URL: <https://www.futuribles.com/fr/document/lattractivite-des-villes-definition-jeux-et-mes/> (accessed 20 March 2020).
 15. Litvinova V.V. (2013) Investitsionnaya privlekatel'nost' i investitsionnyy klimat regiona: monografiya [Investment attractiveness and investment climate of the region] M.: Finansovyy universitet, 116 p.
 16. Ofitsiyniy sayt RA "Ekspert" [Official site of RA "Expert"]. Available at: URL: <https://raexpert.ru> (accessed 20 March 2020).
 17. Leśniak M. (2006) Konkurencyjność obszarów pogranicza polsko-niemieckiego, Pracadoktorska napisana w Zakładzie Zagospodarowania Przestrzennego, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Wrocławski, (maszynopis).
 18. Ofitsiyniy sayt Verkhovnoi radi Ukraini [Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. Available at: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0114202-03> (accessed 14 March 2020).
 19. Lugovaya I.V. (2014) Turistskaya privlekatel'nost' regiona kak marketingovoe ponyatie [Tourist attractiveness of the region as a marketing concept]. *Brending malykh i srednikh gorodov Rossii: opyt, problemy, perspektivy: materialy Vserossiyskoy zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Ekaterinburg : [UrFU]. pp. 37-41.
 20. Kuzik S. P. (2011) Geografiya turizmu: navch. posib. [Geography of tourism]. Kiiv: Znannya, p. 271.
 21. Kolesnik O.O. (2010) Ekonomichna otsinka turistichnoi privablivosti Ukraini [Economic assessment of Ukraine's tourist attractiveness]. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsii*. № 1. Available at: URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_12 (accessed 27 March 2020).
 22. Korneva D.A. (2012) Formirovanie turisticheskoy infrastruktury na promyshlennykh territoriyakh [The formation of tourism infrastructure in industrial territories]. *Visnik DITB*. № 16. pp.103-108.
 23. Smal' I.V. (2010) Turistichni resursi svitu. [Tourist resources of the world.]. Nizhin: Vidavnistvo Nizhins'kogo derzhavnogo universitetu imeni Mikoli Gogolya, 336 p.
 24. Zajadacz A. (2004) Potencjał turystyczny miast na przykładzie wybranych miast Sudetów Zachodnich. Bogucki Wydawnictwo Naukowe. Poznań, 178 p.
 25. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini. Sotsial'ni indikatori rivnyia zhittya naselennya Ukraini: statistichnyi zbirnik. [State Statistics Service of Ukraine. Social indicators of living standards of the population of Ukraine: a statistical collection]. (2018) Available at: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sim2017pdf.pdf (accessed 17 February 2020).
 26. Ofitsiyniy sayt Organizatsii ekonomichnogo spivrobitnitstva ta rozvitku. [Official site of the Organization for Economic Cooperation and Development]. Available at: URL: <http://www.oecd.org/sdd/47917288.pdf> (accessed 17 February 2020).
 27. The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index. Available at: URL: https://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf (accessed 29 January 2020).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 621.338

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-32>

Мареха І.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Сумського державного університету

Marekha Iryna

PhD in Economics,
Senior Lecturer at the Department of International Economic Relations
Sumy State University

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ SMART GRID В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПРОСТОРУ¹

DETERMINANTS OF TECHNOLOGICAL CONCEPT SMART GRID EFFICIENT DEVELOPMENT IN GLOBAL ENERGY ENVIRONMENT

У статті обґрунтовано необхідність переорієнтації енергетичної системи на інтелектуально спрямовану як відповідь на сучасні глобальні екологічні виклики та загрози. Доведено, що в умовах сучасного енергетичного простору актуальним завданням є його інтелектуалізація. Виокремлено низку чинників зовнішнього середовища, що є ключовими детермінантами ефективного розвитку технологічної концепції SMART GRID. До категорії факторів, що визначають нагальність кардинального переформатування в енергетичній системі, автором запропоновано відносити чинники технологічного прогресу та нові ринкові запити. Серед чинників, що впливають на спроможність інтелектуалізації енергетичних мереж, виокремлено фінансові, економічні, правові, соціальні, технологічні та кібернетичні. Автором послідовно та змістовно аналізуються фінансові, ресурсні та часові фактори впливу на досліджуваний концепт.

Ключові слова: енергетичні мережі, енергетичний простір, інтелектуальні системи, ефективність проєктів, SMART GRID-технології.

В статье обоснована необходимость переориентации энергетической системы в интеллектуально направленную как ответ на современные глобальные экологические вызовы и угрозы. Доказано, что в условиях современного энергетического пространства актуальным заданием является его интеллектуализация. Выделен ряд факторов внешней среды, которые являются ключевыми детерминантами эффективного развития технологической концепции SMART GRID. К категории факторов, определяющих срочность кардинального переформатирования в энергетической системе, автором предложено относить факторы технологического прогресса и новые рыночные запросы. Среди факторов, влияющих на способность интеллектуализации энергетических сетей, выделены финансовые, экономические, правовые, социальные, технологические и кибернетические. Автором последовательно и содержательно анализируются финансовые, ресурсные и временные факторы влияния на исследуемый концепт.

Ключевые слова: энергетические сети, энергетическое пространство, интеллектуальные системы, эффективность проектов, SMART GRID-технологии.

¹ Роботу виконано в рамках науково-дослідної теми № 0119U100766 «Оптимізаційна модель розбудови розумних та безпечних енергетичних мереж: інноваційні технології екологізації підприємств та регіонів»

The paper is dedicated to the assessment of the impact of financial, resource, and time factors on the power grid efficiency. The analysis of smart power grids was conducted in relation with the international perspective. Such countries as the USA, China and the states of the European Union are the scope of the undertaken research. The top countries by investing in smart grid projects are listed in the paper. The amount of investments needed to develop the European Union's energy system is also analyzed in the research paper. In this relation, the authors conclude that smart power grids are of primary concern for the European Union countries. Resource factors of the smart energy performance are represented mainly by the information technologies. Based on the Smart Grid concept, the authors outline the following priority directions in the field of energy technology development which will be topical in the nearest future. The first one is the widespread implementation of smart meters with remote control of the load profile of the measured line and transducers with standard communication interfaces and protocols (including wireless ones) that meet the standards of information security. The second one is the installation of the advanced automated information-measuring systems (AIMS), which operate in real time on each massive object being connected to the grid. The third direction implies the creation of a wide network of integrated communications on the basis of various communication lines. The fourth direction includes the implementation of the automated production management systems (AS) in the energy companies. And the last direction comprises the creation of integrated interfaces to AIMS and AS of production management for automatic data exchange between the AS and other market agents. In this connection, the authors state that creation of smart energy grids requires a lot of advanced technologies which determine their efficiency. A cost-benefit analysis was conducted in the paper in order to prove that the smart energy grids are highly efficient in the selected countries. The total benefits from smart energy grids exceed largely total costs. The role of the time factor and its effect on power system functions were represented in the article.

Keywords: energy grids, energy environment, smart systems, project efficiency, SMART GRID-technologies.

Постановка проблеми. Проблема збереження навколишнього природного середовища загалом та обмежених природних ресурсів зокрема порушує питання пошуку адекватних сучасним вимогам механізмів їх захисту. Найбільш сильно ця проблема стоює у глобальних енергетичних ресурсів, які в умовах сучасного розвитку є драйверами економічного зростання та технологічних перетворень. Безпрецедентний масштаб конкуренції за енергоносії на міжнародному рівні обумовлює їх глибоку дефіцитність, отже, високу поточну та футуристичну цінність. Світова історія технологічних революцій свідчить про те, що людство фактично намагалося вирішити проблему дефіцитності енергетичних ресурсів спробами винайдення нових, унікальних замінників та шляхом удосконалення наявних технологій отримання енергії. Нині, в епоху шостого технологічного укладу, постає питання формування інтелектуальних енергетичних мереж SMART GRID, здатних завдяки своїм технологічним властивостям остаточно інтегруватися у релевантний інформаційний економіці глобальний енергетичний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження концепції SMART GRID є відносно новими для українських реалій. Проте аналіз літературних джерел показує, що концепція інтелектуальних енергетичних мереж починає все більше цікавити вітчизняну науку. Так, Д.І. Олійник [1] вивчає міжнародний досвід високотехнологічного економічного розвитку формування інтелектуальних енергетичних мереж на основі впровадження глобальних відкритих стандартів функціональної сумісності та параметрів якості електроенергії. С.П. Денисюк [2] аналізує особливості реалізації політики підвищення інтелектуального рівня електроенергетичних систем на основі передових світових практик. Технологічна складова частина досліджуваного питання розкрита у роботі [3], де авторами наводиться перелік систем та допоміжних підсистем функціонування SMART GRID. У джерелі [4] наводяться критерії ефективного розвитку інтелектуальних електричних мереж. Низка авторів [5] звертає увагу на можливості опти-

мізації енергоефективності економіки за допомогою концепції SMART GRID, яка є не стільки технологією, скільки інструментом розвитку децентралізованої енергетики.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз чинників та детермінантів зовнішнього середовища, що визначають ефективність розвитку концепції SMART GRID в умовах глобального енергетичного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз тенденцій розвитку світового енергетичного простору показує, що ключовими факторами національної економічної безпеки є надійність постачання енергоносіїв, енергоефективність та екологічна гармонізація. При цьому підвищення рівня енергоефективності є стратегічним пріоритетом зниження енергоємності будь-якої економічної системи. Одним з основних рушійних мотивів розвитку енергетичного простору у 2020–2040 роки стане запобігання глобальним змінам клімату. Ключову роль в ефективно-му вирішенні актуальних проблем енергетики, включаючи задоволення зростаючого попиту, підвищення енергоефективності та безпеки енергопостачання, разом з підвищенням якості навколишнього природного середовища відіграватимуть інноваційні технології, спрямовані на розвиток розумних електромереж (SMART GRID), технологій інтелектуальних систем обліку та розрахунків (SMART METERING), управління попитом (Demand Response), пристроїв акумулювання енергії тощо [6].

Серед чинників, що визначають необхідність докорінної перебудови в енергетичній сфері, можна виокремити такі [7].

1) Чинники технологічного прогресу та підвищення ступеня надійності систем енергопостачання. Вони пов'язані з появою та розвитком нових технологій, загальною тенденцією підвищення рівня автоматизації та збільшенням частки відновлювальних джерел енергії.

2) Чинники, пов'язані з новими вимогами з боку різних суб'єктів енергетичного простору, а саме підвищення вимог до якості послуг, гнучкості та адап-

тивність до змін умов функціонування енергетичного ринку, прозорість взаємовідносин між різними учасниками.

Основні фактори, що визначають можливість впровадження концепції SMART GRID, та пов'язані з ними ризики для національної економіки можна систематизувати таким чином [8].

1) Фінансові чинники, якими є брак фінансових ресурсів, досить тривалий період окупності інвестиції. Незважаючи на переваги концепції розумних мереж, уряди країн мають володіти значним фінансовим потенціалом.

2) Економічні чинники, якими є ринкова невизначеність, відсутність довгострокової політики та регуляторів, відповідальних за вільні ринкові тарифи. Необхідно розробити відповідні стандарти та бізнесові моделі, які сприяють розвитку розумних мереж, задля формування універсальних регуляторів та отримання прибутку.

3) Правові чинники, якими є відсутність досконалого правового поля, здійснення політики щодо запровадження розумних мереж, як правило, на основі традиційної правової парадигми та не відповідних сучасності методах регулювання. Правові процедури необхідно здійснювати відповідно до запитів сьогодення, оскільки розумні технології є відображенням сучасного стану попиту на енергію.

4) Соціальні чинники, якими є низька обізнаність з боку населення, небажання громадянської інсталювати розумні технології. Необхідно спрямовувати дії на навчання населення та підвищувати його зацікавленість у розумних технологіях шляхом роз'яснення економічних та технологічних переваг.

5) Технологічні чинники, якими є брак інфраструктури, технологічна недосконалість, низька координація між інтегрованими структурами. Виникає необхідність установа додаткових потужностей, таких як досконала комунікаційна інфраструктура, сенсори, розумні електронні пристрої, системи розподілу енергетичного продукту, кібербезпекові прилади, розумні лічильники. Рішення мають прийматися з урахуванням вимог ринку та новітніх технологій. Виникає необхідність комплексної інтегрованої системи,

що гарантуватиме ефективну взаємодію між усіма учасниками енергетичного ринку.

6) Кіберчинники, якими є потенційні загрози з боку вірусів, шкідливих програм, кібератак. Існує потреба у безпечній комунікації та гарантії захисту персональних даних кінцевих користувачів.

Пропонуємо конкретизувати наше дослідження щодо оцінювання впливу фінансових, ресурсних та часових факторів на ефективність інтелектуальних енергомереж.

Обсяг світових інвестицій у розбудову енергетики на базі впровадження розумних технологій до 2030 року оцінюється у 16 трильйонів доларів [9]. Сума коштів, необхідних для розвитку енергосистеми Євросоюзу (включаючи розширення мереж, розвиток відновлюваних джерел енергії та заходів з підвищення енергоефективності) до кінця 2020 року, оцінюється Єврокомісією приблизно в 1 трлн. євро, майже половину з яких передбачається спрямувати на розвиток розумних електричних мереж. При цьому 200 млрд. євро має бути спрямовано на розбудову нових транспортних енергетичних зв'язків. За підрахунками Європейської Комісії половину від необхідної суми інвестицій можна залучити на енергетичному ринку. Задля покриття дефіциту інвестиційних ресурсів країнам ЄС доведеться залучати приватні капіталовкладення [10].

Інформація щодо стану інвестиційного забезпечення проєктів з розвитку енергетики на базі технологій SMART GRID у Європейському Союзі наведена в табл. 1.

Ресурсні чинники ефективності енергетичних мереж представлені передусім інформаційними технологіями. Відповідно до концепції SMART GRID серед пріоритетних напрямів розвитку інформаційних технологій в енергетиці у найближчі роки можна виділити такі [11].

1) Широке впровадження на нових і модернізованих точках вимірювання інтелектуальних вимірювальних приладів (SMART METERING), тобто розумних лічильників з функцією дистанційного керування профілем навантаження вимірюваної лінії.

Таблиця 1

Інвестиції в проєкти SMART GRID у країнах-членах ЄС [10]

Країна	Обсяг інвестицій, млн. євро	Тип інвестиційного проєкту, що переважає
Італія	2 153	Інтелектуальні лічильники
Німеччина	229	Інтегровані системи
Фінляндія	221	Інтелектуальні лічильники
Франція	195	Інтелектуальні лічильники
Іспанія	158	Інтегровані системи та автоматизація передавання
Данія	140	Розумні лічильники, автоматизація розподілу, інтегровані системи
Австрія	128	Інтегровані системи
Нідерланди	114	Інтелектуальні лічильники
Мальта	87	Інтелектуальні лічильники
Бельгія	60	Інтегровані системи
Португалія	19	Інтегровані системи, домашні прилади
Ірландія	17	Інтелектуальні лічильники, домашні прилади
Норвегія	13	Інтегровані системи

2) Установка на кожному масивному об'єкті, приєднаному до електромережі (житловому районі, офісному центрі, фабриці тощо), удосконалених автоматизованих інформаційно-вимірювальних систем (AIBC), що працюють у режимі реального часу.

3) Створення широкої мережі інтегрованих комунікацій на базі різноманітних ліній зв'язку, зокрема ВОЛЗ, супутникових, GPRS, ВЗ-зв'язку по ЛЕП. Кожна AIBC має бути підключена як мінімум по двох незалежних каналах зв'язку.

4) Запровадження в енергокомпаніях автоматизованих систем (АС) управління виробничою діяльністю.

5) Створення інтегрованих інтерфейсів до AIBC та АС управління виробничою діяльністю для автоматичного обміну даними з АС інших учасників ринку. При цьому мають бути визначені протоколи обміну й стандарти інформаційної безпеки для всіх категорій учасників ринку.

Сумарний еколого-економічний ефект від використання розумних мереж наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Вигоди від застосування розумних мереж на 1 жителя на рік [9]

Ефект	Оцінка
Пряма економічна вигода, дол.	39,69–101,57
Поліпшення надійності мережі, %	25
Скорочення викидів CO ₂ , фунтів	55–592
Непряма економічна вигода, дол.	49,35–53,08

Ринок технологій SMART GRID у світі перебуває на етапі становлення. При цьому розвиток і модерні-

зація енергетичної інфраструктури в кожному регіоні має свої особливості й підходи. Найбільш масштабні програми та проекти у цьому напрямі розроблені та здійснюються у США, Канаді та країнах Євросоюзу, а також Китаї, Південній Кореї та Японії. Прийнято рішення про реалізацію аналогічних програм і проектів у низці інших великих держав (Індія, Бразилія, Мексика). Зокрема, до кінця 2020 року Китай передбачає досягти рівня оснащення сучасними системами обліку енергоресурсів на рівні 90–95%, США – 50–60%. У період після 2020 року стовідсоткове оснащення смарт-лічильниками планується запровадити у США, Китаї, Бразилії, Японії та більшості країн ЄС [11].

Економічна ефективність реалізації програм у сфері систем інтелектуального обліку підтверджена значною кількістю реалізованих проектів у цьому напрямі. Їх аналіз, проведений консультантами "J'son & Partners Consulting" стосовно країн ЄС, і зіставлення вигід та витрат від впровадження систем інтелектуального обліку на прикладі електроенергії дають змогу зробити такі висновки [11]:

- питомі витрати на оснащення 1 точки обліку істотно варіюються в розрізі країн ЄС і складають від 94 до 766 євро на точку обліку;

- питомі вигоди від оснащення 1 точки обліку також істотно варіюються в розрізі країн ЄС і складають від 18 до 654 євро на точку обліку;

- для більшості проаналізованих країн сукупні вигоди від впровадження смарт-обліку електроенергії перевищують сукупні витрати.

Інформація щодо оцінювання ефективності впровадження систем смарт-обліку електроенергії у деяких країнах ЄС наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Оцінка ефективності впровадження систем смарт-обліку електроенергії у країнах ЄС [11]

Країна	Сукупні інвестиції, млн. євро	Сукупні вигоди, млн. євро	Витрати на оснащення 1 точки обліку, євро	Вигоди від оснащення 1 точки обліку, євро
Австрія	3 195	3 539	590	654
Чехія	4 367	2 735	766	499
Данія	310	322	225	233
Естонія	110	191	155	269
Фінляндія	692	–	210	–
Франція	4 500	–	135	–
Німеччина	14 466	16 968	546	493
Греція	1 733	2 443	309	436
Ірландія	1 040	1 212	473	551
Італія	3 400	6 400	94	176
Латвія	75,6	4,44	302	18
Литва	254	128	123	82
Люксембург	35	40	142	162
Мальта	20	–	77	–
Нідерланди	3 340	4 108	220	270
Польща	2 200	2 330	167	177
Португалія	640	1 316	99	202
Румунія	712	552	99	77
Словаччина	69	71	114	118
Швеція	1 500	1 677	288	323

Таблиця 4

Вплив часового фактору на функції енергосистеми [12]

Традиційна енергосистема	Перспективна енергомережа SMART GRID
Одностороння комунікація	Двостороння комунікація
Централізована генерація	Розподілена генерація
Переважно радіальна структура	Переважно мережева структура
Реакція на аварію	Реакція у ході процесу
Робота обладнання до відмови	Самомоніторинг і самодіагностика, що продовжує термін роботи обладнання
Відновлення вручну	Автоматичне відновлення («самолікування мереж»)
Схильність до системних аварій	Адаптивний захист та автоматика ділення мережі
Ручне та фіксоване виділення мережі	Адаптивне виділення
Перевірка обладнання на місці	Віддалений моніторинг обладнання
Обмежений контроль перетікання	Управління перетіканнями
Недоступна або запізнена інформація про ціну для споживача	Ціна в реальному режимі часу

Таблиця 5

Майбутні переваги для США від реалізації SMART GRID [12]

Джерело ефективності	Енергосистема сьогодні	Майбутня енергосистема на базі концепції SMART GRID
Частка відновлювальних джерел енергії	Менше 13%	Більше 30%
Рівень використання генерації споживачів	Менше 1%	Більше 10%
Рівень використання активів магістральних мереж	50%	80%
Рівень використання активів розподільчих мереж	30%	80%
Рівень залучення споживача	47%	90%

Роль часового фактору та його вплив на функції енергосистеми представлено в табл. 4.

У більшості індустріально розвинутих країн світу як основоположний підхід до вирішення внутрішніх проблем функціонування енергетики прийнято перехід на шлях її інноваційного розвитку. Такий підхід передбачає радикальну зміну системи поглядів на роль енергетики та її місце у сучасному й майбутньому суспільстві. В табл. 5 наведено дані стосовно очікуваних переваг від реалізації технологій SMART GRID у США.

Висновки. У рамках реалізації концепції SMART GRID мають бути враховані вимоги всіх суб'єктів енергетичного простору, зокрема держави, генеруючих, мережевих і енергозбутових компаній, споживачів та виробників обладнання. Відповідно до цього визначено ключові цінності нової енергетики, а саме доступність; надійність та якість енергозабезпечення; економічність; ефективність використання всіх видів ресурсів і технологій під час виробництва, передавання, розподілу та споживання енергії; зниження негативного тиску на навколишнє середовище. Розвиток інтелектуальних мереж має спиратися на більш ефективне використання енергетичних ресурсів, що є комплексним підходом з точки зору сполучення екологічних та економічних інтересів у системі глобального енергетичного простору. Квантитативний аналіз впливу чинників на ефективність впровадження енергетичних реформ на базі концепції SMART GRID формує напрям подальших досліджень.

Бібліографічний список:

1. Олійник Д.І. Міжнародний досвід високотехнологічного економічного розвитку на основі побудови SMART GRID. *Стратегічні пріоритети*. 2017. № 3. С. 87–96.
2. Денисюк С.П. Технологічні орієнтири реалізації концепції SMART GRID в електроенергетичних системах. *Енергетика: економіка, технології, екологія*. 2014. № 1. С. 7–20.
3. Іванець С.А., Красножон О.В. Розвиток електроенергетики на основі концепції «інтелектуальних» електричних мереж SMART GRID. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 1. С. 167–178.
4. Стогній Б.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П. Еволюція інтелектуальних електричних мереж та їхні перспективи в Україні. *Технічна електродинаміка*. 2012. № 5. С. 52–67.
5. Шевчук О.А., Борданова Л.С., Наухацька Т.А. Оптимізація енергоефективності економіки за допомогою технологічної концепції SMART GRID. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019. № 1. С. 400–414.
6. ДП «НЕК Укренерго». Стан і перспективи розвитку технологій «інтелектуальних» електромереж, управління попитом та систем режимного управління в умовах розвитку поновлюваних джерел енергії у зарубіжній енергетичній сфері. Київ, 2018. 122 с.
7. Биконя О.С. Шляхи впровадження Smart Grid в країнах світу. *Економічний вісник Донбасу*. 2012. № 1. С. 217–222.
8. Smart Grids : веб-сайт. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/smart-grids> (дата звернення: 12.03.2020).
9. Smart Grid. Economic and Environmental Benefits. A Review and Synthesis of Research on Smart Grid Benefits and Costs. URL: <https://smartenergycc.org/wp-content/uploads/2013/10/SGCC-Econ-and-Environ-Benefits-Full-Report.pdf> (дата звернення: 15.04.2020).

10. Оцінка стану та реалізації концепцій розвитку «інтелектуальних» електромереж у світовій практиці. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/3.-Smart-Grid.pdf> (дата звернення: 17.05.2020).
11. Smart Grid. Умные сети. Интеллектуальные сети электроснабжения. URL: <http://www.tadviser.ru> (дата звернення: 18.05.2020).
12. Решетова Р.Ж., Саквина М.А. Основные положения концепции «интеллектуальные сети» (Smart Grid). URL: <https://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2014/C82/020.pdf> (дата звернення: 18.05.2020).

References:

1. Oliynyk D.I. (2017). Mizhnarodnyy dosvid vysokotekhnolohichnoho ekonomichnoho rozvytku na osnovi pobudovy SMART GRID [International experience of high technological economic development based on construction SMART GRID]. *Strategic Priorities*, no. 3, pp. 87–96.
2. Denysyuk S.P. (2014). Tekhnolohichni oryentyry realizatsiyi kontseptsii SMART GRID v elektroenerhetychnykh systemakh [Guidelines of technological concepts of SMART GRID in power system]. *Energy: Economics, Technology, Ecology*, no. 1, pp. 7–20.
3. Ivanets S.A., Krasnozhan O.V. (2013). Rozvytok elektroenerhetyky na osnovi kontseptsii "intelektualnykh" elektrychnykh merezh SMART GRID [Development of electric power industry on the basis of the concept of "intelligent" electric networks SMART GRID]. *Bulletin of Chernihiv State Technological University*, no. 1, pp. 167–178.
4. Stogniy B.S., Kyrylenko O.V., Denysyuk S.P. (2012). Evolyutsiya intelektualnykh elektrychnykh merezh ta yikhni perspektyvy v Ukraini [The evolution of intelligent electrical networks and their prospects in Ukraine]. *Technical electrodynamics*, no. 5, pp. 52–67.
5. Shevchuk O.A., Bordanova L.S., Naukhatska T.A. (2019). Optymizatsiya enerhoefektyvnosti ekonomiky za dopomohoyu tekhnolohichnoyi kontseptsii SMART GRID [The economy energy efficiency optimization using SMART GRID technological concept]. *Economic Bulletin of NTUU "KPI"*, no. 1, pp. 400–414.
6. SE "NEK Ukrenergo" (2018). Stan i perspektyvy rozvytku tekhnolohiy "intelektualnykh" elektromerezh, upravlinnya popytom ta system rezhymnoho upravlinnya v umovakh rozvytku ponovlyuvanykh dzherel enerhiyi u zarubizhnyi enerhetychniy sferi [Status and prospects of development of technologies of "intelligent" power grids, demand management and regime management systems in the conditions of development of renewable energy sources in the foreign energy sphere]. *Report*, 122 p.
7. Bykonya O.S. (2012). Shlyakhy vprovadzhennya Smart Grid v krayinakh svitu [Ways to implement Smart Grid in the world]. *Economic Bulletin of Donbass*, no. 1, pp. 217–222.
8. Smart Grids. Available at: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/smart-grids> (accessed: 12.03.2020).
9. Smart Grid Economic and Environmental Benefits. A Review and Synthesis of Research on Smart Grid Benefits and Costs. Available at: <https://smartenergycc.org/wp-content/uploads/2013/10/SGCC-Econ-and-Environ-Benefits-Full-Report.pdf> (accessed: 15.04.2020).
10. Otsinka stanu ta realizatsii kontseptsii rozvytku "intelektualnykh" elektromerezh u svitoviy praktytsi [Assessment of the state and implementation of concepts for the development of "intelligent" power grids in world practice]. Available at: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/3.-Smart-Grid.pdf> (accessed: 17.05.2020).
11. Smart Grid. Umnyye seti. Intellektualnyye seti elektrosnabzheniya [Smart Grid. Smart networks. Intelligent power networks]. Available at: <http://www.tadviser.ru> (accessed: 18.05.2020).
12. Reshetova R.Zh., Sakvina M.A. Osnovnyye polozheniya kontseptsii "intelektualnyye seti" (Smart Grid). Available at: <https://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2014/C82/020.pdf> (accessed: 18.05.2020).

УДК 338.465.4:338.49:620.92

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-33>

Предун К.М.

кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри теплогазопостачання і вентиляції
Київського національного університету будівництва і архітектури

Predun Kostiantyn

PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Heat and Gas Supply and Ventilation
Kyiv National University of Construction and Architecture

СТАНОВЛЕННЯ, РОЗВИТОК ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ

MARKET FORMATION, DEVELOPMENT AND TRENDS ENERGY SUPPLY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF BIOSPHERE COMPATIBILITY

У статті розглянуто процеси становлення, розвитку ринку енергопостачання України в контексті біосферосумісності. Національна енергетична система, яка будується відповідно до засад сталого розвитку, має функціонувати за умов максимальної еколого-економічної ефективності використання енергетичних ресурсів для забезпечення високого рівня життя населення, а також зменшення негативного впливу процесів, які супроводжують трансформацію енергоресурсів, включаючи захист довкілля. Впровадження альтернативних джерел енергії, а саме сонячних та вітрових електростанцій, вирішує проблему «теплового забруднення» атмосфери, проте суттєво підвищує як закупівельну вартість електроенергії, так і ціну для кінцевих споживачів. Обґрунтовано необхідність внесення змін у структуру та механізми ринку електроенергії. Для вирішення зазначених проблем запропоновано заходи з удосконалення вимог чинних в Україні нормативно-правових і законодавчих актів з регулювання енергетичного сектору держави.

Ключові слова: сталий розвиток, біосферосумісність, джерела енергії, генерація, енергопостачання, екологія, вартість електроенергії, тариф.

В статье рассмотрены процессы становления, развития рынка энергоснабжения Украины в контексте биосферосовместимости. Национальная энергетическая система, которая строится в соответствии с принципами устойчивого развития, должна функционировать в условиях максимальной эколого-экономической эффективности использования энергетических ресурсов для обеспечения высокого уровня жизни населения, а также уменьшения негативного влияния процессов, которые сопровождают трансформацию энергоресурсов, включая защиту окружающей среды. Устройство альтернативных источников энергии, а именно солнечных и ветровых электростанций, решает проблему «теплового загрязнения» атмосферы, однако существенно повышает как закупочную стоимость электроэнергии, так и цену для конечных потребителей. Обоснована необходимость внесения изменений в структуру и механизмы рынка электроэнергии. Для решения указанных проблем предложены меры по совершенствованию требований действующих в Украине нормативно-правовых и законодательных актов по регулированию энергетического сектора государства.

Ключевые слова: устойчивое развитие, биосферосовместимость, источники энергии, генерация, энергоснабжение, экология, стоимость электроэнергии, тариф.

The processes of formation and development of the energy supply market of Ukraine in the context of biosphere compatibility are considered. The national energy system, which is built in accordance with the principles of sustainable development, should operate under conditions of maximum environmental and economic efficiency of energy resources to ensure a high standard of living and reduce the negative impact of processes that accompany energy transformation, including environmental protection. Analysis of decisions on the practical implementation of these measures in our country, despite their effectiveness in European countries, shows that some of them need to be adjusted because they do not take into account the solvency of the population, the current state of the fuel and energy sector and more. The necessity of a comprehensive, multilevel approach to solving interrelated issues of energy,

financial and environmental security of the country is shown. The installation of alternative energy sources – solar and wind power plants solves the problem of “thermal air” pollution, but significantly increases both the purchase price of electricity and the price for end users. The necessity of transformation of the electricity market is substantiated. The priority of state policy should be the transition from a fixed price of energy produced by alternative sources to auctions for its supply (which significantly reduced selling prices in European countries), further liberalization of the electricity market (admission to the energy market of state-owned companies while reducing the share of special obligations) and stimulating competition between its suppliers in accordance with Ukraine’s commitments to the European Energy Community. The meaning of the process of ecological and energy optimization is not to replace one energy source with another, but in economic and industrial transformation, decarbonization and decentralization. The above necessitates the development of theoretical, methodological and practical recommendations for the formation of energy policy on the basis of biosphere compatibility. To solve these problems, measures are proposed to improve the requirements of current regulations and legislation in Ukraine to regulate the energy sector of the state.

Keywords: sustainable development, biosphere compatibility, energy sources, generation, energy supply, ecology, electricity cost, tariff.

Постановка проблеми. Забезпечення всіх сфер економіки України різними видами енергії, палива тощо є одним із найважливіших завдань економічної політики держави, необхідною умовою її успішного та гармонійного розвитку. Паливно-енергетичний комплекс України переважно закінчив своє формування у 80-ті роки минулого століття, а свого розквіту досяг у 1990 р. Він виробив 298,5 млрд. кВт-год. електроенергії, видобув 164,8 млн. т вугілля, 5,2 млн. т нафти, 28,1 млрд. м³ природного газу [1]. Частка промисловості в загальному паливоспоживанні становила понад 80%, споживанні електроенергії – понад 70%. Житлово-комунальному господарству належали 14 і 17,3% відповідно.

За роки незалежності в структурі використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) України відбулися кардинальні зміни, пов’язані перш за все зі спадом економіки, її перебудовою на ринкові засади [2]. Частка населення, підприємств комунальної енергетики серед усіх споживачів досягла майже 50%. Вартість енергоносіїв зросла з орієнтацією на світовий рівень. Традиційно найбільш затребуваними в Україні нині є природний газ і вугілля, які сумарно становлять понад 60% вітчизняного енергетичного балансу.

Узагальнюючим показником ефективності використання ПЕР країни є питомі витрати первинної енергії на одиницю валового внутрішнього продукту (ВВП). В Україні цей показник сьогодні становить 0,28 кг н. е. [2] на 1 USD ВВП, що значно перевищує аналогічні величини для країн зі схожими кліматичними, географічними та економічними параметрами. За рівнем забруднення довкілля наша держава увійшла в топ-100 країн та посідає 40 місце з 0,49% від загального обсягу викидів забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря [3].

Отже, нині сучасна економіка України характеризується невиправдано високою інтенсивністю енергоспоживання, захист довкілля залишає бажати кращого, а за рівнем доходів населення держави є найбільшим у Європі. Вирішення цих проблем вимагає пошуку нових інструментів. Одним із таких інструментів є теорія «сталого розвитку» [4], яка вважається однією з найперспективніших ідеологій XXI століття.

Вперше ці ідеї офіційно проголосили на Міжнародній конференції з довкілля і розвитку в Ріо-де-Жанейро у 1992 р. [5]. Концепція сталого розвитку нараховує 17 Глобальних цілей. Серед них можна виділити таку, як доступна та чиста енергія, мета якої

полягає у забезпеченні доступу людства до прийнятних за ціною, надійних, сталих і сучасних, екологічно чистих джерел енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» надає власне бачення державою орієнтирів досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР) [6]. Сформовано 86 завдань національного розвитку та визначено 172 показники для їх моніторингу задля подолання кризових явищ у соціальній, економічній та екологічній сферах на різних рівнях соціально-еколого-економічних систем.

Для реалізації поставлених завдань у сфері енергозабезпечення ухвалено Енергетичну стратегію України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [2]. Пріоритетом державної політики стають підвищення енергоефективності, використання енергії з альтернативних джерел. У 2035 р. частка відновлювальної енергетики має становити не менше 25% у структурі енергетичного балансу країни. Водночас природному газу, тобто найбільш екологічно чистому серед усіх інших традиційних палив, як і сьогодні, належатиме майже третина від усього первинного енергоспоживання. Викиди парникових газів в атмосферне повітря мають скоротитися не менше ніж на 50% від рівня 1990 р.

Грунтовні дослідження зі зниження теплового забруднення довкілля, зменшення енергоспоживання тощо [7–9] виділили паливно-енергетичний комплекс, житлово-комунальне господарство як галузі економіки з найбільш нерозкритим, довгостроковим, економічно вигідним потенціалом енергоресурсозбереження та підвищення енергоефективності, покращення навколишнього середовища. Водночас вони безпосередньо впливають на забезпечення гармонійного розвитку суспільства.

Значний внесок у розбудову регіональної енергетичної політики на засадах енергоефективності та енергозбереження здійснили М.В. Афанасьєв, І.П. Гайдуцький, В.В. Джеджула, Г.О. Кошева, І.П. Плачков, Н.Б. Савіна та інші вчені. Дослідженню проблем розвитку світової енергетики, формування енергетичної політики, застосування альтернативних джерел тощо присвячено наукові праці таких учених, як Б.В. Гаприндашвілі, Б.М. Данилишин, В.С. Загорський, В.А. Жовтянський, С.М. Мильніченко, Ю.Ю. Туниця, А.І. Шевцов.

Аналіз рішень з практичного вжиття заходів з реформування паливно-енергетичного комплексу кра-

їни на принципах біосферосумісності, які показали свою дієвість у світі, засвідчує, що деякі з них потребують коректив в українських умовах. Чинна цінова політика у державі стосовно вартості ПЕР, особливо отриманих з альтернативних джерел, ставить під сумнів їх доступність для широких верств населення, окрім того, загрожує енергетичній та економічній безпеці України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). На шляху змін в економіці України актуальності набуває активізація зусиль з реалізації проєктів в енергетичній галузі, що ґрунтуються на принципах біосферосумісності. Метою статті є дослідження шляхів трансформації енергетичної інфраструктури для забезпечення стабільного розвитку держави, а саме економічного, соціального та екологічно орієнтованого у довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У спадок від колишнього Радянського Союзу Україні дісталася значна кількість електрогенеруючих потужностей, а саме теплових (ТЕС і ТЕЦ) і атомних (АЕС) електростанцій. Гідроелектростанції (ГЕС) і частково теплові (залежно від потреби) виступали в ролі балансувальних. Нині [1] майже всі енергоблоки ТЕС і ТЕЦ відпрацювали свій розрахунковий ресурс, а саме 100 тис. годин, а майже 2/3 з них перетнули визнану у світовій енергетичній практиці межу граничного ресурсу (170 тис. годин) та фізичного зносу (200 тис. годин) і потребують модернізації чи заміни. Частка потужностей у тепловій енергетиці, що відповідає екологічним вимогам ЄС, не перевищує декількох відсотків [2]. Незабаром вичерпуються проєктні терміни експлуатації, а саме 30 років, 12 з 15 працюючих енергоблоків АЕС [1].

Останнім часом сформувався певний паритет у галузі, а саме до 55% від загального виробництва припадало на АЕС, біля 30% займала «теплова» генерація, 10% – гідроенергетика, решту – інші джерела. Водночас зростаючий рівень забруднення довкілля, глобальне потепління й необхідність економічного використання традиційних органічних палив стали головними чинниками для розвитку альтернативної енергетики, перш за все вітрових (ВЕС) і сонячних (СЕС) електростанцій.

Аналіз наведених у табл. 1 даних засвідчує щорічне подвоєння виробництва електроенергії альтернативними джерелами за останні роки. Порівняно з контрольними показниками на 2020 р., зазначеними в Енергетичній стратегії [2], фактичні темпи зрос-

тання випереджають планові показники майже в 1,4 разів: згідно з уточненим балансом на 2020 р. [11], частка відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) прогнозується на рівні 7,6% проти планового значення [2] у 5,5%. Водночас прогнозовано зменшуються частки атомних та теплових електростанцій.

Отже, на перший погляд в Україні відбувається реальне реформування енергетичної галузі: від прийняття нормативно-правових актів, переважно гармонізованих з відповідними документами Євросоюзу, до впровадження технічних рішень, які сприяють зменшенню використання традиційних видів палив і, відповідно, «тепловому» забрудненню довкілля.

Проте детальний аналіз структури генерації електроенергії ВДЕ демонструє наявні перекося, особливо порівняно з наявним станом у країнах ЄС.

Наприклад, за планованих рівнозначних часток СЕС і ВЕС (2 300 і 2 280 МВт відповідно) фактично перевага віддається спорудженню сонячних електростанцій. ВЕС працюють постійно, тобто незалежно від часу доби, а кількість генерованої електроенергії залежить лише від сили вітру. СЕС, навпаки, працездатні виключно у світлу, безхмарну пору доби. Відповідно, щодо балансування ринку електроенергії перевагу слід було б віддавати спорудженню вітрових електростанцій, як це робиться, наприклад, у ФРН [12]. За перший квартал 2020 р. ВЕС виробили понад третину всієї енергії, частка біогазових електростанцій становила 5,5%, а СЕС – лише 4,8%. В українських реаліях наявний перекося у бік сонячних електростанцій можна пояснити лише значним здешевленням за останній період відповідного обладнання та унікальною прибутковістю для приватних інвесторів.

Невиправдано низькими є темпи введення в експлуатацію електростанцій, які працюють на біопаливах. Будучи сільськогосподарською державою, Україна планує будівництво потужностей таких станцій менше 10% серед усіх ВДЕ (табл. 2).

Особливої уваги заслуговують механізми ціноутворення в енергетичній галузі. Ціна електроенергії тривалий час була політично вмотивованою, а сьогодні, згідно із Законом України «Про ринок електричної енергії» [13], визначається так званим Регулятором, тобто Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП). На відміну від промисловості, тарифи для населення, підприємств теплокомуненерго встановлені нижче ринкової вартості та

Таблиця 1

Структура за обсягом генерації електроенергії в Україні

Виробник	Рік				
	2018 [10]	2019 [10]	2020 [11]	2020 [2]	2035 [2]
АЕС	54,3	53,9	51,5	51,8	48,2
ТЕС	29,5	29,2	27,2	36,6	32,3
ТЕЦ	6,5	7,1	7,8		
ГЕС + ГАЕС	7,8	5,1	4,3	6,1	6,7
ВДЕ	1,5	3,6	7,6	5,5	12,8
Інші	0,4	1,1	1,6	-	-
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця 2

Виконання національного плану дій з ВДЕ станом на 1 квітня 2020 р. [10]

Вид генерації	Потужність			
	план		встановлена	
	МВт	%	МВт	%
СЕС	2 300	100	5 576,3	242,4
ВЕС	2 280	100	1 206,7	52,9
ГЕС великі (> 10 МВт)	5 200	100	4 639,3	89,2
ГЕС малі (<1...10 МВт)	150	100	341,7	227,8
Геотерм. ТЕС	20	100	0	0
ТЕС на біомасі	660	100	91	13,8
ТЕС на біогазі	290	100	86,1	29,7
Разом	10 900	100	11 941,1	109,6

Таблиця 3

Норми витрат на місяць та вартість реалізації послуг з електропостачання для населення станом на 1 червня 2020 р. [14]

№	Характеристика послуги	Одиниця виміру	Вартість, грн.
1	Електропостачання під час споживання:		
	– до 100 кВт-год./місяць	кВт-год.	0,90
	– більше 100 кВт-год./місяць	кВт-год.	1,68
2	Електропостачання для потреб опалення під час споживання:		
	– до 3 000 кВт-год./місяць	кВт-год.	0,90
	– більше 3 000 кВт-год./місяць	кВт-год.	1,68

дотуються державою. Так, наприклад, у 2018 р. компенсація постачальникам електроенергії для населення склала 45,3 млрд. грн. Щоби спростити остаточний перехід на ринкові ціни, Кабінет Міністрів України поклав на державні компанії «Енергоатом» та «Укргідроенерго» спеціальні зобов'язання (ПСО), завданням яких є забезпечення побутових і бюджетних споживачів, підприємств комунальної енергетики паливом та енергією за фіксованою ціною.

У 2019 р. оператор ринку електроенергії, а саме ДП «Гарантований покупець», викупував 95% виробітку НАЕК «Енергоатом» та 35% ПрАТ «Укргідроенерго» за фіксованим тарифом і перепродавав на ринку «на добу наперед» (РДН), щоби забезпечувати низькі тарифи для населення й виплачувати високі «зелені» тарифи. Останні гарантовані до 2030 р. [15], прив'язані до курсу європейської валюти. У 2020 р. спецзобов'язки «Енергоатому» знижено до 90%, «Гарантований покупець» продовжує залишатися монополістом з часткою ринку в 55%.

Незважаючи на вжиті заходи, наявні проблеми лише ускладнились. Перш за все через значне збільшення встановленої потужності ВДЕ, адже протягом 2019 р. побудовано та введено в експлуатацію об'єктів «зеленої» енергетики більше, ніж за всі попередні роки. За прогнозом НЕК «Укренерго» протягом поточного року потужності відновлювальних джерел енергії сягнуть 7,7 ГВт, а це вже більше половини від загальної встановленої потужності українських АЕС, а саме 13,8 ГВт. Чинне законодавство [16] гарантує власникам ВДЕ цілу низку переваг порівняно з іншими виробниками, а саме ціну енергії, яка перевищує аналогічну державних виробників не

менше, ніж у 5 разів; відсутність відповідальності за небаланс (різниця між прогнозованою та переданою в об'єднану систему кількістю електроенергії); гарантований захист від обмежень видачі потужності (ВДЕ посідають останнє місце в списку виробників, яких може обмежити диспетчер, тобто держава зобов'язана викупити всю електроенергію за фіксованою ціною, яка є найвищою у Європі). В результаті цього виплати виробникам енергії з відновлювальних джерел за «зеленим» тарифом за останній період мали такі показники: у 2018 р. – 14 млрд. грн., у 2019 р. – 28 млрд. грн., а у 2020 р. (прогноз) мають скласти 49 млрд. грн. [10]. Для порівняння, у 2019 р. з державного бюджету для 4 млн. домогосподарств витратили на субсидії для оплати за надані житлово-комунальні послуги 47 млрд. грн.

Таким чином, в результаті вирішення, на перший погляд, проблеми «теплого» забруднення довкілля викидами забруднювальних речовин і парникових газів підприємствами вугільної енергетики в Україні породжено низку нових, значно складніших та небезпечних проблем. На основі уточненого балансу електроенергії на 2020 р. [11] передбачено зменшення генерації АЕС із 80 639 до 73 700 млн. кВт-год., або на 8,6%. Три енергоблоки ВВЕР-1 000 на Запорізькій та Рівненській АЕС вже виведені в резерв, тоді як частка СЕС і ВЕС зростає, а саме з 10 284 до 10 528 млн. кВт-год., або на 2,4%.

Попри збільшення за аналізом виконання фізичного балансу за травень 2020 р. [17] порівняно з прогнозом виробництва електроенергії на 550 млн. кВт-год., чистий збиток НАЕК «Енергоатому» склав понад 1,5 млрд. грн., а загальна заборгованість перевищи-

ла 6 млрд. грн. Відповідно, з жовтня 2019 р. припинилися систематичні оплати за поставки ядерного палива американсько-шведській компанії "Westinghouse" і російській «ТВЭЛ» [18]. Державна теплоенергетична компанія ПАТ «Центренерго» у травні також виробила більше на 320 млн. кВт-год. електроенергії проти прогнозованих показників [17]. За цей період приватні ТЕС, навпаки, зменшили генерацію на 383 млн. кВт-год., що привело, відповідно, до зниження спалювання вугілля приблизно на 190 тис. т. Окрім того, завдяки суттєвому падінню цін у поточному році на природний газ лише у травні 30% вугілля для виробництва електроенергії (200 тис. т) були заміщені блакитним паливом в обсязі 136 млн. м³.

Загалом різні типи генерації у травні 2020 р. характеризуються такими показниками [17]: АЕС виробили електроенергії на 11,2% більше від прогнозу (водночас 27 травня потужність вугільних ТЕС в Україні вперше перевищила працюючу потужність атомних електростанцій); ГЕС – відповідно до прогнозного балансу; ТЕЦ та когенераційні установки – на 39% більше від прогнозу; блок-станції – на 27,7% більше від прогнозу; вітрові та сонячні електростанції – на 10,4% менше від прогнозу; ТЕС – на 2% менше від прогнозу.

Водночас у цей період базова ціна на електроенергію для українських промислових споживачів (51,01 євро/МВт-год.) практично у 2 рази перевищувала аналогічну вартість у східноєвропейських країнах, а саме Румунії (25,69 євро), Польщі (30,23 євро), Угорщині (25,78 євро), Словаччині (24,1 євро). Згідно з даними європейської біржі електроенергії "Noordpool" у країнах Західної Європи тарифи ще нижчі. Так, вартість електроенергії в країнах Бенілюксу становить 22,5 євро/МВт-год. [19].

Вирішення означеної проблеми, хоча б частково, полягає у зменшенні зобов'язань державних електроенергетичних компаній продавати вироблену енергію ДП «Гарантований покупець» за фіксованою ціною. На вільному ринку компанія «Енергоатом» [18] могла би формувати довгострокові дешеві пропозиції для великих споживачів, промисловості перш за все з безперервним циклом виробництва, здешевлюючи випущену ними продукцію. Отже, з одного боку, підвищувалася б конкурентоздатність української промисловості, а з іншого боку, формувався би фінансовий ресурс для підтримки атомної галузі (підвищення безпеки наявних, будівництво нових енергоблоків, закупівля ядерного палива тощо) та компенсації населенню, бюджетним споживачам, підприємствам теплокомуненерго високих тарифів. Аналогічна історія відбувається з ПрАТ «Укргідроенерго», яка фактично балансує об'єднану електроенергетичну систему і могла би працювати на найдоржчих сегментах ринку електроенергії. Натомість підприємство компенсує прорахунки в наявній тарифній політиці.

Тривалі переговори вирішення проблем неплатежів і, відповідно, подолання кризи в галузі привели до підписання «Меморандуму про взаєморозуміння щодо врегулювання проблемних питань у сфері відновлюваної енергетики» між Урядом України відповідальними особами низки компаній, а саме Єв-

ропейсько-українським енергетичним агентством та Українською вітроенергетичною асоціацією [20]. Зокрема, для всіх діючих об'єктів сонячної електроенергетики передбачається зменшення тарифів на 15%, для об'єктів, що виробляють електроенергію з енергії вітру, – на 7,5%. Також Українська влада бере зобов'язання щодо визначення та гарантування річних квот підтримки «зеленої» енергетики та забезпечує проведення аукціонів з розподілу таких квот. Так, з 1 серпня поточного року нові сонячні електростанції потужністю понад 1 МВт зможуть бути введені в експлуатацію з отриманням державної підтримки тільки шляхом участі в аукціонах.

В уряді заявили, що підписаний меморандум дасть змогу державі зекономити до 2 мільярдів євро на виплатах за «зеленим» тарифом до 2030 р. (термін, встановлений чинним законодавством). Хоча дещо раніше у зверненні галузевих асоціацій відновлювальної енергетики йшлося про 80 млрд. грн. [21]. Саме на таку суму планувалося знизити фінансове навантаження на ДП «Гарантований покупець» до 2030 р. Нині частка «зелених» електростанцій у виробництві енергії в Україні складає 8%, водночас на розрахунки з цими електростанціями витрачають 26% усіх коштів.

Висновки. Відновлювальна енергетика, яка дає змогу вирішити проблему «теплого» забруднення атмосфери, за рахунок вжиття організаційних заходів в Європі стала конкурентною по відношенню до традиційних джерел. В Україні ВДЕ є одним із факторів, що несуть загрозу енергетичній, фінансовій і, зрештою, національній безпеці держави. Чинна нормативно-правова база потребує регулювання щодо:

- зменшення закупівельної ціни електроенергії, отриманої з альтернативних джерел, у зв'язку з появою нових технологій з часу прийняття відповідних нормативно-правових і законодавчих актів;
- запровадження аукціонів для закупівлі електроенергії, виробленої СЕС і ВЕС, незалежно від часу вводу їх в експлуатацію;
- обов'язкової, хоча б часткової, заміни наявної теплової генерації сучасними високо маневреними компенсуючими потужностями (це можуть бути когенераційні установки, котрі використовують як паливо природний газ, який є найбільш екологічним і дешевим енергоносієм серед усіх органічних палив, як традиційних, так і альтернативних) на випадок відсутності необхідних умов (інсоляції, вітру тощо) для гарантованого електропостачання, особливо в пікові періоди.

Бібліографічний список:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. : схвал. Розпорядженням КМУ від 15 березня 2006 р. № 145-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-p> (дата звернення: 6.06.2020).
2. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : схвал. Розпорядженням КМУ від 18 серпня 2017 р. № 605-р. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085 (дата звернення: 6.06.2020).
3. Украина попала в ТОП-100 стран по выбросу парниковых газов: названо место. URL: <https://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2018-10-09/ukraina->

- porala-v-top-100-stran-po-vyibrosu-parnikovyih-gazov-nazvano-mesto-/142923 (дата звернення: 6.06.2020).
4. Сталій розвиток. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток (дата звернення: 6.06.2020).
5. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» : ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля», 1992 р.) / пер. з англ. 2-ге вид. Київ : Інтелсфера, 2000. 360 с.
6. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна». URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 6.06.2020).
7. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко, Я.В. Коваль, О.С. Новоротов, М.М. Паламарчук. Київ : РВПС України, 1999. 716 с.
8. Андрєєва Н.М., Бараннік В.О., Белашов Є.В. та ін. Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / за наук. ред. Є.В. Хлобисто-ва. Сімферополь : ПП «Фенікс», 2010. 582 с.
9. Екологічна безпека та економіка : монографія / М.І. Сокур, В.М. Шмандій, Є.К. Бабець, В.С. Білецький, І.Є. Мельнікова, О.В. Харламова, Л.С. Шелудченко. Кременчук : ПП Щербатих О.В., 2020. 240 с.
10. Виробництво електроенергії в Україні 2019. URL: https://www.google.com/search?sa=X&sxsrf=ALeKk00jA95c9YDyKX_6fvdVDtqLU51tCw:1591786867500&source=univ&tbm=isch&q=%D0%92%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE+%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D1%96%D1%97+%D0%B2+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96+2019&ved=2ahUKEwifq6WjPfpAhUci8MKHS0QCRMQsAR6BAGKEAE&biw=1366&bih=620 (дата звернення: 9.06.2020).
11. Прогнозний баланс електроенергії об'єднаної електроенергетичної системи України на 2020 р. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245419213> (дата звернення: 6.06.2020).
12. Вперше в історії частка «зеленої» енергії в Німеччині перевищила 50%. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/471997/vpershe-v-istoriyi-chastka-zelenoyi-energiyi-v-nimechchyni-perevyshhyla-50> (дата звернення: 9.06.2020).
13. Про ринок електричної енергії : Закон України. Редакція від 29 грудня 2019 р., підстава № 394-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text> (дата звернення: 6.06.2020).
14. Тарифи на електроенергію в 2020 р. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/tariff/electric> (дата звернення: 6.06.2020).
15. Про альтернативні джерела енергії : Закон України. Редакція від 9 серпня 2019 р., підстава № 2755-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15> (дата звернення: 9.06.2020).
16. Предун К.М. Еволюція концептуально-теоретичних основ еколого-економічної оптимізації: сучасні ви-міри та принципи реалізації. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.3.73.
17. У травні державні енергокомпанії перевиконали план з виробництва електроенергії. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3040301-u-travni-derzavni-energoкомпанії-perevikonali-plan-z-virobnictva-elektroenergii.html> (дата звернення: 9.06.2020).
18. ДП НАЕК «Енергоатом» пропонує переглянути Про-гнозний баланс електроенергії Об'єднаної енергосис-теми України на 2020 рік та збільшити в ньому частку атомної електроенергії. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3037845-energoatom-proponue-zbilsiti-castku-atomnoi-energiyi-u-prognoznomu-balansi.htm> (дата звернення: 9.06.2020).
19. Вартість електроенергії для української промисловості удвічі вища, ніж у Європі. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/1/658854> (дата звернення: 9.06.2020).
20. Кабмін підписав меморандум про зменшення та-рифів з виробниками «зеленої» енергетики. URL: <http://day.kyiv.ua/uk/news/100620-kabmin-pidpysav-memorandum-pro-zmenschennya-taryfiv-z-vyrobnykamy-zelenoyi-energetyky> (дата звернення: 10.06.2020).
21. Інвестори готові відмовитися від 80 млрд. грн. на користь України в рамках меморандуму щодо зеленої енерге-тики. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/471916/investory-gotovi-vidmovytysya-vid-80-mlrd-grn-na-koryst-ukrayiny-v-ramkah-memorandumu-shhodo-zelenoyi-energetyky> (дата звернення: 9.06.2020).

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2006) *Enerhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2030 r.* [Ukraine's energy strategy for the period until 2030]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-p> (ac-cessed: 6 June 2020).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) *Enerhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2035 r. "Bezpeka, enerhoefektyvnist', konkurentospromozhnist'"* [Ukraine's energy strategy for the period up to 2035 "Security, energy efficiency, competitiveness"]. Available at: [https://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/arti-cle?art_id=245234085](https://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085) (accessed: 6 June 2020).
3. Ukraine is in the TOP-100 countries on greenhouse gas emissions: the place is name (2018). Available at: <https://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2018-10-09/ukraina-popala-v-top-100-stran-po-vyibrosu-parnikovyih-gazov-nazvano-mesto-/142923> (accessed: 6 June 2020).
4. Stalyy rozvytok [Sustainable development] (2019). Avail-able at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток (accessed: 6 June 2020).
5. Prohrama diy "Poryadok dennyy na XXI stolittya" : ukh-valena konferentsiyyeyu OON z navkolyshn'oho sere-dovyshcha i rozvytku v Rio-de-Zhaneyro (Samit "Planeta Zemlya", 1992 r.). 2-he vyd. [Agenda for the 21st Century: Adopted by the United Nations Conference on Environ-ment and Development in Rio de Janeiro (Planet Earth Summit, 1992). 2nd edit.] (2000). Intelsfera, Kyiv, Ukraine.
6. Natsional'na dopovid' "Tsili Staloho Rozvytku: Ukray-ina" [National Report "Sustainable Development Goals: Ukraine"] (2016). Available at: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (accessed: 6 June 2020).
7. Danylyshyn, B.M., Doroguntsov, S.I., Mishchenko, V.S., Koval, Ya.V., Novorotov, O.S., Palamarchuk, M.M. (1999) *Pryrodno-resursnyy potentsial staloho rozvytku Ukrayiny* [Natural resource potential of sustainable development of Ukraine]. Kyiv, RVPS of Ukraine (in Ukrainian).
8. Andreeva, N.M., Barannik, V.O., Belashov, E.V. etc. (2010) *Stalyy rozvytok ta ekolohichna bezpeka suspil'stva v eko-nomichnykh transformatsiyakh* [Sustainable development and ecological security of society in economic transforma-tions] ; According to the scientific edition of Doctor of Eco-nomics, Prof. Khlobystova E.V. Simferopol : PE "Enterprise Phoenix" (in Ukrainian).
9. Sokur, M.I., Shmandiy, V.M., Babets, E.K., Biletsky, V.S., Melnikova, I.E., Kharlamova, O.V., Sheludchenko, L.S. (2020) *Ekolohichna bezpeka ta ekonomika* [Ecological safety and economy] : monograph. Kremen-chuk : PP Shcherbatykh O.V. (in Ukrainian).
10. Vyrobnystvo elektroenerhiyi v Ukrayini 2019 [Electric-ity generation in Ukraine 2019] (2020). Available at: https://www.google.com/search?sa=X&sxsrf=ALeKk00jA95c9YDyKX_6fvdVDtqLU51tCw:1591786867500&source=univ&tbm=isch&q=%D0%92%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%-%D0%B2%D0%BE+%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D1%96%D1%97+%D0%B2+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96+2019&ved=2ahUKEwifq6WjPfpAhUci8MKHS0QCRMQsAR6BAGKEAE&biw=1366&bih=620

- D0%B2%D0%BE+%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D1%96%D1%97+%D0%B2+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96+2019&ved=2ahUKEwifjq6WjPfpAhUci8M-KHS0QCRMQsAR6BAGKEAE&biw=1366&bih=620 (accessed: 9 June 2020).
11. Prohnoznyi balan selektroenerhiyi ob'yednanoyi elektroenerhetychnoyi systemy Ukrainy na 2020 r. [Forecast balance of electricity of the unified electricity system of Ukraine for 2020] (2020). Available at: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245419213> (accessed: 6 June 2020).
 12. Vpershe v istoriyichastka "zelenoyi" enerhiyi v Nimechchyni perevyschyla 50% [For the first time in history, the share of "green" energy in Germany exceeded 50%] (2020). Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/471997/vpershe-v-istoriyi-chastka-zelenoyi-energiyi-v-nimechchyni-perevyschyla-50> (accessed: 9 June 2020).
 13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019) *Zakon Ukrainy "Pro rynok elektrychnoyi enerhiyi"* [The Law of Ukraine "About the electricity market"]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text> (accessed: 6 June 2020).
 14. Taryfy na elektroenerhiyu v 2020 r. [Electricity tariffs in 2020] (2020). Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/tariff/electric> (accessed: 6 June 2020).
 15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019) *Zakon Ukrainy "Pro al'ternatyvni dzherela enerhiyi"* [The Law of Ukraine "About alternative energy sources"]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15> (accessed: 9 June 2020).
 16. Predun, K.M. (2020), "Evolution of conceptual and theoretical foundations of ecological and economic optimization: modern dimensions and principles of implementation", *Efektivna ekonomika: elektronnyy zhurnal*, № 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020. 3.73.
 17. U travni derzhavni enerhokompaniyyi perevykonaly plan z vyrobnytstva elektroenerhiyi [In May, state-owned energy companies exceeded their electricity generation plan] (2020). Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3040301-u-travni-derzhavni-energokompanii-perevikonali-plan-z-virobnictva-elektroenergiyi.html> (accessed: 9 June 2020).
 18. DP NAEK "Enerhoatom" proponuye perehlyanuty Prohnoznyi balans elektroenerhiyi Ob'yednanoyi enerhosystemy Ukrainy na 2020 rik ta zbil'shyty v n'omu chastku atomnoyi elektroenerhiyi [NNEGC Energoatom proposes to revise the Forecast Balance of Electricity of the United Power System of Ukraine for 2020 and increase the share of nuclear electricity in it]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3037845-energoatom-proponue-zbilsiti-chastku-atomnoi-energiyi-u-prognoznomu-balansi.htm> (accessed: 9 June 2020).
 19. Vartist' elektroenerhiyi dlya ukrayins'koyi promyslovosti udvich ivyshcha, nizh u Yevropi [The cost of electricity for Ukrainian industry is twice as high as in Europe] (2020). Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/1/658854> (accessed: 9 June 2020).
 20. Kabmin pidpysav memorandum pro zmenshennya taryfiv z vyrobnykamy "zelenoyi" enerhetyky [The Cabinet of Ministers has signed a memorandum on reducing tariffs with "green" energy producers] (2020). Available at: <http://day.kyiv.ua/uk/news/100620-kabmin-pidpysav-memorandum-pro-zmenshennya-taryfiv-z-vyrobnykamy-zele-noyi-energetyky> (accessed: 10 June 2020).
 21. Investory hotovi vidmovytsya vid 80 mlrd. hrn. Nako-ryst' Ukrainy v ramkakh memorandumu shchodo ze-lenoyi enerhetyky [Investors are ready to give up UAH 80 billion in favor of Ukraine in the framework of the memorandum on green energy] (2020). Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/471916/investory-gotovi-vidmovytsya-vid-80-mlrd-grn-na-koryst-ukrayiny-v-ramkah-memorandumu-shhodo-zelenoyi-energetyky> (accessed: 9 June 2020).

Сагайдак Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Харченко Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Sagaydak Yulia

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Environmental Management and Entrepreneurship
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Kharchenko Tetiana

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Environmental Management and Entrepreneurship
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF GREEN LOGISTICS IN UKRAINE

Метою статті є дослідження розвитку зеленої логістики. У статті проаналізовано складові частини логістичної системи щодо їх впливу на навколишнє середовище та визначено напрями підвищення їх екологічності. Досліджено сучасні тенденції розвитку зеленої логістики в Україні. Проаналізовано стан навколишнього середовища, визначено основні фактори антропогенного забруднення. Доведено значення зеленої логістики для зменшення антропогенного навантаження на довкілля. Запропоновано вдосконалення наявних практик на основі зміни підходів до управління логістичною діяльністю та її організації, зокрема використання відповідних матеріалів та сировини, що в майбутньому передбачають переробку чи утилізацію з найменшим шкідливим впливом на екологію; виваженість підходів до планування та організації складського господарства; оптимізацію маршрутів під час транспортування товарів; збільшення кількості залізничних перевезень, використання водного транспорту, скорочення часу доставки, зменшення порожнього пробігу транспортних засобів, використання екологічної упаковки. Дістали подальшого розвитку методичні підходи до вдосконалення логістичної діяльності задля її «озеленення» та вдосконалення в умовах сталого розвитку.

Ключові слова: навколишнє природне середовище, забруднення, зелена логістика.

Целью статьи является исследование развития зеленой логистики. В статье проанализированы составляющие логистической системы касательно их влияния на окружающую среду и определены направления повышения их экологичности. Исследованы современные тенденции развития зеленой логистики в Украине. Проанализировано состояние окружающей среды, определены основные факторы антропогенного загрязнения. Доказано значение зеленой логистики для уменьшения антропогенной нагрузки на окружающую среду. Предложено совершенствование существующих практик на основе изменения подходов к управлению логистической деятельностью и ее организации, в частности использование соответствующих материалов и сырья, которые в будущем предусматривают переработку или утилизацию с наименьшим вредным воздействием на экологию; взвешенность подходов к планированию и организации складского хозяйства; оптимизацию маршрутов при транспортировке товаров; увеличение количества железнодорожных перевозок, использование водного транспорта, сокращение времени доставки, уменьшение пустого пробега транспортных средств, использование экологичной упаковки. Получили дальнейшего развития методические подходы к совершенствованию логистической деятельности с целью ее «озеленения» и совершенствования в условиях устойчивого развития.

Ключевые слова: окружающая природная среда, загрязнение, зеленая логистика.

The main purpose of this research is to study the best practices of green logistics, implementation of this experience in the activities of local enterprises and identify prospects for its development in modern economic conditions. To achieve this goal, the following tasks were set: to analyze the components of the logistics system in terms of their impact on the environment and to identify areas for improving their environmental impact. The paper uses general scientific and special methods, which were used to study the processes and phenomena in their interrelation. The theoretical basis of the study was the fundamental points of the scientific works of famous scientists in the field of logistics, management theory of complex economic systems, strategic management. In the research some general and special research methods are used: logical generalization – to research the essence of “green” logistics and on this basis to generalize theoretical approaches to defining the concepts of “green logistics” and “environmental logistics”; system approach – to identify the main types of anthropogenic pressure on the environment; theoretical search – to analyze the experience of foreign and local scientists in this field; method of analogies in indicating the prospects for the development of green logistics on local enterprises. Current trends in the development of green logistics in Ukraine are studied. The state of the environment is analyzed, the main factors of anthropogenic pollution are determined. The importance of green logistics of reducing the anthropogenic impact on the environment is proved. It is proposed to improve the existing practices on the basis of changing approaches to the management and organization of logistics activities, in particular, the use of appropriate materials and raw materials, which will be recycled or disposed with the least harmful impact on the environment; balanced approaches to planning and organization of warehousing; optimization of routes for transportation of goods; increasing the number of rail transport, use of water transport, reducing delivery time, reducing the empty mileage of vehicles, the use of environmentally friendly packaging. Methodological approaches to the improvement of logistics activities with the aim of its “greening” and improvement in the conditions of sustainable development were developed. Conclusions and results obtained in solving the tasks are aimed at achieving the ultimate goal – the introduction and implementation of the principles of environmental friendliness in the logistics systems of local enterprises.

Keywords: environment, pollution, green logistics.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, які характеризуються посиленням впливу на навколишнє природне середовище, збільшення його забруднення, надзвичайно актуальним є питання впровадження принципово нових підходів до здійснення виробничого процесу. Навантаження на довкілля відбувається на тлі загострення конкурентної боротьби за ринки збуту, залучення в процес виробництва все більшої кількості природних ресурсів, що призводить до їх поступового знищення. Вихід українських товаровиробників на зовнішні ринки супроводжується поглибленням відносин з міжнародними контрагентами, збільшенням кількості міжнародних транспортних перевезень та подальшим навантаженням на навколишнє природне середовище. Забруднення довкілля, на думку багатьох науковців, є однією з найбільших проблем людства. За даними дослідження американського видання “Lancet” збільшення забруднення навколишнього природного середовища спричиняє більше жертв, ніж війни, насильство, хвороби, голод або стихійні лиха [1]. Так, за даними авторів, кожна шоста смерть на планеті викликана токсичним впливом на довкілля. Причому це лише приблизна оцінка, оскільки не всі країни вживають заходів екологічного моніторингу. Зазначене викликає необхідність впровадження принципово нових підходів до ведення господарської діяльності, пов’язаних зі здійсненням процесів виробництва та реалізації продукції на засадах сталого розвитку. Одним з інноваційних інструментів, що здатні це забезпечити, є впровадження зеленої логістики, яка дасть змогу зменшити навантаження на довкілля, витрати на здійснення логістичних переміщень та підвищити прибутковість і конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років відзначається збільшення уваги до логістичної діяльності підприємства, дослідження впливу логістичних процесів на збільшення обсягів

забруднення та пошуку нових шляхів його зменшення. Велика увага при цьому приділяється впровадженню принципів зеленої логістики. Цей процес має глобалізаційні ознаки, одним із висновків Світового економічного форуму в Давосі є рекомендація зменшення логістичних витрат, на які припадає близько 5,5% викидів вуглецю. Серед дослідників процесу розроблення та впровадження принципів зеленої логістики в практику господарювання підприємств можна виділити таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Л. Гурч, Т. Кобилянська, К. Комптойс, С. Лутра, Н. Мащак, О. Познякова, Д. Роджерс, Дж. Родрігу, Б. Слек, Л. Сунсянь, З. Тіббен-Лембке, А. Халім, Л. Хмара, Ю. Чортюк, Л. Яньбо.

Зазначені науковці наголошують на тому, що зелена логістика є одним з основних інструментів забезпечення моделі сталого розвитку, саме вона дасть змогу забезпечити на практиці реалізацію принципів сталого розвитку та стане надійним засобом охорони довкілля.

Так, Н. Мащак зазначає, що «акцентування на екологічній орієнтації логістики підприємства спричинило появу екологістики – системи формування та управління логістичними процесами (транспортування, складування, виробничого переміщення, утилізації) так, щоб обмежити негативний вплив на середовище. Щоб бути дійсно ефективною в сучасних умовах, логістична діяльність повинна узгоджуватися з екологічними стратегіями» [2].

С. Лутра, Д. Гарг та А. Халім визначили, що методи зеленої логістики можуть ефективно зменшити негативний вплив на навколишнє середовище й підтримувати або поліпшувати зниження витрат, енергозбереження та конкурентоспроможність [3].

Т. Кобилянська для оцінювання ефективності зеленої логістики пропонує використовувати дві проксі-змінні зеленої логістики, такі як інтенсивність CO₂ в логістиці (LCI) та індекс ефективності зеленої логістики (ELPI). Дослідник наголошує на тому, що

використання показників оцінювання ефективності зеленої логістики та напрями їх покращення сприятимуть підвищенню факторів міжнародної конкурентоспроможності, таких як поліпшення інфраструктури, сприяння підвищенню якості логістичних послуг і посилення застосування сучасних інформаційних технологій для підвищення ефективності митних та логістичних можливостей відстеження [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на наявність значних доробок щодо галузі функціонування логістики взагалі та зеленої логістики зокрема, недостатньо дослідженими залишаються питання перспектив розвитку зеленої логістики в Україні в контексті забезпечення сталого розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження кращих практик розвитку зеленої логістики, імплементація цього досвіду в діяльність вітчизняних підприємств та визначення перспектив її розвитку в сучасних умовах господарювання. Для досягнення мети поставлено такі завдання, як аналіз складових частин логістичної системи щодо їх впливу на навколишнє середовище, визначення напрямів підвищення їх екологічності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні, в умовах глобалізації та інтернаціоналізації економічних зв'язків, відбувається посилення співпраці між учасниками виробничого процесу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це супроводжується, з одного боку, підвищенням інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів, зростанням рівня виробництва та кваліфікації кадрів, а з іншого боку, посиленням антропогенного навантаження на довкілля через збільшення кількості викидів на всіх етапах виробничої діяльності від моменту видобутку сировини до реалізації продукції.

Особливе місце в екодеструктивних процесах порушення якості компонентів природного середовища посідає забруднення. Серед множинності видів забруднення найбільшої уваги заслуговує привнесення або утворення забруднюючих речовин в атмосферному повітрі, водних басейнах та ґрунтах. Для України характерними антропогенними джерелами забруднення є промислові підприємства, особливо в енергетиці, сільському господарстві та транспортній галузі. У промислово розвинутих областях надміру забруднене атмосферне повітря, в середньому на душу населення припадає 83,3 кг шкідливих речовин. В останнє десятиріччя ці показники значно зменшилися, що зумовлено припиненням або зменшенням обсягів діяльності багатьох промислових підприємств. Найбільш небезпечними для здоров'я людини є підвищення концентрації CO та CO₂, сполук сірки, фреонів, сполук азоту, хлору та фтору, що призводить до збільшення серцево-судинних, онкологічних захворювань та загострення хворіб дихальних шляхів. Підвищення рівня CO₂ в атмосфері в Україні зумовлено двома причинами, а саме вирубуванням лісів та згорянням палива через високу концентрацію транспорту. Забруднення атмосферного повітря не тільки містить загрозу здоров'ю людей, але й завдає великого економічного збитку.

Згідно з опитуванням, проведеним фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та соціологічною службою Центру Разумкова, серед найгостріших екологічних проблем населення України найголовнішими є засмічення природи побутовими відходами (42%) та забруднення атмосфери шкідливими викидами (39%). Дещо менша частка українського населення переймається наслідками Чорнобильської аварії (33%) та актуальною в глобальному вимірі проблемою зміни клімату (28%). Більша частина населення України не розглядає екологічну складову частину як невід'ємну компоненту поняття сталого розвитку суспільства. Натомість громадяни розуміють сталий розвиток переважно як результат зростання економіки або ВВП (47%). На жаль, згідно з результатами дослідження, в українському суспільстві поки що немає усталеної традиції захисту своїх екологічних прав нарівні з іншими правами. Про це свідчать відповіді майже третини респондентів, які визнали, що нікуди не звертатимуться в разі порушення їхніх прав на здорове та безпечне довкілля (31%) [5].

Все це вимагає впровадження у практику господарювання українських товаровиробників принципів нових методів виробництва, які передбачатимуть бережливе ставлення до довкілля, яке базується на мінімізації викидів у навколишнє природне середовище. Таким інструментом є зелена логістика. Стратегічними напрямками впровадження зеленої логістики є зменшення впливу на довкілля без зменшення прибутковості діяльності підприємства та без порушення встановлених господарських зв'язків. Досвід діяльності більшості міжнародних компаній свідчить про те, що впровадження принципів зеленої логістики ґрунтується на необхідності переорієнтації всієї системи управління підприємством на засади екологічного управління. Це дасть змогу підвищити якість продукції, зменшити відходи виробництва, зменшити такі складові частини логістичних витрат, як зберігання та транспортування продукції. В подальшому це передбачає повну переорієнтацію діяльності підприємства, яка буде реалізовуватись через контроль та управління за потоками забруднюючих речовин та відходів, забезпечення максимального використання ресурсної цінності, мінімізацію викидів та відходів від виробництва. Зазначене вимагає відмови від традиційного підходу до логістичних операцій, який передбачає просування матеріальних ресурсів у напрямі від джерел сировини до кінцевих споживачів та впровадження принципів зеленої логістики. Посилення вимог міжнародних стандартів, зокрема екологічних, вимагає необхідності інтеграції екологічних параметрів у структуру логістичного управління, яке може здійснюватися в рамках такого напрямку, як зелена логістика.

Науковці та практики до зеленої логістики відносять усі види діяльності, що пов'язані з транспортуванням сировини, готової продукції від виробника та споживача й відходів виробництва до їх утилізації або зберігання. На нашу думку, використання принципів зеленої логістики передбачає такі види операцій:

1) під час укладення договорів із постачальниками сировини необхідно орієнтуватись на скорочення

відходів та мінімізацію сировини, що не відповідає стандартам;

2) вдосконалення системи планування, що має призвести до скорочення кількості запасів (або повної відмови від створення системи запасів) та скорочення кількості складських площ;

3) оптимізація маршрутів перевезення, що дасть змогу зменшити кількість «нульових» маршрутів, кількість транспортних засобів та викидів в атмосферу;

4) використання більш екологічних видів транспорту (перевага залізничного, морського транспорту під час транспортування вантажів);

5) виключення проміжного складування й перевалок вантажів, що передбачає скорочення втрат матеріальних ресурсів під час їх доставки від постачальників та знижує антропогенне навантаження на довкілля.

Історичний аналіз розвитку логістики у світі та зеленої логістики доводить, що зелена логістика набуває розвитку на початку двохтисячних років і виникає як напрям, що дасть змогу зменшити антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище. Нині використовують два терміни, що є тотожними, такі як «екологічна логістика» та «зелена логістика».

Визнані фахівці у галузі логістики Д. Роджерс, Р. Тіббен-Лембке визначають екологічну логістику «як сукупність дій, пов'язаних із оцінкою та мінімізацією екологічних наслідків логістичної діяльності» [6]. Лі Яньбо, Лю Сунсянь зелену логістику визначають як новий напрям, що передбачає застосування прогресивних технологій логістики та сучасного обладнання задля мінімізації забруднень та підвищення ефективності використання логістичних ресурсів [7]. Ю. Чортюк визначає екологічну логістику «як підсистему управління потоками продукції від постачальника до кінцевого споживача з мінімальним рівнем екодеструктивного впливу на довкілля. Метою «екологічної» логістики є мінімізація шкідливого впливу господарюючої діяльності на довкілля на всіх етапах руху матеріального і пов'язаного з ним потоків» [8]. Л. Гурч та Л. Хмара зелену логістику трактують як «сукупність логістичних підходів до оптимізації переміщень матеріальних потоків (зокрема потоки відходів і вторинних ресурсів для переробки), транспортних засобів, природних, фінансових, інформаційних, енергетичних і людських ресурсів із застосуванням прогресивних технологій в процесі перевезення з метою створення такого середовища, в якому забезпечуються потреби населення, підвищується ефективність виробництва господарства та досягається умова мінімізації негативних наслідків антропогенного втручання в екосистему» [9].

Таким чином, аналіз різних підходів до трактування зеленої логістики дає змогу стверджувати, що сьогодні немає великої різниці у трактуванні категорій «екологічна логістика» та «зелена логістика». Більшість авторів, впроваджуючи принципи зеленої логістики у практику діяльності українських підприємств, акцентує увагу на необхідності першочергової екологізації транспортної логістики. Інша частина науковців розглядає зелену логістику як частину інтегрованого управління логістичним процесом, що

включає виробництво, складування, транспортування, управління відходами.

Таким чином, інструментарій впровадження принципів зеленої логістики у діяльність підприємства передбачає оцінювання еколого-деструктивного впливу логістичної діяльності та її складових частин, розроблення ефективних інструментів узгодження економічних, соціальних та екологічних інтересів господарювання й вирішення протиріч, які виникають. Найбільший вплив з усіх сфер логістики має транспортна логістика. Шкідливі викиди транспортних засобів, використання дешевих видів палива, шумове забруднення, викиди вуглецю викликають зміну клімату та визначають транспортну логістику як одну з найбільш еколого-деструктивних сфер (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про щорічне збільшення кількості забруднюючих речовин, що викидаються пересувними транспортними засобами. Найбільшу кількість у загальній структурі викидів мають викиди оксиду вуглецю. Це становить значну загрозу сучасності, а саме зміну клімату, і є першочерговою проблемою для вирішення, що має світовий характер. Зелена логістика сприяє вирішенню цієї проблеми, оскільки враховує екологічність виду транспорту, зокрема, найчастіше використовується залізничний чи водний, що оптимізує шляхи доставки й зменшує кількість забруднень. Необхідно зазначити, що в Україні існує розвинена система залізничних перевезень, а її мережа є однією з найбільших серед європейських країн, крім того, географічне розташування сприяє широкому залученню до перевезень водного транспорту. Отже, у зеленої логістики досить високий потенціал для розвитку. Проте для повноцінного використання системи водних та залізничних перевезень основну увагу потрібно приділити підвищенню якості транспортної інфраструктури, що передбачає створення сприятливих умов для розвитку логістичних компаній, сприяння залученню інвестицій для заміни застарілих основних засобів, удосконалення системи регулювання та контролю задля оптимізації взаємодії та взаємоузгодженості роботи різних видів транспорту, формування ефективної системи на основі нових екологічних методів та інструментів управління, що нівелюватиме негативні зовнішні впливи.

Друге місце щодо впливу на довкілля посідає виробнича логістика, яка приводить до збільшення обсягу використання виробничих ресурсів; використання земельних ділянок для розміщення виробничих об'єктів та складування відходів виробництва; підвищення шуму та вібрації на прилеглий території; порушення ландшафтів під час будівництва виробничої інфраструктури. Екологізувати виробничу логістику можна шляхом впровадження на підприємстві системи екологічного менеджменту, яка базується на стандартах ISO 14000, використання у виробництві сучасних зелених технологій, що забезпечують ресурсо- та енергозбереження, максимальне використання сировини, мінімізацію виробничих відходів. Окрім цього, необхідно забезпечити комфортні та екологічно безпечні умови праці на виробництві.

Вплив збутової логістики виявляється у збільшенні обсягу твердих відходів у процесі реалізації;

**Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря України
пересувними транспортними засобами, т/рік**

Речовина	Кількість викидів забруднюючих речовин				Темпи зростання/зниження викидів забруднюючих речовин на одну особу (до попереднього року), %		
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Діоксин сірки	17 637,5	18 199,0	18 647,2	18 654,4	100,0	100,0	100,0
Оксид вуглецю	1 227 084,7	1 258 521,2	1 230 612,4	1 272 716,5	102,8	98,3	104,1
Діоксин азоту	164 288,3	168 841,3	170 367,0	172 121,1	105,3	100,0	102,5
Оксид азоту	839,9	814,5	792,4	781,5	100,0	100,0	100,0
Неметанові леткі органічні сполуки	170 602,0	170 517,6	162 806,0	165 602,3	100,0	97,5	100,0
Аміак	8,7	7,8	7,1	6,9	100,0	100,0	100,0
Метан	5 068,7	5 082,4	5 000,5	5 207,4	100,0	100,0	100,0
Сажа	22 986,8	23 762,9	24 662,5	24 439,4	120,0	100,0	100,0
Усього	1 608 516,6	1 645 745,7	1 6128 95,1	1 659 529,5	102,7	98,7	103,4

Джерело: [10]

висипання, витікання, випаровування вантажів через неякісну упаковку. Останні дослідження науковців та практиків склали основу новітнього підходу до управління відходами. Зокрема, анонсовано курс на побудову економіки замкнутого циклу замість традиційної лінійної, що передбачає раціональне використання ресурсів задля зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище. Також передбачено п'ятиступеневу ієрархію управління відходами, яка включає запобігання утворенню, створення можливостей для повторного використання, якщо й це неможливо, то здійснення рециклінгу, інші види утилізації відходів, нарешті, захоронення відходів у спеціально відведених місцях з дотриманням екологічних нормативів. Такий підхід вимагає здійснення низки послідовних кроків для досягнення мети як з боку держави, так і з боку громадянського суспільства. До них можна віднести максимальне зменшення кількості матеріалів, що відправляються на сміттєзвалище, упаковки, перехід до багаторазового використання предметів та матеріалів, компостування органічних відходів, дії щодо зниження токсичності та небезпеки відходів. Це є мінімально необхідними заходами запобігання утворенню відходів. Очевидно, більшість пропозицій спрямована на врегулювання вторинного ресурсокористування. Одним із прикладів використання принципів зеленої логістики є впровадження системи утилізації та переробки відходів, яка передбачає сортування відходів задля визначення їх якісного та кількісного складу.

У розподільчій логістиці під час оцінювання впливу на навколишнє середовище та врахування екологічних факторів проводять аналіз каналів розподілу, оскільки існує її тісний взаємозв'язок з маркетингом. Таким чином, досліджується кон'юнктура ринку для раціональної організації каналів збуту. Сьогодні вже сформувалась екологічна культура споживачів, отже, виникає необхідність враховувати екологічні потреби споживача щодо можливості багаторазового використання та переробки упаковки, створення каналів руху зворотного матеріального потоку.

Зелена логістика дає змогу оптимізувати всі сфери діяльності підприємства, проте найбільшої уваги заслуговує його транспортна складова частина, яка завдає значної шкоди навколишньому середовищу. Якщо не вирішити питання логістичного сервісу, підприємство не зможе ефективно просувати товари на ринку, оскільки сьогодні більшість клієнтів не орієнтована на тривале очікування й віддає перевагу конкурентам з більш швидкою доставкою. Проте для багатьох транспортних вузлів характерна неузгодженість у взаємодії суміжних видів транспорту, задіяних у процесі перевезень. Згідно з дослідженнями Міжнародного валютного фонду витрати на логістику складають на рівні підприємств від 4% до більш ніж 30% доходів, у європейських підприємствах цей показник коливається в межах від 9% до 11% [11].

Якісне обслуговування приводить до забезпеченості конкурентних переваг, прихильності споживачів до товарів підприємства, формування іміджу та дає змогу збільшити економічні показники діяльності підприємства, що є кінцевою метою.

Висновки. Посилення господарських зв'язків на внутрішньому та зовнішньому ринках обов'язково призводить до інтенсифікації всіх видів виробничої діяльності, не винятком з яких є логістична діяльність. Як наслідок, збільшується кількість виробленої продукції, що призводить до збільшення кількості викидів та відходів у навколишнє природне середовище. Все це вимагає розроблення принципово нових підходів до ведення господарської діяльності, одним із яких є застосування зеленої логістики. Впровадження зеленої логістики передбачає використання відповідних матеріалів та сировини, що в майбутньому передбачають переробку чи утилізацію з найменшим шкідливим впливом на екологію; виваженість підходів до планування та організації складського господарства, що сприяє зменшенню відходів; оптимізацію маршрутів під час транспортування товарів; збільшення кількості залізничних перевезень, використання водного транспорту, скорочення часу доставки, зменшення порожнього пробігу транспортних засобів, використання екологічної упаковки.

Бібліографічний список:

1. Марченко Ю. Екологічні проблеми вбивають більше ніж війни, хвороби та стихійні лиха. URL: <https://platfor.ma/magazine/text-sq/news/smertelna-ekologiya>.
2. Мащак Н. Стратегічна узгодженість логістичної діяльності підприємства на екологічних засадах. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. II. С. 273–282.
3. Luthra S., Garg D., Haleem A. The impacts of critical success factors for implementing green supply chain management towards sustainability: an empirical investigation of Indian automobile industry. *Journal of Cleaner Production*. 2016. Vol. 121. P. 142–158.
4. Кобилинська Т. Світовий досвід статистичного оцінювання ефективності зеленої логістики. *Проблеми економіки*. 2019. № 4 (42). С. 209–214.
5. Ставлення населення до питань охорони довкілля: веб-сайт. URL: <http://epl.org.ua/announces/stavlennia-naselennia-do-pytan-okhorony-dovkillia>.
6. Rogers Ds., Tibben-Lembke R. An examination of reverse logistics practices. *Journal of Business Logistics*. 2001. № 22 (2). P. 129–145.
7. Li Janbo, Liu Songxian. The Forms of Ecological Logistics and Its Relationship Under the Globalization. *Ecological Economy*. 2008. № 4. P. 290–298.
8. Чортюк Ю. Екологічна стратегія логістичної діяльності торгових підприємств. *Прометей*. 2007. № 2 (23). С. 226–229.
9. Гурч Л., Хмара Л. Розвиток «зеленої логістики» в Україні. *Підприємництво, торгівля, маркетинг: стратегії, технології та інновації*: матеріали II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29267/1/014_086_091.pdf.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 18.05.2020).
11. Власюк І. Зарубіжний досвід впровадження маркетингових логістичних концепцій на підприємстві. URL: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/13.pdf 118.
2. Maschak, N. (2011). Strategichna uzgodzhenist logistichnoyi diyalnosti pidpriyemstva na ekologichnykh zasadakh [Strategic consistency of logistics activities of the enterprise on an environmental basis]. *Marketing and Innovation Management*, № 4, 273–282.
3. Luthra, S., Garg, D., Haleem, A. (2016). The impacts of critical success factors for implementing green supply chain management towards sustainability: An empirical investigation of Indian automobile industry. *Journal of Cleaner Production*. Vol. 121, 142–158 [in English].
4. Kobylinska, T. (2019). Svitovyi dosvid statystychnogo oci nyuvannya efektyvnosti zelenoy logistyky [World experience of statistical evaluation of green logistics efficiency]. *Problemy ekonomiky*, № 4 (42), 209–214.
5. Stavlennya naselennya do pytan okhorony dovkillia [The attitude of the population to environmental issues], available at: <http://epl.org.ua/announces/stavlennia-naselennia-do-pytan-okhorony-dovkillia>.
6. Rogers, Ds., & Tibben-Lembke, R. (2001). An examination of reverse logistics practices. *Journal of Business Logistics*, 22 (2), 129–145 [in English].
7. Janbo, Li, Songxian, Liu (2008). The Forms of Ecological Logistics and Its Relationship Under the Globalization. *Ecological Economy*, № 4, 290–298 [in English].
8. Chortyuk, Yu. (2007). Ekologichna strategiya logistichnoyi diyalnosti tovgovykh pidpriyemstv [Ecological strategy of logistic activity of trade enterprises]. *Prometej: regionalnyi zbirnyk naukovykh prac z ekonomiky*, № 2 (23), 226–229.
9. Gurch, L., Khmara, L. Rozvy'tok "zelenoy logistyky" v Ukraini [Development of green logistics in Ukraine], available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29267/1/014_086_091.pdf.
10. Oficijnyj saj't Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine], available at: www.ukrstat.gov.ua (access date: May 18, 2020).
11. Vlasyuk, I. Zarubizhnyi dosvid vprovadzhennya marketyn-govykh logistichnykh koncepcii na pidpriyemstvi [Foreign experience of implementing marketing logistics concepts at the enterprise], available at: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/13.pdf 118.

References:

1. Marchenko, Yu. Ekologichni problemy vbyvayut bilshe nizh vijny, vvoroby ta stykhijni lykha [Environmental problems kill more than wars, diseases and natural disasters], avail-

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364.04

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-35>

Мойсеєнко К.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Донбаської державної машинобудівної академії

Поляріна Є.С.

аспірант кафедри економіки підприємства
Донбаської державної машинобудівної академії

Moyseienko Kostiantyn

PhD in Economics,
Associate Professor of Enterprise Economics Department
Donbas State Engineering Academy

Poliarina Yelyzaveta

Postgraduate Student of Enterprise Economics Department
Donbas State Engineering Academy

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПО ЗА НАПРЯМАМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ОЕСД/КСР

GENERAL PRINCIPLES OF SOCIAL SECURITY IMPROVING FOR INTERNALLY DISPLACED PERSONS IN THE AREAS OF IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL OECD/KCP EVALUATION CRITERIA

У статті систематизовано соціальні потреби внутрішньо переміщених осіб (ВПО), наведено підходи до підтримки публічним обслуговуванням, що має на меті зміцнення соціальної згуртованості. Здійснений аналіз стану чисельності ВПО, пояснені головні труднощі переселенців щодо набуття ефективної адаптації та інтеграції, наголошено на цільових обов'язках утримання у правовому стані ВПО. Базуючись на аналізі видів соціальних послуг за спрямованістю покращення матеріального, психологічного та майнового стану, автори визначили останні зміни державної політики за характером нормативно-правових актів, що дає можливість відкрити практичні рекомендації для забезпечення єдиної політики інтеграції шляхом розроблення методичного підходу до аналізу якості життя переміщених осіб, підвищення ефективності роботи місцевого самоврядування та покращення системи соціального захисту країни.

Ключові слова: внутрішньо переміщені особи, соціальне забезпечення, інтеграція, адаптація, публічні послуги, методичний підхід.

В статье систематизированы социальные нужды внутренне перемещенных лиц (ВПЛ), приведены подходы к поддержке публичным обслуживанием, что преследует цель укрепления социальной сплоченности. Осуществлен анализ численности ВПЛ, объяснены основные трудности переселенцев по приобретению эффективной адаптации и интеграции, сделан акцент на целевых обязанностях содержания в правовом статусе ВПЛ. Основываясь на анализе видов социальных услуг по направлению улучшения материального, психологического и имущественного положения, авторы определили последние изменения

государственной политики по характеру нормативно-правовых актов, что позволяет открыть практические рекомендации для обеспечения единой политики интеграции путем разработки методического подхода к анализу качества жизни перемещенных лиц, повышению эффективности работы местного самоуправления и улучшению системы социальной защиты страны.

Ключевые слова: внутренне перемещенные лица, социальное обеспечение, интеграция, адаптация, публичные услуги, методический подход.

The social needs of internally displaced persons (IDPs) in the article were systematized. The approaches to support public services, which are the goal of strengthening social cohesion, were provided. Because of the emergence of internally displaced persons within the state, activities to develop the potential of social work include the conduct and adjustment of target stages in a crisis situation, the transformation of state policy and assistance with social security. Practical support and legal assistance are closely intertwined in the approach to solving problems with immigrants. The main objective of the research is the availability of public services and the nature of the provision of these services. The article was based on a general assessment of the needs of citizens, outlining the scope of activities of the department of social protection of the population. An analysis of the number of IDPs was carried out. An explanation regarding the main problems of immigrants in acquiring effective adaptation and integration was given; target responsibilities for maintaining IDPs in the legal status were noted. The results of the research allow us to identify the positive dynamics of adaptation and minimize the costs of a material nature, where there is a violation of obligations officially established at the legislative level. Based on the results of the research, the theoretical and methodological foundation of the legislative base of public services for migrants was discovered, and scientific and practical problems in social work were analyzed. Based on the analysis of the types of social services in areas of improving material, psychological and property status, when were determined the latest changes in state policy by the nature of legal acts, it becomes possible to open practical recommendations to ensure a unified integration policy by developing a methodological approach to analyzing the quality of life of displaced people, increasing efficiency work of local self-government and improvement of the country's social protection system. The obtained results contribute to the improvement of the theory of social work, humanitarian development, achievement of adaptation and integration.

Keywords: internally displaced persons, social security, integration, adaptation, public services, methodological approach.

Постановка проблеми. Євромайданом країна відстоювала демократію та європейські цінності України, в яких немає корумпованого свавілля чиновників та правозахисних гілок, відсутнє пригнічення прав і свобод людей незалежно від віросповідання, національного походження, мовного бар'єру; тоді як сепаратисти в Криму, на півдні й сході України викидають мешканців цих регіонів у прірву минулого, а саме деградацію, безправ'я, корупцію, злидні, у світ «совка».

Минуло п'ять років від початку конфлікту, кількість постраждалих, за оцінками Гуманітарної групи країни, становить 5,2 млн. осіб.

Виникнення кризи у березні 2014 р. в результаті російської насильницької, збройної анексії АР Крим та антилюдяна ідея сепаратистів-окупантів про проголошення незалежності у Донецьку та Луганську як «народних республік» зумовлюють появу людей, які за міркуваннями національної гідності змушені покинути домівки заради подальшого існування державної самобутності.

Зовнішнім джерелом сепаратистських процесів в Україні стала колись братська країна, а нині провокаційний окупант Російська Федерація.

Нині маємо пласт проблем дезінтеграції, порушення прав людини та неналежне забезпечення справедливого існування. Яким чином конфлікт відобразився на українській соціальній системі, спроможності розбудувати дійсно соціальну державу у фактичних умовах війни?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження генезису ВПО у міжнародно-правовому спектрі здійснює В.І. Михайловський [4], шляхи вирішен-

ня проблем ВПО у міжнародній спільноті деталізують О.В. Балуська, І.О. Аракелова [2]. Питанням забезпечення прав і свобод ВПО в умовах розвитку інформаційного суспільства займається О.К. Волох [3].

Проблеми внутрішньо переміщених осіб в Україні як основу соціально-педагогічної роботи з ними опрацьовує І.М. Трубава [6]. Поняття та критерії адаптації й інтеграції внутрішньо переміщених осіб і умови скасування статусу переселенців досліджує НАН України в особі І.О. Титар [5].

Також значне місце у відродженні Донбасу, сприянні інтеграції та адаптації посідає громадська організація «Асоціація вчених внутрішньо переміщених осіб», керівником якої є В.А. Устименко [1].

У 2014 р. Україна вперше за всю історію свого існування як незалежної держави зіткнулася з проблемою появи значної кількості внутрішньо переміщених осіб (ВПО). За даними структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської державних адміністрацій станом на 14 вересня 2015 р. в Україні було взято на облік 1 483 тис. внутрішньо переміщених осіб (ВПО), або 1 164 тис. родин, з Донбасу і Криму, що складає 3,2% чисельності наявного населення.

Станом на 12 травня 2020 р., за даними Єдиної інформаційної бази даних про внутрішньо переміщених осіб, взятий на облік 1 446 651 переселенець з тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей і АР Крим.

Звертаючись до світових статистичних даних, можемо сказати, що за кількістю ВПО Україна 31 грудня 2015 р. посідає дев'яте місце у світі за показником у 1,7 млн. осіб, перебуває в одній групі з такими

країнами, як, наприклад, Сирія (7,6 млн.), Колумбія (6 млн.), Ірак (3,3 млн.), Судан (3,1 млн.) [8].

Беручи за увагу інфографіку глобального звіту IDMC про внутрішнє переміщення, спричинене збройними конфліктами, станом на 31 грудня 2019 р. Україна посідає 14 місце, облікує 730 000 осіб ВПО [9].

Уряд України збирає та аналізує інформацію стосовно соціально-економічних показників переселенців, а також реалії проблем стискання, що допомагає роботі Національної моніторингової системи (НМС) в Україні, котра здійснюється на основі Матриці відстеження переміщень (МВП). Представництво міжнародної організації з міграції регулює МВП, забезпечує показниками перебігу переміщень, інформує про кількісний перебіг, оцінювання вразливості переміщеного населення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняний науковець І.М. Трубавіна вивчає етапи адаптації людини до умов життєдіяльності, маючи за дослідження декілька ступенів, таких як первинна адаптація, період стабілізації, можлива дезадаптація, вторинна адаптація.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Доцільно зробити систематизований консенсус пакета соціального забезпечення щодо переліку, умов та порядку здійснення соціального обслуговування переміщених осіб, а також їх особистих обов'язків для того, щоб уникнути детермінантів розбіжностей та непорозумінь у трактуванні та сприянні змістовним роз'ясненням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто наголосити на тому, що до обов'язків переміщених осіб після отримання довідки належать такі:

- дотримання КУ, законів, актів законодавства;
- протягом 10 днів із дня прибуття до нового місця проживання повідомити структурний підрозділ УСЗН;

- 60 днів є граничною позначкою отримання дозволу залишати місце проживання, зазначене у довідці;

- не пізніше як за 72 години до від'їзду (факт добровільного повернення до покинутого житла) повідомити про це УСЗН за місцем оформлення довідки.

Законодавче право отримання довідки про взяття на облік внутрішньо переміщеної особи мають громадянин України, особа без громадянства, особа іноземець. Інші категорії осіб складають здобувачі освіти, що мали реєстрації у гуртожитках; особи у місцях позбавлення волі; військовослужбовці з відповідним зареєстрованим місцем проживання.

Причин відмови у видачі довідки декілька. Перша полягає у відсутності підстави внутрішнього переміщення; друга – у відсутності доказів проживання (наприклад, не вистачає довідки з місця навчання/трудова книжка); третя – у втраті документів, відмові до їх відновлення.

Соціальне забезпечення є предметною площиною правового регулювання та має виражену багатоаспектність у рамках потреб ВПО, де здійснюється така низка покращення матеріального, психологічного та майнового стану переміщених осіб (табл. 1).

Відповідно до Закону України «Про соціальні послуги» визначено такий перелік соціальних кон'юктур (табл. 2).

Соціальні послуги надають громадські організації, волонтери, недержавні соціальні служби, соціальні служби в межах, дозволених чинним законодавством. Від того, наскільки якісною та професійною буде надана та чи інша соціальна послуга, залежить сьогодення громадянина.

Необхідною умовою ефективного надання соціальних послуг є підтримка користувачів послуг на всіх етапах їхнього життя, тобто організації схем та програм відповідно до їх потреб. На підставі наве-

Таблиця 1

Перелік пакетів соціального забезпечення для ВПО

Соціальна підтримка	Соціальне обслуговування пільгових категорій		Комплексні соціальні послуги
Адресна допомога на проживання: – працездатних осіб; – осіб з інвалідністю; – дітей	За рахунок Державного бюджету	За рахунок місцевого бюджету	Вільний доступ до освітніх послуг за програмою Освітніх центрів «Крим – Україна» і «Донбас – Україна» [7]
Виплата пенсій	Оплата житлово-комунальних послуг	Санаторно-курортне лікування	
Допомога по безробіттю	Санаторно-курортне лікування осіб з інвалідністю	Проїзд залізничним транспортом	Громадська організація «Український інститут соціальних досліджень імені Олександра Яременка»
Соціальна стипендія	Оздоровлення в дитячих закладах та закладах відпочинку	Проїзд міським пасажирським транспортом	КУ «Територіальний центр соціального обслуговування»
Щорічна разова грошова допомога	Технічні засоби реабілітації	Натуральна допомога	КУ «Центр соціальної реабілітації дітей-інвалідів»
	Виплати постраждалим внаслідок Чорнобильської катастрофи		
	Компенсації для отримання житла		

Джерело: розроблено авторами

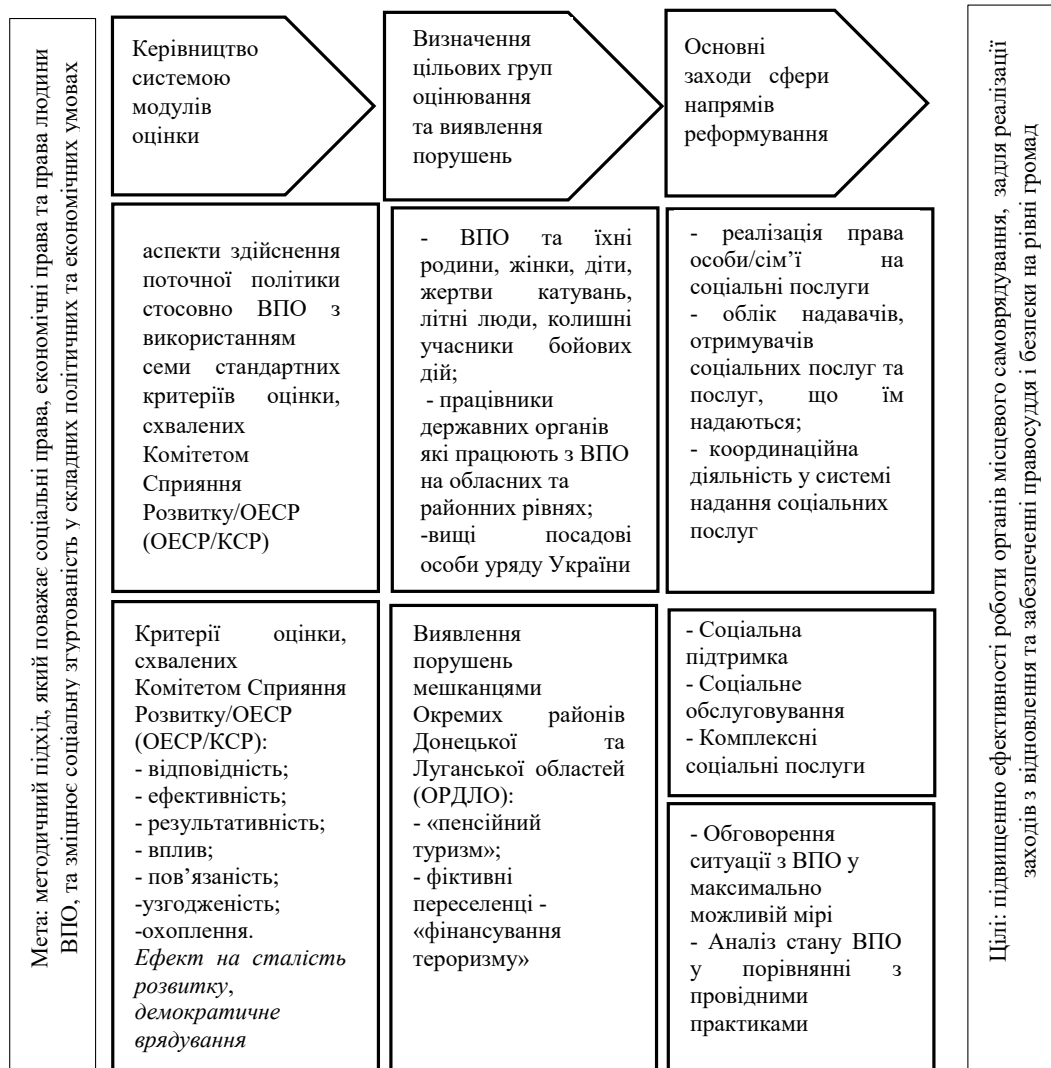


Рис. 1. Методичний підхід до аналізу якості життя ВПО для забезпечення інтеграції та покращення системи соціального захисту країни

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Перелік кон'юктур публічних послуг за напрямками

Види соціальних послуг	Спрямованість соціальної послуги
Соціально-побутові	Забезпечення продуктами харчування, ліками життєвої необхідності, здійснення патронажу, виклик лікаря.
Психологічні	Надання консультацій з питань психічного здоров'я та поліпшення взаємовідносин з навколишнім соціальним середовищем задля її психологічної корекції чи реабілітації, надання методичних порад.
Соціально-педагогічні	Виявлення та сприяння розвитку різнобічних інтересів та потреб осіб, які перебувають у складних обставинах, організація індивідуального навчання.
Соціально-медичні	Консультації щодо запобігання виникненню та розвитку захворювань, вжиття профілактичних заходів, трудотерапія.
Соціально-економічні	Задоволення матеріальних інтересів осіб, що перебувають у складних обставинах, реалізуються у формі натуральної чи грошової допомоги, допомога у формі одноразової компенсації.
Юридичні	Консультації з питань чинного законодавства, захист прав та інтересів осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах, адвокатська підтримка.
Професійна реабілітація	Комплекс медичних, психологічних, інформаційних заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для реалізації права на професійну підготовку, освіту, зайнятість.
Інформаційні	Надання інформації, необхідної для вирішення складної життєвої ситуації.

Джерело: розроблено авторами

Держава та регіони

деного вдосконалено методичний підхід до аналізу якості життя ВПО для забезпечення інтеграції та покращення системи соціального захисту країни.

Методичний підхід до аналізу якості життя ВПО для забезпечення інтеграції та покращення системи соціального захисту країни наведено на рис. 1.

Таблиця 3

Основні нормативно-правові акти, що визначають останні зміни державної політики ВПО

Назва акта	Мета/цілі	Поточна редакція	Номер акта	Коментар/пояснення
<i>«Відомості Верховної Ради»</i>				
Закон України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» від 28 грудня 2014 р. № 77-VIII	Внутрішньо переміщена особа реалізує своє право голосу на виборах Президента України, народних депутатів України, місцевих виборах та референдумах у порядку, встановленому законом.	Кодексом від 19 грудня 2019 р.	№ 396-IX	Стаття 8 ЗУ «Забезпечення виборчих прав внутрішньо переміщених осіб».
<i>Постанови Кабінету Міністрів України</i>				
«Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання пільгового довгострокового державного кредиту внутрішньо переміщеним особам на придбання житла»	Визначає механізм використання коштів, передбачених у Державному бюджеті.	27 листопада 2019 р.	№ 980	Постановою зазначено порядок договірних умов та визначено круг осіб, кандидатів кредитування, котрі мають змогу отримати пільговий достроковий державний кредит.
«Про внесення змін до пункту 3 Порядку надання щомісячної адресної допомоги внутрішньо переміщеним особам для покриття витрат на проживання, в тому числі на оплату житлово-комунальних послуг»	Внести зміни до пункту 3 Порядку надання щомісячної адресної допомоги внутрішньо переміщеним особам для покриття витрат на проживання, зокрема на оплату житлово-комунальних послуг.	17 січня 2018 р.	№ 15	Постановою зазначені підвищені розміри надання щомісячної адресної допомоги, розрахунок суми допомоги на родину, осіб-інвалідів, багатодітні родини.
«Про внесення змін до пункту 2 Порядку оформлення і видачі довідки про взяття на облік внутрішньо переміщеної особи»	Студенти, які мали реєстрацію проживання в гуртожитках, мають право на отримання довідки, якщо вони не бажають повернутися до попереднього місця.	31 травня 2017 р.	№ 371	Постановою надається право на отримання довідки про взяття на облік студентам, учням.
<i>Накази Міністерства з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України</i>				
«Про затвердження Порядку особистого прийому громадян у Міністерстві з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України»	Затвердити Порядок особистого прийому громадян у Міністерстві з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України.	2 березня 2017 р.	№ 30	Наказ визначив категорії громадян, яких приймають у першочерговому порядку прийому.
<i>Накази Міністерства соціальної політики</i>				
«Про затвердження Змін до форми заяви про взяття на облік внутрішньо переміщеної особи, затвердженої Наказом Міністерства соціальної політики України від 27 грудня 2016 р. № 1610»	Затвердити зміни до форми заяви про взяття на облік внутрішньо переміщеної особи.	23 серпня 2018 р.	№ 1216	Доповнення у формі заяви. Обставини: проведення АТО або заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації, тимчасова окупація території у Донецькій та Луганській областях та інші зміни.

Джерело: розроблено авторами

Досвід інших країн щодо ВПО показує, що лише рекомендацій недостатньо. Вони мають бути розглянуті, і, якщо з ними погодяться, вони мають бути реалізовані. На жаль, це не стало нормою гуманітарного оцінювання в інших країнах: якщо рекомендація узгоджувалась, механізму її реалізації часто не існувало або він не створювався. Реалізація наведеного методичного підходу приведе до досягнення підвищення якості життя ВПО.

Основні нормативно-правові акти, що визначають останні зміни державної політики у сфері соціального забезпечення та соціального захисту населення зі статусом ВПО з чисельністю більше мільйона осіб представлено в табл. 3.

Висновки. Соціальна робота в Україні нині перебуває у стані нестабільності. На основі проведеного дослідження наведено теоретичний та методичний фундамент законодавчої бази публічного обслуговування переселенців, адже власна самосвідомість особи, чітке визначення регламентованих законом прав та обов'язків дають змогу діяти зважено та мати чіткий орієнтир.

Ефективна соціальна робота зі внутрішньо переміщеними особами та усунення проявів дезадаптації можливі завдяки кон'юктурам, які мають сформований перелік різних видів соціальних послуг у розрізі наявної системи соціального обслуговування окремих категорій їх одержувачів.

Удосконалено методичний підхід до аналізу якості життя ВПО для забезпечення інтеграції та покращення системи соціального захисту країни, що може бути дієвим методом планування роботи з переселенцями.

Бібліографічний список:

1. Асоціація вчених – внутрішньо переміщених осіб : веб-сайт. URL: <https://xn----ctbjbaaa1cngqno8ec6vla.com.ua> (дата звернення: 15.05.2020).
2. Балуєва О.В., Араkelова І.О. Шляхи вирішення проблем внутрішньо переміщених осіб: міжнародний досвід. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 12. С. 1–7.
3. Волох О.К. Проблеми забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб в умовах розвитку інформаційного суспільства. *Здійснення та захист прав внутрішньо переміщених осіб : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції*, 20 квітня 2018 р. Ужгород : Ужгородський національний університет, 2018. С. 45–49.
4. Михайловський В.І. Внутрішньо переміщені особи – особливості національного та міжнародного правового забезпечення. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2016. Вип. 4. С. 151–155.
5. Тітар І.О. Поняття та критерії адаптації й інтеграції внутрішньо переміщених осіб і умови скасування статусу переселенця. *Український соціум*. 2016. № 4. С. 57–68.
6. Трубавіна І.М. Проблеми внутрішньо переміщених осіб в Україні як основа соціально-педагогічної роботи з ними. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2015. № 8. С. 434–446.
7. Освітні центри «Крим – Україна» і «Донбас – Україна» : веб-сайт. URL: <https://dostupnaosvita.com.ua/news/vstup-cherez-osvitni-centri-2020-dati-i-pravila> (дата звернення: 15.05.2020).
8. Центр моніторингу внутрішніх переміщень (IDMC) : веб-сайт. URL: https://www.internal-displacement.org/globalreport2016/img/map/map-world-conflict_BLUE.png (дата звернення: 10.05.2020).
9. Центр моніторингу внутрішніх переміщень (IDMC) : веб-сайт. URL: <https://www.internal-displacement.org/global-report/grid2020> (дата звернення: 10.05.2020).

References:

1. Asotsiatsiia vchenykh-vnutrishno peremishchenykh osib : veb-sait. URL: <https://xn----ctbjbaaa1cngqno8ec6vla.com.ua> (accessed: 15 May 2020).
2. Baluieva O.V., Arakelova I.O. (2015) Shliakhy vyrishennia problem vnutrishno peremishchenykh osib: mizhnarodnyi dosvid. [Problem solving internally displaced persons: foreign experience]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, no. 12, pp. 1–7.
3. Volokh O.K. (2018) Problemy zabezpechennia prav i svobod vnutrishno peremishchenykh osib v umovakh rozvytku informatsiinoho suspilstva. [Problems of ensuring the rights and freedoms of internally displaced persons in the development of the information society]. *Zdiisnennia ta zakhyst prav vnutrishno peremishchenykh osib : materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, (Ukraine, Uzhhorod, April 20, 2018)*, pp. 45–49.
4. Mykhailovskiy V.I. (2016) Vnutrishno peremishcheni osoby – osoblyvosti natsionalnogo ta mizhnarodnogo pravovoho zabezpechennia. [Internally displaced persons – features of national and international legal support]. *Naukovyi visnyk publichnogo ta pryvatnogo prava*, vol. 4, pp. 151–155.
5. Titar I.O. (2016) Poniattia ta kryterii adaptatsii y intehtatsii vnutrishno peremishchenykh osib i umovy skasuvannia statusu pereselentsia. [Concepts and criteria for adaptation and integration of internally displaced persons and conditions for revoking immigrant status]. *Ukrainskyi sotsium*, no. 4, pp. 57–68.
6. Trubavina I.M. (2015) Problemy vnutrishno peremishchenykh osib v Ukraini yak osnova sotsialno-pedahohichnoi roboty z nymy. [Problems of internally displaced persons in Ukraine as a basis for socio-pedagogical work with them]. *Pedahohichni nauky: teoriia, istoria, innovatsiini tekhnolohii*, no. 8, pp. 434–446.
7. Osvitni tsentry "Krym – Ukraina" i "Donbas – Ukraina" : veb-sait. URL: <https://dostupnaosvita.com.ua/news/vstup-cherez-osvitni-centri-2020-dati-i-pravila> (accessed: 15 May 2020).
8. Tsentri monitorynhu vnutrishnykh peremishchen (IDMC) : veb-sait. URL: https://www.internal-displacement.org/globalreport2016/img/map/map-world-conflict_BLUE.png (accessed: 10 May 2020).
9. Tsentri monitorynhu vnutrishnykh peremishchen (IDMC) : veb-sait. URL: <https://www.internal-displacement.org/global-report/grid2020/> (accessed: 10 May 2020).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.74:658.14

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-36>

Астахова Н.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7790-9042>

Масило О.О.

аспірант
Одеського національного економічного університету

Astakhova Natalya

PhD in Economics,
Senior Lecturer of Department of Financial Management
and Stock Market
Odesa National Economic University

Mastylo Aleksandr

Postgraduate Student
Odesa National Economic University

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF RISK MANAGEMENT OF INVESTMENT PROJECTS OF ENTERPRISES

В умовах політичної та економічної нестабільності, обмеженості інвестиційних ресурсів особливого значення набуває ефективність прийнятих інвестиційних рішень. Сьогодні інвестиційна діяльність є необхідною умовою розвитку та інструментом досягнення стратегічних цілей підприємств і держави загалом. Інвестиційна діяльність у всіх її формах і видах пов'язана з ризиком. Вдосконалення управління ризиками інвестиційних проєктів підприємств, удосконалення механізму управління ними є одними з головних завдань ризик-менеджерів. Інвестор проєкту має здійснити обґрунтоване оцінювання майбутніх доходів, щоби бути впевненим, що вкладені кошти в майбутньому принесуть йому економічний ефект. Методичною основою дослідження є методи теоретичного узагальнення, систематизації, емпіричні аспекти. У статті висвітлено головні аспекти управління ризиками інвестиційних проєктів підприємства.

Ключові слова: інвестиційний ризик, управління, інвестиційний проєкт, ризик-менеджмент, оцінка ризиків, мінімізація ризиків.

В условиях политической и экономической нестабильности, ограниченности инвестиционных ресурсов особое значение приобретает эффективность принятых инвестиционных решений. Сегодня инвестиционная деятельность является необходимым условием развития и инструментом достижения стратегических целей предприятий и государства в целом. Инвестиционная деятельность во всех ее формах и видах связана с риском. Совершенствование управления рисками инвестиционных проектов предприятий, совершенствование механизма управления ими являются одними из главных заданий риск-менеджеров. Инвестор проекта должен осуществить обоснованное оценивание будущих доходов, чтобы быть уверенным, что вложенные средства в будущем принесут ему экономический эффект. Методической основой исследования являются методы теоретического обобщения, систематизации, эмпирические аспекты. В статье освещены основные аспекты управления рисками инвестиционных проектов предприятия.

Ключевые слова: инвестиционный риск, управление, инвестиционный проект, риск-менеджмент, оценка рисков, минимизация рисков.

In conditions of political and economic instability, limited investment resources, the effectiveness of investment decisions becomes especially important. Today, investment activity is a necessary condition for development and a tool for achieving the strategic goals of enterprises and the state as a whole. Investment activity in all of its forms and types is associated with risk. Improving the risk management of investment projects of enterprises, improving the mechanism of their management is one of the main tasks of risk managers. The project investor must make a sound assessment of future income to be sure that the invested funds will bring him an economic effect in the future. The process of developing the practice of risk management of investment projects is not completed; the task of creating a universal methodology cannot be solved a priori, because each company is unique in itself, focused on its own market niche. The growing dynamism of economic processes determines the need to develop and apply new effective risk management mechanisms. The article examines the deepening of theoretical concepts and improvement of risk management methods for investment projects and the provision of practical recommendations for risk minimization. A stable growth of the company's profitability requires a well-thought-out risk management strategy, based on the development of opportunities to increase profits and reduce the amount of expected losses. A competent approach to the analysis of information, existing risks and the possibility of their elimination or minimization will significantly improve the financial results of the investment project. Therefore, investment risk is an integral part of the business of any entity. An important function of investment risk is the development of socio-economic progress, because investment projects are aimed at the development of enterprises and the economy as a whole. It is important to be able to effectively manage investment risk using appropriate requirements of methodologies and classifications. These measures are necessary in order to optimize the process of making further management decisions related to investment risks, and to find ways to minimize them.

Keywords: investment risk, management, investment project, risk management risk assessment, risk minimization.

Постановка проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць з управління ризиками інвестиційних проєктів, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. Процес становлення практики управління ризиками інвестиційних проєктів не завершено, завдання створення універсальної методики не може бути вирішено апіорі, оскільки кожне підприємство саме по собі унікальне, орієнтоване на власну ринкову нішу, тому для вітчизняних підприємств проблема створення ефективної системи управління ризиками інвестиційних проєктів ще потребує вдосконалення.

Зростання ризиків інвестування ускладнює вибір найдоступніших і доцільних способів фінансування, визначає потребу використання нетривіальних схем і механізмів та вимагає життя ефективних захисних заходів.

Незважаючи на значний вітчизняний і зарубіжний досвід ризик-менеджменту інвестиційних проєктів, нині відсутня науково обґрунтована система управління проєктними ризиками. Крім того, зростаюча динамічність економічних процесів визначає необхідність розроблення й застосування нових ефективних механізмів ризик-менеджменту. Саме тому теоретичне обґрунтування методичних підходів, розроблення науково-практичних рекомендацій з управління ризиками інвестиційних проєктів є актуальним та значущим для вітчизняних підприємств дослідженням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну основу дослідження складають праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців.

Проблемам інвестування присвячено багато праць, у більшості яких досить широко розглядаються теоретичні та практичні аспекти інвестиційної діяльності.

Дослідженнями вимірювання інвестиційних ризиків та розробленням способів їх зниження займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед вітчизняних науковців виділяють таких, як О.М. Гончарен-

ко, О.В. Світлична [1], які займалися розробленням методичних та науково-практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління ризиковою ситуацією на підприємствах, І.Т. Балабанов [6], І.А. Бланк [7] В.В. Вітлінський [2], В.Н. Вяткін [3], А.П. Дука [5], В.В. Тарасов, В.О. Хобта. Серед зарубіжних учених слід виділити Є. Бурмейстера, Р. Вінса, Р. Марінджера, С. Росса. В їх роботах розглядаються питання дослідження ризикових ситуацій, методів управління та способів їх зниження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для управління ризиками та їх зниження розроблено велику кількість методів, але необхідно мати чітке уявлення про них та можливість їх використовувати, крім того, застосовувати альтернативні способи прогнозування, вияву та мінімізації ризиків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є поглиблення теоретичних концепцій, удосконалення методів управління ризиками інвестиційних проєктів і надання практичних рекомендацій щодо мінімізації ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна діяльність є одним із найбільш важливих і значимих аспектів функціонування комерційних підприємств та організацій. Основними причинами, які обумовлюють необхідність підприємницьких інвестиційних вкладень в умовах ринку, є оновлення матеріально-технічної та технологічної бази виробництва, освоєння нових видів діяльності, отримання додаткового доходу від інвестиційних проєктів на фінансовому ринку.

Інвестування завжди пов'язане з мобілізацією фінансових ресурсів підприємства, обсяг яких обмежений. При цьому мета інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів полягає у збільшенні доходу за мінімального рівня ризику втрати вкладеного капіталу. Реалізація інвестиційних рішень завжди здійснюється в умовах невизначеності й ризику, ступінь яких може значно коливатися. Пошук оптимального поєднання прибутковості й ризику передбачає необ-

хідність врахування дії безлічі різних факторів, що робить цю задачу дуже складною. Водночас рішення цієї проблеми є умовою ефективності будь-якої підприємницької діяльності [2].

Як економічна категорія ризик є подією, яка може відбутися або не відбутися.

Визначення ризику як економічного явища надав В.В. Вітлінський у роботі «Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності», що стало найбільш цитованим та поширеним [3]: «ризик – це економічна категорія, що відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності і конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обмежені можливими загрозами і невикористаними можливостями». Однак таке визначення може бути застосовано до будь-якого виду економічного ризику та не враховує особливостей фінансових ризиків.

У Рекомендаціях до Зводу знань з управління проектами (Рекомендації PMBOK, від англ. "project management body of knowledge") надається таке визначення ризику: «ризик (risk) – невизначена подія або умова, настання якої негативно або позитивно позначається на цілі проекту» [4].

Досліджуючи та аналізуючи визначення терміна «ризик», вважаємо, що для розкриття всього змісту слід звернути увагу на властивості, притаманні ризику, такі як протиріччя, невизначеність та альтернативність.

Аналіз класифікації ризиків показав, що інвестиційний ризик підприємства належить до фінансових ризиків, які ще називають спекулятивними, тобто є ймовірність здобуття як позитивного, так і негативно-го результату.

І.Т. Балабанов визначає інвестиційний ризик як «ймовірність відхилення величини фактичного інвестиційного доходу від величини очікуваного: чим мінілівіша і ширша шкала коливань можливих доходів, тим вище ризик, і навпаки» [6].

Фінансові ризики пов'язані зі ймовірністю втрат фінансових ресурсів (тобто грошових коштів), але можуть виступати шансом щодо отримання прибутку.

Під фінансовими ризиками розуміється ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зниження прибутку, доходів, втрати капіталу тощо) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства.

Фінансові ризики можна поділити на такі три види:

- ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей;
- ризики, пов'язані зі вкладенням капіталу (інвестиційні ризики);
- ризики, пов'язані з формою організації господарської діяльності підприємства.

Інвестиційні ризики включають такі підвиди ризиків, як ризик зниження фінансової стійкості, ризик упущеної вигоди, ризик зниження прибутковості, ризик прямих фінансових втрат.

У зв'язку з різноманітністю інвестиційних ризиків їх можна класифікувати за основними ознаками таким чином:

- за сферою прояву виділяють такі види ризиків, як економічний, політичний, соціальний, екологічний;
- за формами інвестування виділяють такі види ризиків, як ризики реального та фінансового інвестування;

- за джерелами виникнення виділяють такі види ризиків, як систематичний (ринковий) та несистематичний (специфічний) [5, с. 276–279].

Інвестиційний ризик характеризує ймовірність повного або часткового неотримання очікуваних інвесторами результатів здійснення інвестицій, а також це ймовірність непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов інвестування.

Причиною виникнення інвестиційного ризику є конфліктність ситуації. Ризик виникає тоді, коли необхідно прийняти рішення з кількох альтернативних варіантів, а це зумовлює невпевненість у тому, який саме прийнятий варіант приведе до найкращого варіанта.

Інвестиційний ризик є сукупністю специфічних видів ризику, що генеровані невизначеністю внутрішніх і зовнішніх умов реалізації інвестиційної діяльності підприємства [7, с. 148].

Інвестиційні проекти підприємств – це плани вкладення капіталу в будь-який вид підприємницької діяльності.

За характером інвестування вирізняють:

- прямі інвестиції, які безпосередньо спрямовані на внесення коштів або майна у статутний фонд підприємства в обмін на корпоративні права;
- портфельні (непрямі) інвестиції, які спрямовані на придбання цінних паперів інвестиційних чи фінансових посередників, що дають право власності на активи або приносять дохід.

Інвестиційні проекти за розміром можна класифікувати як великі, середні або дрібні.

З позиції прибутковості інвестиційні проекти можна ранжувати від тих, що не дадуть прибутків (вимушені проекти), до проектів з великим прибутком.

За рівнем ризику проекти можуть бути як позаризиковими (придбання державних цінних паперів), так і авантюрними.

Розглядаючи інвестиційні проекти підприємств як плани вкладення капіталу, можемо зазначити, що на їх ефективність впливають загальноекономічні ризики, які пов'язані із зовнішніми факторами по відношенню до підприємства, яке реалізує інвестиційний проект. До таких ризиків належать ризик валютних курсів та відсоткових ставок, інфляційний ризик, ризик збільшення конкуренції в галузі, ризик виходу на ринок нових гравців. Означені ризики можливі як для окремих інвестиційних проектів, так і для підприємства загалом. Існування ризику інвестиційного проекту зумовлене неможливістю з повною достовірністю прогнозувати кінцеві результати його реалізації. В умовах невизначеності для прийняття правильного управлінського рішення щодо аналізування ризиків інвестиційних проектів використання ефективних методів діагностування завжди буде позитивним.

Система ризиків інвестиційних проектів підприємств дуже складна, кожний її окремий елемент або одночасне поєднання впливу кількох елементів може стати причиною недоотримання доходу, а іноді навіть втрати самої інвестиції, тому управління

ризиками – це вид управлінської діяльності щодо їхньої класифікації, ідентифікації, аналізу та оцінювання, а також розроблення та вжиття заходів захисту від ризику.

Ризик-менеджмент (управління ризиками) – це процес прийняття та виконання управлінських рішень, спрямованих на запобігання ймовірності виникнення несприятливого результату й мінімізацію можливих втрат, викликаних його реалізацією, а також шанс отримати прибуток за сприятливих обставин.

Ключова мета ризик-менеджменту полягає в конкурентній перевазі у сфері управління безпекою. Це може бути досягнене у таких двох випадках:

- знижена ймовірність небезпечних подій і, відповідно, розмір можливих збитків;
- максимізована потенційна вигода в ризикових ситуаціях.

Аналіз економічної літератури показав, що більшість авторів виділяє переважно такі чотири методи нейтралізації інвестиційних ризиків:

- уникнення ризику;
- утримання (прийняття) ризику (разом із внутрішнім страхуванням);
- зниження ризику (шляхом диверсифікації, лімітування, хеджування);
- передача ризику (зовнішнє страхування).

Способами, якими можна досягти бажаних результатів, є диверсифікація, придбання додаткової інформації про вибір і результати, лімітування, страхування тощо.

Під час застосування цих способів є можливість запобігти втратам підприємства чи мінімізувати їх від інвестиційних ризиків, що підвищує ефективність інвестиційної діяльності підприємств. Для оцінювання ризику інвестиційних проєктів частіше за все використовують кількісні методи, такі як статистичний метод, метод аналізу чутливості, метод розрахунку критичних точок, методи сценаріїв та імітаційного моделювання, метод коригування ставок дисконтування.

Управління ризиками інвестиційного проєкту складається з чотирьох основних компонентів, таких як визначення ризиків, оцінювання ризиків, розроблення заходів реагування на ризики й контроль ризиків.

Сучасне управління інвестиційним ризиком базується на концепції прийнятного ризику, що передбачає вжиття системи заходів впливу на рівень ризику до прийнятного значення.

В наш час глобалізації економіки методи оцінювання ризиків занадто недосконалі, а методи прогнозування містять помилки, які можуть дорого обійтись підприємству. Ризик-менеджер повинен мати нестандартне мислення щодо уникнення ризиків.

Чим вище очікувана прибутковість від інвестицій, тим більше кількість ризиків, які доведеться прийняти. Оптимальним виходом з такої ситуації є планування вкладення грошей на тривалий час, адже падіння котирувань у моменті компенсуються загальним зростанням ринків.

Як правило, спостерігаючи за осіданням на фінансових ринках, інвестор починає нервувати й

прагне позбутися від здешевлення активів. Це не дуже раціональна поведінка. Оскільки якщо у вас спочатку є запас часу, то розумним буде перечекати падіння. Навпаки, подібні ситуації – це добра можливість для вкладень. На тривалій дистанції з великою ймовірністю ринки відновляться й продемонструють зростання.

Для стабільного зростання прибутковості компанії потрібна продумана стратегія ризик-менеджменту, в основі якої лежить розвиток можливостей для збільшення прибутку та зменшення суми очікуваних збитків. Її розроблення зводиться до пошуку відповідей на питання про те, якою є мета підприємства, які ресурси та дії знадобляться для їх здійснення, як знизити рівень пов'язаних з цим загроз.

Грамотний підхід до аналізу інформації, наявних ризиків і можливості їх усунення або мінімізації дасть змогу значно поліпшити фінансові результати інвестиційного проєкту.

Висновки. Отже, інвестиційний ризик є невід'ємним елементом підприємницької діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Важливою функцією інвестиційного ризику є розвиток соціального-економічного прогресу, тому що інвестиційні проєкти спрямовані на розвиток підприємств та економіки загалом. Актуальність проблеми вдосконалення управління ризиком інвестиційного проєкту забезпечується високою об'єктивною значущістю, складністю, специфікою формування й функціонування вітчизняної економіки. Важливо вміти ефективно керувати інвестиційним ризиком за допомогою методик і класифікацій, відповідних вимогам. Ці заходи необхідні для того, щоб оптимізувати процес прийняття подальших управлінських рішень, пов'язаних з інвестиційними ризиками, та знайти шляхи їх мінімізації.

Бібліографічний список:

1. Гончаренко О.М. Управління ризиками в процесі реалізації інвестиційного проєкту. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2009. № 36. С. 41–45. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147036969.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).
2. Вяткин В.Н. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента. Москва : Финансы и статистика, 2006. 398 с.
3. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності. *Фінанси України*. 2003. № 3. С. 3–7.
4. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМБОК). Project Management Institute. 2008. URL: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards> (дата звернення: 20.06.2020).
5. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навчальний посібник. 2-ге вид. Київ : Каравела, 2008. 432 с. ISBN 966-8019-66-0. URL: <https://skaz.com.ua/literatura/2894/index.html> (дата звернення: 21.06.2020).
6. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. Москва : Финансы и статистика. 1996. 188 с.
7. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Київ : Ника-Центр, 2008. 544 с.

References:

1. Goncharenko O.M. (2009) Upravlinnya ryzykamy v protsesi realizatsiyi investytsiynoho proektu. [Risk management in the process of investment project implementation]. Bulletin of socio-economic research. № 36. S. 41–45 (in Ukrainian).

- URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147036969.pdf> (accessed: 22 June 2020).
2. Vyatkin V.N. (2006) Upravlenye riskamy firmy: Prohrammy yntehratyvnoho risk-menedzhmenta [Firm risk management: Integrative risk management programs]. Moscow : Finance and Statistics, 398 p. (in Russian).
 3. Vitlinsky V.V. (2003) Kontseptual'ni zasady ryzykolohiyi u finansoviy diyal'nosti [Conceptual principles of risk in financial activities] Finance of Ukraine. Press of Ukraine. № 3. P. 3–7 (in Ukrainian).
 4. Guide to the Project Management Knowledge Code (RM-VOK Guide). Project Management Institute. 2008. URL: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards> (accessed: 20 June 2020).
 5. Duka A.P. (2008) Teoriya ta praktyka investytsiynoyi diyal'nosti. Investuvannya [Theory and practice of investment activities. Investing] Textbook. The method. 2nd type. Kyiv : Karavela. 432 p. ISBN 966-8019-66-0 (in Ukrainian). URL: <https://skaz.com.ua/literatura/2894/index.html> (accessed: 21 June 2020).
 6. Balabanov I.T. (1996) Risk-menedzhment [Risk management]. Moscow : Finance and Statistics. 188 p. (in Russian).
 7. Blank I.A. (2008) Ynvestytsyonnyy menedzhment [Investment management]. Kyiv : Nika-Center. 544 p. (in Ukrainian).

УДК 336.761.6

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-37>

Вінокуров Я.О.

аспірант кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

Vinokurov Yaroslav

Postgraduate Student at Financial Markets Department
University of State Fiscal Service of Ukraine

ВПЛИВ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ПЕРВИННОГО РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ НА ЛІКВІДНІСТЬ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ У 2019 РОЦІ

THE IMPACT OF INCREASING THE LIQUIDITY OF THE PRIMARY MARKET OF DOMESTIC GOVERNMENT BONDS ON THE LIQUIDITY OF THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE IN 2019

У статті проаналізовано ситуацію, що склалася на первинному ринку облігацій внутрішньої державної позики України у 2019 році, та її вплив на валютний ринок шляхом збільшення пропозиції іноземної валюти. Автор аналізує вплив відкриття ринку облігацій внутрішньої державної позики України для іноземних інвесторів на ліквідність цього інструменту. Також проводиться аналіз причин збільшення пропозиції валюти на валютному ринку України у 2019 році та ролі інвестицій нерезидентів у державний борг України. За результатами дослідження було надано оцінку ступеня впливу інвестицій нерезидентів у державний борг України на ліквідність валютного ринку та зміну тенденції девальвації гривні на ревальвацію, що відбулась у 2019 році, проаналізовано вплив інших факторів на формування надлишкової ліквідності іноземної валюти на валютному ринку.

Ключові слова: валютний ринок, ОВДП, фондовий ринок, ліквідність фондового ринку, ліквідність валютного ринку.

В статье проанализирована ситуация, сложившаяся на первичном рынке облигаций внутреннего государственного долга Украины в 2019 году и ее влияние на валютный рынок путем увеличения предложения иностранной валюты. Автор анализирует влияние открытия рынка облигаций внутреннего государственного долга Украины для иностранных инвесторов на ликвидность этого инструмента. Также проводится анализ причин увеличения предложения валюты на валютном рынке Украины в 2019 году и роли инвестиций нерезидентов в государственный долг Украины. По результатам исследования была дана оценка степени влияния инвестиций нерезидентов в государственный долг Украины на ликвидность ва-

лютного ринку и изменение тенденции девальвации гривны на ревальвацию, состоявшуюся в 2019 году, проанализировано влияние других факторов на формирование избыточной ликвидности иностранной валюты на валютном рынке.

Ключевые слова: валютный рынок, ОВГЗ, фондовый рынок, ликвидность фондового рынка, ликвидность валютного рынка.

The article analyzes the situation in the primary market of domestic government bonds of Ukraine in 2019 and its impact on the foreign exchange market by increasing the supply of foreign currency. The author analyzes the impact of the opening of the domestic government bond market of Ukraine for foreign investors on the liquidity of this instrument. The relevance of the study is to determine the reasons for the change of the situation in the foreign exchange market of Ukraine, which happened in 2019. In particular, the reasons for changing the trend of devaluation of the national currency of Ukraine to revaluation are analyzed. The article studies the concept of liquidity of the stock market and the liquidity of foreign exchange market. An analysis of the situation on the Ukrainian government bond market in 2019 is also provided. In addition, a study provides the analysis of the influence of other factors, except the investments of non-residents of Ukraine in the government bonds of Ukraine, on the formation of excess supply of currency in Ukraine. For instance, author provides an analysis of international trade of Ukraine in 2019 and some other factors, which could influence the exchange market of Ukraine. It also analyzes the reasons for the increase in the supply of currency in the foreign exchange market of Ukraine in 2019 and the role of investment by non-residents in the public debt of Ukraine. The article provides the role of National bank of Ukraine in exchange market during 2019 and of its operations on this market and influence of these operations on revaluation of hryvna. The study assessed the impact of non-residents' investments in Ukraine's public debt on the foreign exchange market liquidity and the change in the devaluation of the hryvnia trend on the revaluation in 2019, analyzed the impact of other factors on the formation of excess foreign currency liquidity in the foreign exchange market. It provides the example of international transactions of some state-owned companies on the situation on the exchange market of Ukraine in 2019 as an example of random factors, which influence the exchange rate of hryvna.

Keywords: foreign exchange market, government bonds, stock market, stock market liquidity, foreign exchange market liquidity.

Постановка проблеми. Протягом 2019 року первинний ринок облігацій внутрішньої державної позики (далі ОВДП) відчув суттєвий приплив інвестицій з боку нерезидентів України. Таке збільшення кількості інвесторів у державний борг України привело до зростання ліквідності як самого інструменту, так і первинного ринку ОВДП загалом. Такий тренд на ринку облігацій зробив значний вплив на інші складові частини фінансового ринку України, зокрема на валютний ринок, адже інвестиції в ОВДП супроводжувалися вливаннями валюти в економіку, які привели до зміни девальваційного тренду гривні та збільшення обсягів міжнародних резервів України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вплив операцій держави з продажу ОВДП на ситуацію на валютному ринку України у 2019 році досліджувала низка вітчизняних учених, зокрема С.П. Кулицький, який обґрунтував, що саме завдяки зростанню обсягів інвестицій нерезидентів в ОВДП у 2019 році суттєво зміцнився курс гривні до долара. Підвищений попит на українські ОВДП серед нерезидентів С.П. Кулицький пов'язує з тим, що протягом 2019 року у більшості європейських держав спостерігалось падіння ставок за державними цінними паперами. При цьому іноземні інвестори мали досить високий «голод» до ризику, тому почали шукати високоприбуткові інструменти не лише у країнах-членах Європейського Союзу, але й серед європейських країн, що розвиваються. Для сектору державних фінансів зростання участі нерезидентів у фінансуванні дефіциту державного бюджету України стало наслідком невиконання планів із надходжень доходів бюджету, зокрема від непрямих податків, що сплачуються з імпорту [1].

М.В. Ігнатишин також пов'язує виникнення дисбалансів на валютному ринку України з операціями нерезидентів із державним боргом, зазначаючи, що

такі операції загалом «зламали» тренд поступового знецінення гривні, що тривав із 2015 року [2].

Ліквідність фондового ринку як явище, а також її причини досліджували вчені Т.В. Біловус, а також В.Д. Горбаневич та П.В. Іванюта. Зокрема, Т.В. Біловус зазначає, що низька ліквідність фінансового ринку України зумовлена низьким рівнем ефективності інституційних реформ та інституційного середовища. Ліквідністю ж фондового ринку автор визначає наявність високого рівня оборотності капіталу на ньому, який приводить до зменшення транзакційних витрат [3]. В.Л. Горбаневич та П.В. Іванюта визначають ліквідність фондового ринку як «здатність фондового ринку поглинати певну кількість цінних паперів за передбаченої зміни їхньої ціни, що ґрунтується зміною обороту капіталу на ринку й залученням нових учасників». Низькі обсяги торгів, малу кількість учасників та обсяги капіталу, що обертається на фондовому ринку України, автори називають ключовими підставами того, чому фондовий ринок України є неефективним, а вітчизняні компанії віддають перевагу випуску своїх цінних паперів на іноземних біржах [4].

Виділення раніше не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас в описаних вище публікаціях не зазначається взаємозв'язок між первинним ринком ОВДП та трендами на валютному ринку України. Зокрема, автори не описують, наскільки суттєвим був вплив саме інвестицій нерезидентів в ОВДП на ситуацію на валютному ринку. Як наслідок, нині неможливо напевне зазначити, що такі операції відіграли визначальну роль у нетиповій поведінці курсу національної валюти України.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз впливу зміни кон'юнктури ринку ОВДП на валютний ринок України протягом 2019 року та на обсяги валютних інтервенцій Національного банку України

(дані НБУ) з метою викупу «надлишкової» ліквідності валюти до золотовалютних резервів, а також виявити, якою була роль інвестицій нерезидентів у державний борг України у підвищенні ліквідності валютного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Після того, як економіка України пережила низку шоків у 2014–2016 роках, 2019 рік став роком своєрідної макроекономічної стабілізації. Так, рівень інфляції протягом року скоротився у більш ніж 2 рази – з 9,8% (за підсумками 2018 року) до 4,2% (за підсумками 2019 року) [5]. Офіційний курс долара США в Україні, а також курси висококонвертованих валют почали падати. Як наслідок, тенденція до знецінення гривні, яка сформувалася майже одразу після зміни політики Національного банку України на валютному ринку з подальшою лібералізацією валютних відносин, змінилася.

Протягом 2019 року зростали й обсяги міжнародних резервів України, що свідчить про зростання фінансової стійкості держави. Так, обсяги резервів зросли з 20,82 мільярда доларів до 25,3 мільярда доларів, а рівень покриття міжнародними резервами майбутнього імпорту перевищив 3,9 місяця (за безпечного рівня у 3 місяці) [6]. Не в останню чергу зростання рівня міжнародних резервів пов'язане з діяльністю НБУ на валютному ринку протягом року, яка полягала у масштабних інтервенціях із викупу валюти.

Зміна тенденції на валютному ринку та, відповідно, її вплив на рівень стабільності національної грошової одиниці України відбувся на початку 2019 року та був пов'язаний із декількома подіями. Однією з них стало відкриття первинного ринку ОВДП в Україні для іноземних інвесторів шляхом спрощення доступу нерезидентів до аукціонів Міністерства фінансів України з первинного розміщення облігацій внутрішньої державної позики. Таке спрощення полягало у приєднанні України до міжнародного депозитарію Clearstream.

Clearstream – одне із двох центральних європейських сховищ цінних паперів [7]. У травні 2019 року Clearstream відкрив кореспондентські рахунки в Україні, що значно спростило торгівлю цінними паперами України для нерезидентів. Так, за підсумками 2019 року розмір портфеля ОВДП у власності нерезидентів зріс у 18,52 раза (за номінальною сумою боргу), а розмір частки ОВДП, що перебувають у власності нерезидентів, щодо всіх ОВДП в обігу зріс у 17,7 раза (рис. 1).

Надання доступу до ринку ОВДП нерезидентам дало змогу підвищити ліквідність цього ринку. Збільшення кількості покупців ОВДП сприяло зростанню конкуренції за сам інструмент, а зняття адміністративних обмежень (шляхом відкриття «лінку» у Clearstream) дало змогу більшій кількості потенційних покупців ОВДП із меншими втратами коштів та часу придбавати ці цінні папери та продавати їх.

Як наслідок, ОВДП України у 2019 році підвищили свою ліквідність. Цим скористався й український уряд, поступово знижуючи ставки за цим інструментом та, відповідно, майбутні державні видатки на обслуговування державного боргу.

Попри таке зменшення ставок, ОВДП не втрачало популярності серед нерезидентів протягом 2019 року. Навпаки, зниження рівня доходності ОВДП, яке супроводжувалося пом'якшенням монетарної політики Національного банку України та зменшенням рівня облікової ставки, спонукало нерезидентів нарощувати обсяги інвестицій у державний борг України для того, аби закріпити високий рівень доходності на тривалі періоди. Це пояснює зростання обсягу ОВДП у портфелі нерезидентів попри зниження облікової ставки та середніх ставок за ОВДП під час їхнього первинного розміщення Міністерством фінансів (рис. 2).

Однак чи мали інвестиції нерезидентів у державний борг України вирішальну роль у появі надлишкової пропозиції валюти на валютному ринку та відповідному зміцненні офіційного курсу гривні?

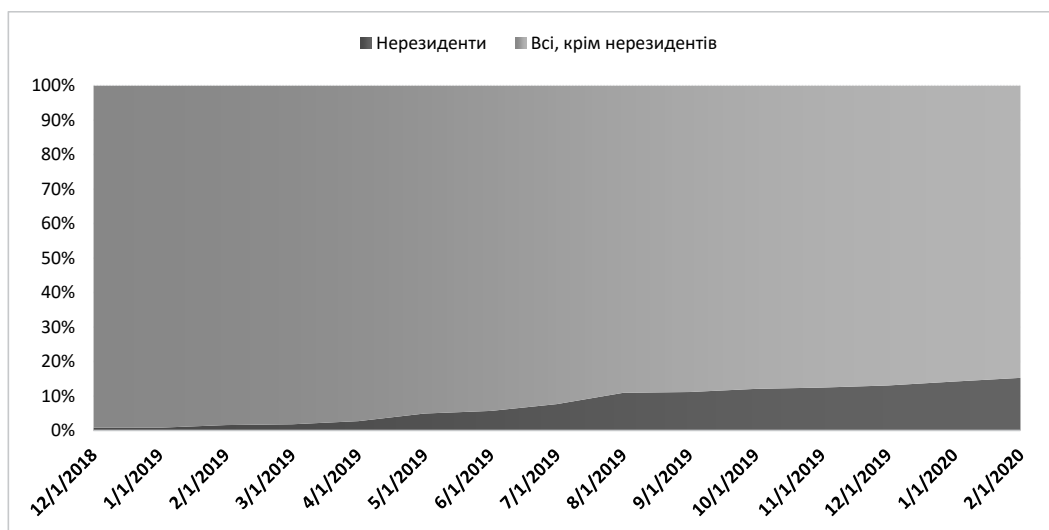


Рис. 1. Частка ОВДП України у портфелях нерезидентів (у відсотках до загального обсягу ОВДП в обігу) протягом 2019 року

Джерело: [8]

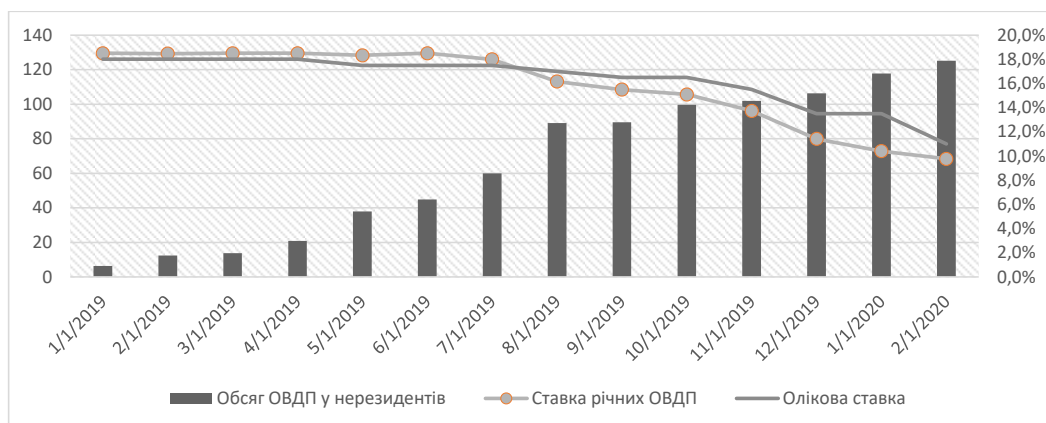


Рис. 2. Співвідношення облікової ставки НБУ, середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої державної позики терміном на 1 рік та обсягу усіх ОВДП України у нерезидентів у 2019 році

Джерело [8; 9]

Варто зазначити, що метою діяльності НБУ на валютному ринку є уникнення значних коливань курсу валют шляхом здійснення інтервенцій коштом міжнародних золотовалютних резервів України. Так, інтервенції залежно від ситуації на ринку бувають двох видів: шляхом викупу надлишкової пропозиції валюти з ринку для поповнення міжнародних резервів та шляхом продажу валюти з резервів на ринку для задоволення надмірного попиту на валюту.

На законодавчому рівні метою діяльності НБУ як регулятора є підтримка стабільності національної валюти, що в умовах політики інфляційного таргетування зводиться до підтримки низького рівня інфляції. Ціль інфляційного таргетування Національного банку – 5% +/- 1%. Оскільки у 2014–2017 роках рівень інфляції в Україні перевищував 10% (у річному вимірі), а у 2018 році вперше опустився нижче 10% (до 9,8%), то зміцнення курсу гривні не суперечило, а навіть частково відповідало меті політики Національного банку, оскільки у довгостроковій перспективі така ревальвация має привести до зниження рівня цін на імпортовані товари та позитивно вплинути на загальний рівень інфляції в Україні.

Водночас НБУ декларує політику невтручання у фундаментальні тренди на валютному ринку, а метою інтервенцій називає коригування надмірних коливань курсу гривні.

Дійсно, за підсумками 2019 року загальний обсяг інтервенцій із купівлі іноземної валюти Національним банком України становив 8,46 млрд дол. США. Водночас обсяги продажу валюти з резервів сягнули 529 млн дол. США. Додатне сальдо інтервенцій НБУ становило 7,93 млрд дол. США. При цьому за підсумками 2019 року обсяги ОВДП у власності нерезидентів зросли на 99,98 млрд грн, або 4,22 млрд дол. США (за курсом станом на 29 грудня 2019 року).

Це означає, що інвестиції нерезидентів у державні цінні папери України, навіть за умови, що вони під час входження в економіку України у повному обсязі обмінювалися на гривні, а вивільнена внаслідок цих операцій валюта викуповувалася НБУ до міжнародних резервів, пояснюють зміцнення курсу гривні

та появу надлишкової пропозиції іноземної валюти лише частково.

Звичайно, інвестиції нерезидентів привели до появи значних обсягів валюти на ринку, які перевищили обсяги попиту на валюту, що сприяло появі так званої надлишкової пропозиції валюти на ринку. Саме погашення останньої (або ж погашення надлишкового попиту на валюту) є метою діяльності НБУ на валютному ринку.

Як видно з рис. 3, у другій половині 2019 року, коли Clearstream вже відкрив кореспондентський рахунок в Україні, обсяги ОВДП у власності нерезидентів дійсно збільшувалися. Разом з ними зростали і суми інтервенцій Національного банку з купівлі валюти на міжбанківському ринку.

Водночас чітка залежність між цими величинами не простежується. Рівень кореляції між обсягом ОВДП у власності нерезидентів та обсягами інтервенцій Національного банку з купівлі надлишкової пропозиції валюти з міжбанківського валютного ринку становить 0,4379, що свідчить про наявність досить слабкого зв'язку між цими двома категоріями. Так, пік інтервенцій із купівлі валюти НБУ (у розмірі 2,98 млрд дол. США) припадає на грудень 2019 року, коли зміна обсягу ОВДП у власності нерезидентів змінилася несуттєво – всього на 4,49 млрд грн, або на 4,4%. Водночас максимальне зростання ОВДП у портфелі нерезидентів відбулося у серпні 2019 року (на 29,14 млрд грн), тоді як обсяг інтервенцій Національного банку з купівлі валюти на міжбанківському ринку становив лише 316 млн дол. США.

За даними Національного банку України, зростання обсягу пропозиції валюти на міжбанківському валютному ринку у 2019 році було зумовлено декількома факторами, серед яких є й інвестиції нерезидентів у державний борг України. Однак крім цього, на зростання пропозиції іноземної валюти на ринку впливали й інші фактори, серед яких – зростання надходжень від експорту товарів, помірний попит імпортерів на валюту (завдяки зниженню цін на енергоносії), залучення зовнішнього фінансування державними та приватними компані-

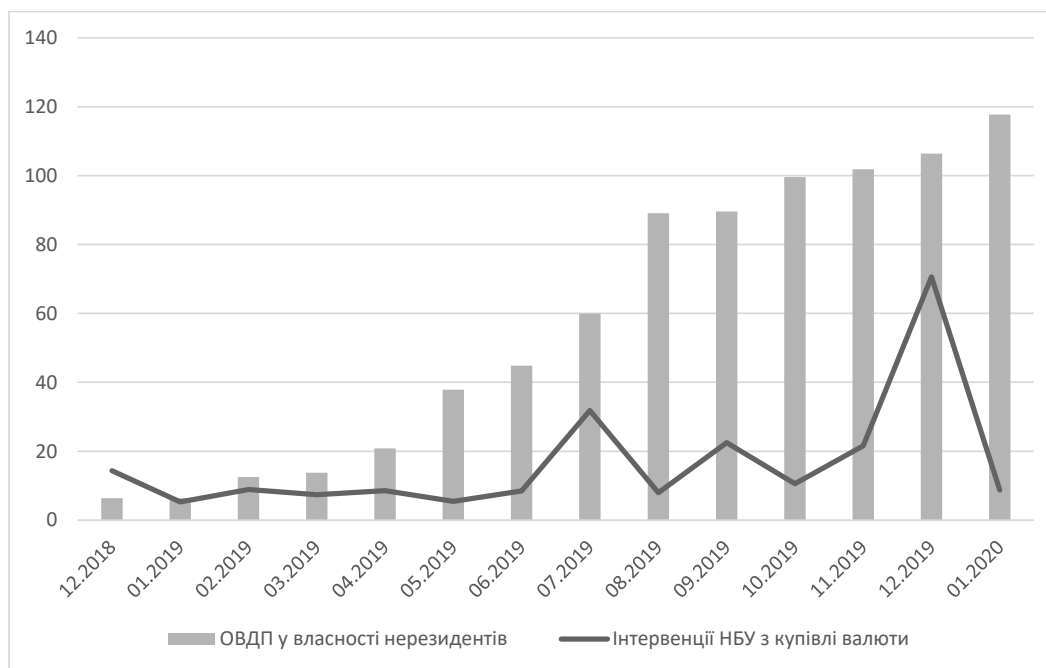


Рис. 3. Обсяги ОВДП у власності нерезидентів (млрд грн) та обсяги інтервенцій Національного банку України з викупу валюти з міжбанківського валютного ринку у 2019 році.

Джерело: [8]

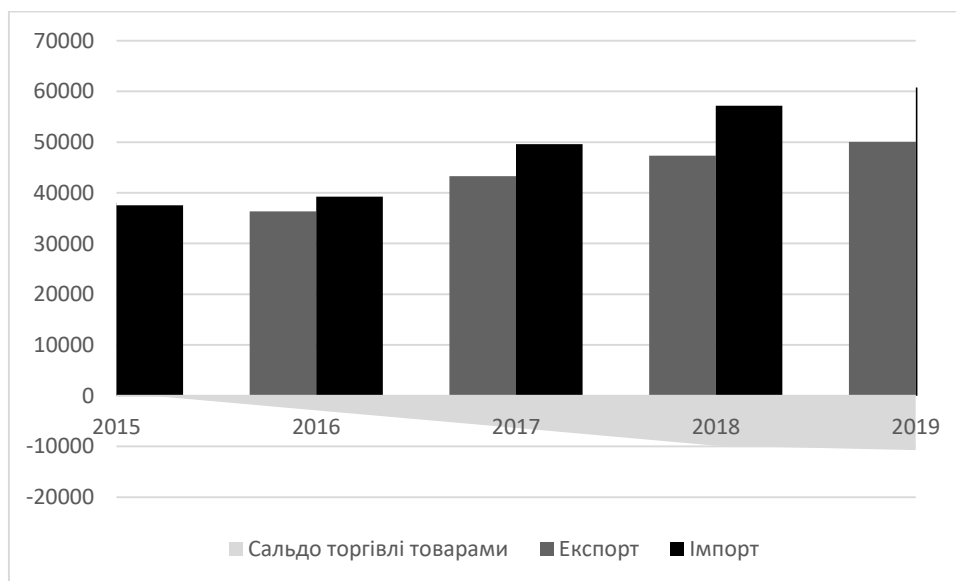


Рис. 4. Обсяги експорту та імпорту товарів, а також сальдо зовнішньої торгівлі товарами (млн доларів США) у 2015–2019 роках

Джерело: [10]

ями та зменшенням обсягів репатріації дивідендів за кордон [6].

Надходження валюти в економіку України від експорту товарів у 2019 році дійсно зросло на 5,8% – до 50,06 млрд дол. США. Водночас загальний обсяг імпорту також зріс – на 6,3% (до 60,78 млрд дол. США), як наслідок, від'ємне сальдо торговельного балансу у 2019 році збільшилося до 10,72 млрд дол. США – найбільше за останні 5 років.

Як бачимо, надходження валютної виручки також не могло стати визначальним фактором у зростанні пропозиції валюти на міжбанківському валютному ринку України у 2019 році, оскільки від'ємне сальдо торгівлі товарами лише зростало. Однак джерелами надходжень валюти в економіку, окрім торгівлі та інвестицій нерезидентів, у 2019 році були й інші фактори, серед яких – і названі Національним банком надходження валюти від розміщення державними

та приватними компаніями боргових цінних паперів на зовнішніх ринках та зменшення репатріації дивідендів за кордон. Крім цього, у 2019 році збільшився обсяг переказів українських трудових мігрантів до України до 12 млрд дол. США, або на 10,45%.

Найбільший пік інтервенцій Національного банку з викупу валюти з міжбанківського ринку у 2019 році припав на грудень. Цей пік пов'язаний з отриманням компенсації НАК «Нафтогаз України» за рішеннями Стокгольмського арбітражу від російського «Газпрому» у розмірі 2,9 млрд дол. США, частину з яких «Нафтогаз» міг продати на міжбанківському ринку для того, аби перерахувати авансові платежі з виплати дивідендів за підсумками 2019 року.

Ця ситуація свідчить про значну роль, яку відіграють у формуванні пропозиції валюти на валютному ринку України несистемні та нерегулярні обставини. Водночас інвестиції нерезидентів в ОВДП сформували своєрідну високу базу пропозиції валюти, яка стримувала девальвацію гривні.

Висновки. Таким чином, інвестиції нерезидентів в ОВДП та зростання ліквідності первинного ринку ОВДП лише частково пояснюють зростання обсягів надлишкової пропозиції іноземної валюти на міжбанківському ринку України у 2019 році. Водночас такі інвестиції були одним із ключових факторів розвороту девальваційної тенденції курсу гривні та його зміни на ревальвацію, оскільки чисті валютні надходження від інвестицій нерезидентів сягнули понад 4,2 млрд дол. США. Крім зростання обсягів інвестицій нерезидентів у державний борг України у зміцненні курсу гривні у 2019 році значну роль відіграли такі фактори, як зростання обсягів грошових переказів трудових мігрантів та зменшення обсягів репатріації дивідендів.

Бібліографічний список:

1. Кулицький С. П. Інтернаціоналізація українського фінансового ринку та проблеми інформаційно-аналітичного супроводу розвитку економіки *Національної Академії Статистики, Обліку та Аудиту* № 18. 2020. URL: <https://cutt.ly/NyVZhnz>.
2. Ігнатишин М.В. Валютний ринок України: причини та наслідки дисбалансів. *Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики: збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*. 2020 р. С. 44–46 URL: <https://cutt.ly/7yVZQH9>.
3. Біловус Т.В. Ефективність залучення інвестиційних ресурсів на українському ринку цінних паперів. *Журнал «Науковий огляд»* 5(58), 2019. Том 5. С. 97–98.
4. Горбаневич В.Л. Операції на фондовому ринку цінних паперів: європейський досвід і порівняння з ринком капіталу в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. № 3, 2017. С. 97.
5. Експрес-випуск Державної служби статистики України: Індекс цін у 2019 році. Київ, 2020. URL:

<http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/01/01.pdf> (дата звернення: 31.05.2020 р.)

6. Національний банк України: У 2019 році міжнародні резерви України зросли до семирічного максимуму. Київ, 2020. URL: <https://cutt.ly/VZXAA> (дата звернення: 31.05.2020 р.)
7. Національний банк України: Деталі лінку між Clearstream та Національним банком України. Київ, 2019. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/link-mij-clearstream-banking-sa-ta-natsionalnim-bankom-ukrayini> (дата звернення: 31.05.2020 р.)
8. Національний банк України: Ринок облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Київ, 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/ovdp> (дата звернення: 31.05.2020 р.)
9. Міністерство фінансів України: Оголошення та результатів аукціонів ОВДП Київ, 2020. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ogoloshennja-ta-rezultati-aukcioniv> (дата звернення: 31.05.2020 р.)
10. Експрес-випуск Державної служби статистики України: Зовнішня торгівля України товарами у 2019 році. Київ, 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/02/15.pdf> (дата звернення: 31.05.2020 р.)

References:

1. Belovus T.V. (2019) Efektyvnist vykorystannia realnykh resursiv na ukraïnskoi rynku vyrobnykh papieriv [Efficiency of attracting investment resources in the Ukrainian securities market]. *Scientific Review* vol. 5 (58).
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Foreign trade of Ukraine in 2019 Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/02/15.pdf>.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Inflation in 2019. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/01/01.pdf>.
4. Gorbanevych V.L. (2017) Operatsii na fondovomu rynku tsinnykh papieriv: yevropeiskyi dosvid i porivniannia z rynkom kapitalu v Ukraini [Operations on the stock market: European experience and comparison with capital market of Ukraine]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade* P. 97.
5. Ignatyshyn M.V. (2020) Valiutnyi rynek Ukrainy: prychyny ta naslidky dysbalansiv [Currency market of Ukraine: causes and leaves imbalances]. *Mukachevo State University*. Available at: <https://cutt.ly/7yVZQH9>.
6. Kulitsky S.P. (2020) Internatsionalizatsiia ukrainskoho finansovoho rynku ta problemy informatsiino-analitychnoho suprovodu rozvytku ekonomiky [Internationalization of the Ukrainian other market and problems of information-analytical support of economic development] *Accounting and Auditing*. Available at: <https://cutt.ly/NyVZhnz>.
7. Ministry of Finance of Ukraine (2020) Announcements and results of state bonds auctions. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/ogoloshennja-ta-rezultati-aukcioniv>.
8. National Bank of Ukraine (2019) Detailed line between Clearstream and the National Bank of Ukraine. Available at: <https://bank.gov.ua/news/all/link-mij-clearstream-banking-sa-ta-natsionalnim-bankom-ukrayini>.
9. National bank of Ukraine (2020) In 2019 Ukraine's international reserves grew to a seven-year high. Available at: <https://cutt.ly/VZXAA>.
10. National Bank of Ukraine (2020) Ukrainian state bonds market. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/markets/ovdp>.

Гаверіловський О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Стащенко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Водзінський В.В.

аспірант
Національної академії статистики, обліку та аудиту

Gavrilovsky Alexander

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
International Accounting and Auditing
SHEI "Kyiv National Hetman University of Economics"

Stashenko Julia

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
SHEI "Kyiv National Hetman University of Economics"

Vodzinskyi Vasyl

Postgraduate Student
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing

КРИПТОВАЛЮТА ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ГРОШОВИМ КОШТАМ

CRYPTOCURRENCY AS AN ALTERNATIVE TO CASH

У статті здійснено комплексний та всебічний аналіз криптовалюти як економічного явища та втілення технологічного прогресу й філософії децентралізації в економічних відносинах, проаналізовано сучасні тенденції використання криптовалюти та умови її ефективного застосування в національній та міжнародній економіці, а також можливості виконання нею функцій грошей і функціонування як альтернативної платіжної системи. Криптовалюта є записом у блокчейні, програмні особливості якого надають криптовалюті цінності для суб'єктів економічних відносин, характер якої покликаний дати змогу криптовалюті виконувати одну або декілька функцій грошей, перш за все функцію засобу платежу. Встановлено, що криптовалюта співвідноситься як конкретне до загального з поняттями «блокчейн», «розподілений реєстр», «технології, засновані на довірі». Окрім того, разом із криптовалютою як суміжні до неї категорії існують інші блокчейн-активи, такі як токени (ютіліті токени, токени – цінні папери, гібридні токени), а також особлива форма блокчейн-активів, такі як стейблкоїни, які мають зв'язок із базовим активом (гроші, дорогоцінні метали, цінні папери) чи регулюються алгоритмом, який забезпечує стабільність їх у ціні, причому визначення конкретного класу блокчейн-активу є завданням нової галузі економічної науки, а саме токеноміки.

Ключові слова: криптовалюта, гроші, дорогоцінні метали, цінні папери, токени, стейблкоїни, блокчейн-актив.

В статье осуществлен комплексный и всесторонний анализ криптовалюты как экономического явления и воплощения технологического прогресса и философии децентрализации в экономических отношениях, проанализированы современные тенденции использования криптовалюты и условия ее эффективного применения в национальной и международной экономике, а также возможности выполнения нею функций денег и функционирования как альтернативной платежной системы. Криптовалюта является записью в блокчейны, программные особенности которого предоставляют криптовалюте ценности для субъектов экономических отношений, характер которой призван позволить криптовалюте выполнять одну или несколько функций денег, прежде всего средства платежа. Установлено, что криптовалюта со-

относится как конкретное к общему с понятиями «блокчейн», «распределенный реестр», «технологии, основанные на доверии». Кроме того, вместе с криптовалютой как смежные к ней категории существуют другие блокчейн-активы, такие как токены (ютилити токены, токены – ценные бумаги, гибридные токены), а также особая форма блокчейн-активов, такие как стейблкоины, которые имеют связь с базовым активом (деньги, драгоценные металлы, ценные бумаги) или регулируются методом, который обеспечивает стабильность их в цене, причем определение конкретного класса блокчейн-актива является заданием новой отрасли экономической науки, а именно токеномики.

Ключевые слова: криптовалюта, деньги, драгоценные металлы, ценные бумаги, токены, стейблкоины, блокчейн-актив.

The article provides a comprehensive and comprehensive analysis of cryptocurrency as an economic phenomenon and the implementation of technological progress and the philosophy of decentralization in economic relations, analyzes current trends in cryptocurrency and the conditions of its effective use in national and international economies. A cryptocurrency is a record in a blockchain, the software features of which give cryptocurrency values for the subjects of economic relations, the nature of which is designed to allow cryptocurrency to perform one or more functions of money, primarily as a means of payment. It was found that cryptocurrency is related as specific to general with the following concepts: blockchain, distributed registry, technology based on trust. In addition, along with cryptocurrency as related categories, there are other blockchain assets: tokens (utility tokens, securities tokens, hybrid tokens), as well as a special form of blockchain assets – stablecoins, which are related to the underlying asset (money, precious metals, securities) or regulated by an algorithm that ensures their stability in price – and the definition of a particular class of blockchain asset is the task of a new branch of economics – tokenomics. Proper functioning and development of the cryptocurrency industry requires significant rule-making work, including the adoption of a special sectoral law of Ukraine, which will regulate public relations in the field of circulation of virtual assets and cryptocurrency in particular. At the same time, such a law and adopted in accordance with and pursuant to which should ensure a reasonable balance of interests and protection of the rights of all stakeholders in the cryptocurrency market. The use of cryptocurrency and smart contracts in Ukraine has significant prospects in various sectors of the national economy (industry, services) and can take place in both public and private sectors of the economy, as well as in public-private partnership programs, which will solve such problems as the trust of the subjects to each other, the speed of transactions and the payment of commissions for them.

Keywords: cryptocurrency, money, precious metals, securities, tokens, stablecoins, blockchain assets.

Постановка проблеми. Незалежно від того, щодо чого виникають суспільні відносини, їх більшість є не статичними, а динамічними та постійно зазнають певних змін. При цьому розвиток суспільних відносин може мати як якісний (зміна процесу виробництва із запровадженням в нього сучасних технологій), так і кількісний характер (поява нових технологій), які у своїй сукупності визначають динаміку соціальних процесів.

Технологічний прогрес сприяє пришвидшенню такого розвитку як ніщо інше. Глобалізація та інформатизація суспільних відносин, поява нових інформаційних технологій та їх поширення в різних сферах суспільного життя, зокрема в економіці, є реаліями сучасного суспільства, адже все частіше й частіше звичні явища та процеси стикаються з технологічними рішеннями, які докорінно змінюють те, як ці явища й процеси протікають.

Потреба опосередковувати платіжні операції виникла у людства з появою перших високих форм організації суспільства, а саме держав, що привело до виникнення грошей, які в різний час мали різну форму, зокрема хутра, мушлі, злитків дорогоцінних металів, монет і банкнот. Однак традиційний для нас інститут грошей та платіжних систем, як і будь-який інший продукт суспільства, не позбавлений недоліків, серед яких слід назвати низьку швидкість та високі комісії транзакцій. Вирішити їх було запропоновано ще в кінці ХХ століття з використанням криптографічно захищених грошей, ідея яких у 2000-х роках стала відправною точкою для створення криптовалюти та започаткування нової індустрії, що з тих пір і досі породжує дискусії щодо можливості виконання

криптовалютою функцій грошей та заміни сучасних платіжних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічне обґрунтування сутності та функцій криптографічно захищених грошей та криптовалюти здійснювали як українські (О.А. Баранов, Є.О. Галушка, А.А. Москальов, Е.М. Попова, В.А. Урбанович, Г.Г. Чмерук, К.О. Ярова, Н.А. Яковина), так і зарубіжні (Д. Браянс, В. Динту, Л. Ло, С. Сабетт, Н. Сабо, Р. Самс, А. Снаєрс, Р. Хоубен, Д. Чаум) автори.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, ними були сформовані лише окремі положення щодо можливості застосування криптовалюти як альтернативи традиційним грошам та платіжним системам.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статі полягає в розкритті можливостей виконання криптовалютою або близькими до нею активами ролі основного посередника в економічних відносинах суспільства, в якому більшість процесів побудована на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, а також у встановленні умов, за яких це можливо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз положень економічної теорії про функції та призначення грошей, їх співставлення з технологічними особливостями криптовалюти й тенденціями розвитку криптовалютного ринку дають змогу зробити висновок, що криптовалюта на сучасному етапі розвитку не здатна повністю виконувати всі функції грошей (функції мірила цінності, засобу нагромадження та світових грошей) та повноцінно замінити

наявні платіжні системи. Було зроблено висновок, що головними перешкодами на шляху ефективного використання криптовалюти як опосередковувача економічних відносин є волатильність ринку криптовалют (його здатність до різких коливань), низький ступінь поширення у суспільстві.

Створені як альтернатива традиційним грошам та платіжним системам криптовалюти від самої їх появи й досі перебувають у процесі підтвердження концепції (з англ. "proof of concept"). Про це свідчить, зокрема, постійна поява нових криптовалют як зі власним унікальним програмним кодом, так і на основі вже наявних криптовалют. При цьому цей процес продовжується, незважаючи на винайдення згаданих вище стейблкоїнів, які вважаються «Святим Граалем» блокчейн-активів. Варто зазначити, що винайдення «ідеальної» криптовалюти не видається, на нашу думку, можливим, адже з огляду на постійний розвиток як суспільних відносин, так і технологій можна закономірно очікувати постійного розвитку ринку криптовалют.

Криптовалюта, будучи побудованою на інформаційно-телекомунікаційних технологіях, може бути застосовувана у великих складних інформаційних та інформаційно-телекомунікаційних системах, використовуватися для розрахунків під час реалізації на практиці концепції Інтернету речей (з англ. "Internet of Things") та «розумних міст» (з англ. "Smart City"). З подальшим розвитком інноваційних технологій та зазначених концепцій зручність традиційних розрахунків зменшується, а потреби до довіри зростають.

Розвиток криптоіндустрії, підвищення довіри до використання криптовалюти неодмінно поступово приведуть до її ширшого застосування як суб'єктами господарювання у своїй діяльності (як для розрахунків, так і як предмета діяльності для професійних учасників ринку криптовалют), так і пересічними громадянами. При цьому за їх широкого застосування, не обов'язково більшого, ніж традиційні гроші, однак наближеного до них, можна буде остаточно говорити про перехід суспільства до якісного нового етапу його розвитку. Криптовалюта здатна стати засобом платежу суспільства, яке існує в умовах докорінного перетворення виробничих процесів, де інформаційні технології визначають зміст, умови виникнення та розвиток суспільних відносин між суб'єктами [1, с. 39].

Відповідно до даних аналітичного звіту Європарламенту станом на початок 2020 року у світі існувало понад 5 100 криптовалют із загальною капіталізацією понад 250 млрд. дол. США [2, с. 8]. При цьому у капіталізації криптовалют не спостерігається очевидного тренду чи закономірності, а капіталізація ринку криптовалют волатильна так само, як і самі криптовалюти.

При цьому піковій точці капіталізації у 2017 році закономірно відповідає найвища ціна на криптовалюту, падіння якої у 2018 році потягнуло за собою значний спад у капіталізації ринку загалом.

Найбільшими за капіталізацією криптовалютами є BTC (понад 130 млрд. дол. США), ETH (понад 19 млрд. дол. США), XRP (понад 8,4 млрд. дол. США), USDT (понад 6,3 млрд. дол. США), BCH (по-

над 4,3 млрд. дол. США) [44]. BTC сьогодні займає понад 52% капіталізації ринку, що майже на 11% менше, ніж на початку року, але на 11% більше, ніж у 2017 році [2, с. 8].

Принагідно зазначити, що у топ-5 криптовалют увійшов також стейблкоїн USDT, прив'язаний до фіатних грошей (дол. США). Добовий обсяг торгівлі USDT майже у півтора рази вище за торгівлю BTC [3, с. 15], що вказує на значний інтерес з боку суспільства саме до стабільних криптоактивів. Будучи пов'язаним із ціною долара США 1 до 1, капіталізація USDT ніколи не досягне обсягів капіталізації BTC, однак із постійним зростанням обсягів торгівлі стейблкоїнами загалом та USDT зокрема у понад 4 рази [3, с. 15] можна зробити висновок, що тренд до зростання у використанні стейблкоїнів буде продовжуватись.

Значна увага до стейблкоїнів закономірна, адже вже згадана нами проблема волатильності криптовалют робить більшість криптовалют не лише не придатними для опосередковування більшості транзакцій суспільства, але й ризикованим активом для інвестування. Не маючи централізованого емітента, криптовалюти не піддаються фундаментальному аналізу, а лише дають змогу застосовувати методи технічного аналізу чи економіко-математичного моделювання для майбутнього прогнозування ціни.

Коливання ринку криптовалют створює значні сумніви, що у ціні криптовалюти присутня будь-яка лінійна залежність, що значно ускладнює можливість для її аналізу і, відповідно, прогнозування.

Волатильна ціна, нестабільна кількість користувачів криптовалютою та складнощі у прогнозуванні ринку роблять криптовалюту не здатною сьогодні відповідати вимогам засобу платежу, що прагне до стабільності та надійності розрахунків. Водночас особливості окремих криптовалют роблять їх привабливими для використання задля легалізації (відмивання) доходів та інших фінансових злочинів, що викликає необхідність боротьби з цими негативними проявами технологічного прогресу.

Ефективне функціонування криптовалютної індустрії та одержання позитивних результатів для національної економіки та міжнародної економічної системи від поширення криптовалюти багато в чому залежать від того, чи здійснюється державна підтримка постачальників послуг, що здійснюють діяльність, пов'язану з обігом криптовалюти, рівня розвитку законодавства у цій сфері, ступеня його обтяження надмірними процедурами та високими порогами входу (великі розміри сплаченого капіталу, вимоги до осілості бізнесу тощо).

Історично першими актами, що мали регулюючий вплив на ринок криптовалют, були не власне закони, що регулюють діяльність у цій сфері, а офіційні роз'яснення фінансових регуляторів (США, Гонконг, Сінгапур, Швейцарія тощо) щодо застосування вже наявної нормативної бази, а також результати адміністративних проваджень щодо порушників (США) [4, с. 23]. З появою перших законодавчих актів (Естонія, Гібралтар, Мальта) до сьогодні країни продовжують переймати досвід один одного, що дає змогу

виділити моделі регулювання криптовалютного ринку за декількома критеріями.

Аналіз нормативних актів дає змогу виокремити такі типові вимоги до діяльності постачальників послуг у сфері обігу криптовалют:

1) вимоги до статутного капіталу, що є вищими (іноді значно вищими) за вимоги до звичайних суб'єктів господарювання;

2) вимоги забезпечення належного захисту інформаційно-телекомунікаційних систем (кібербезпеки), а також персональних даних користувачів та їх цілісності ключів, зокрема окреме зберігання ключів від будь-яких інших даних;

3) вимоги до осілості бізнесу (наявність фізичного офісу у країні реєстрації, іноді громадянства країни реєстрації та осіб, що забезпечують вирішальний вплив на діяльність компанії);

4) вимоги додержання, передбачені законодавством щодо протидії фінансовій злочинності (здійснення процедур ідентифікації клієнтів, верифікації клієнтів і транзакцій, прийняття на роботу AML-офіцера).

Існування регуляторних бар'єрів на ринку криптовалют є позитивним явищем, адже криптовалюта, як було нами визначено, опосередковує певну цінність, що має грошове вираження. Відповідно, будь-яка діяльність, пов'язана з обігом криптовалют, автоматично пов'язана з обігом квазімонетарних цінностей, отже, становить значні ризики для користувачів послуг. Таким чином, наявність порогів входу на ринок забезпечує належну якість послуг, захист прав споживачів цих послуг, а також збільшує престиж компанії, яка змогла їх подолати.

Негативним соціальним ефектом цього є відтік перспективних криптовалютних проєктів в «острівні» (офшорні) юрисдикції (Сейшельські Острови, Британські Віргінські Острови), в яких спеціальне регулювання відсутнє, а законодавство з протидії фінансовим злочинам слабке, в яких такі компанії можуть здійснювати діяльність у начебто «сірому» секторі економіки. На нашу думку, така практика має значний негативний вплив на ринок, адже у країнах зі слабким законодавством права споживачів можуть захищатись на недостатньо належному рівні, тому використання криптовалютних платформ та додатків буде ризиковим для користувачів. Отже, важливим залишається проведення подальшої нормотворчої роботи державними органами, перш за все законодавчими, та регуляторами фінансових ринків.

Криптовалюта може опосередковувати економічні відносини як безпосередньо (здійснення переказу з гаманця однієї особи на гаманець іншої; обмін криптовалюти на криптовалютній біржі), так і будучи валютою договору у формі програмного коду, який виконується автоматично. Такі договори, умови яких виражені у програмному коді, бувають двох видів, а саме смарт-контракти (з англ. "smart contract") та рікардіанські контракти (з англ. "Ricardian contract"). Різниця між ними полягає в тому, що розумний контракт має вираження винятково у формі програмного коду, який визначає правила його укладання, виконання та припинення, тоді як рікардіанський контракт – це договір, який може одночасно читатись як

людиною, так і комп'ютером, тобто фактично є машинозчитувальним аналогом сучасних двомовних договорів, які часто укладаються у зовнішньоекономічній діяльності між двома суб'єктами в різних країнах. З огляду на це рікардіанський контракт може бути смарт-контрактом, проте не кожен смарт-контракт є рікардіанським контрактом. Можна зробити висновок, що опосередковувати економічні відносини, у яких криптовалюта виконує одну чи кілька функцій грошей, можуть смарт-контракти та деякі рікардіанські контракти.

Особливо актуальними смарт-контракти та криптовалюта видаються для зовнішньоекономічної діяльності, де проблема довіри стоїть більш гостро, ніж у бізнес-відносинах суб'єктів однієї країни. З огляду на те, що 70–80% сучасних компаній здійснили або здійснюють діджиталізацію свого бізнесу, все більше з них почнуть надавати послуги чи постачати товари за допомогою Інтернету, зокрема за межі національних кордонів країни свого розташування. Для таких компаній ризики несплати за договором є значно більшими, а механізм захисту власних прав у разі порушення договору обтяжений додатковими судовими процедурами судової допомоги, тому перспективним є застосування смарт-контрактів для мінімізації цих ризиків.

Криптовалюта у приватному секторі здатна вирішити не тільки проблему довіри. Так, історично криптовалюта була також покликана боротися з проблемами тривалості здійснення транзакцій та значних комісій, що стягуються фінансовими інституціями. Перспективними є також застосування криптовалют у повсякденних платежах з використанням допоміжних засобів, таких як криптовалютні картки чи криптовалютні гаманці на смартфонах, транзакцію з яких можна здійснити шляхом прикладення смартфона до терміналу чи читання QR-коду. Такі технології можуть бути корисними, зокрема, роздрібним та оптовим продавцям і суб'єктам господарювання у сфері послуг (готелі, ресторани тощо), чиї клієнти зможуть зекономити на банківських комісіях, а самі суб'єкти господарювання – на обслуговуванні банківських рахунків та технічного обладнання, необхідно для здійснення банківських розрахунків.

Висновки. За умови створення інтероперабельної виробничої та інформаційної структури у суспільстві криптовалюта та її стабільний аналог, а саме стейблкоїни, здатні бути основним провідником економічних відносин у нашому суспільстві. Однак сучасний стан суспільних відносин та недосконалість функціонування криптовалют, перш за все її волатильність, не дають змогу криптовалюти повністю виконувати це завдання.

Технологічні особливості функціонування деяких окремих криптовалют дають змогу їх використовувати для задоволення потреб фінансової злочинності, однак світова практика фінансових злочинів з використанням криптовалют нині становить менше 1% усіх фінансових злочинів.

Сьогодні у світі наявна різноманітна практика державного регулювання криптовалютного ринку, при цьому більшість країн йде шляхом перелічення в національному законодавстві конкретних видів діяль-

ності, що підлягають адміністративним процедурам (ліцензування, авторизації, реєстрації), метою чого є захист прав та інтересів споживачів, сприяння наданню послуг на високому рівні.

Використання криптовалюти та смарт-контрактів в Україні має значні перспективи в різних галузях національної економіки (промисловість, сфера послуг) та може мати місце як у публічному, так і в приватному секторах економіки, а також у програмах державно-приватного партнерства, що дасть змогу вирішувати такі проблеми, як довіра суб'єктів один до одного, швидкість транзакцій та сплати комісій за них.

Належне функціонування та розвиток криптовалютної індустрії потребують значної нормотворчої роботи, серед етапів якої слід назвати прийняття спеціального галузевого закону України, який регулюватиме суспільні відносини у сфері обігу віртуальних активів загалом та криптовалюти зокрема. При цьому такий Закон та заходи, вжиті для його виконання, мають забезпечити розумне співвідношення інтересів та захист прав усіх стейкхолдерів криптовалютного ринку.

Бібліографічний список:

1. Баранов О.А. Інтернет речей: теоретико-методологічні основи правового регулювання. Т. 1 : Сфери застосування, ризики і бар'єри, проблеми правового регулювання : монографія. Київ : Видавничий дім «АртЕк», 2018. 344 с.
2. Houben R., Snyers A. Crypto-assets: key developments, regulatory concerns and responses / European Parliament study; PE 648.779, 2020. 74 p. URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL_STU\(2020\)648779](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL_STU(2020)648779) (дата звернення: 07.06.2020).

[europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL_STU\(2020\)648779](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL_STU(2020)648779) (дата звернення: 07.06.2020).

3. Bitcoin Price. URL: <https://www.coindesk.com/price/bitcoin> (дата звернення: 06.06.2020).
4. Cryptocurrency Market by Offering (Hardware: GPU, FPGA, ASIC, & Wallet, and Software), Process (Mining and Transaction), Type, Application (Trading, Remittance, Payment: Peer-to-Peer Payment, Ecommerce, and Retail), and Geography – Global Forecast to 2024. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cryptocurrency-market-158061641.html> (дата звернення: 07.06.2020).

References:

1. Baranov O. (2018). Internet rechei: teoretyko-metodolohichni osnovy pravovoho rehulyuvannya [The Internet of Things: theoretical and methodological foundations of legal regulation]. T. 1 : Sfery zastosuvannya, ryzyky i bar'yery, problemy pravovoho rehulyuvannya : monohrafiya. K. : Vydavnychyy dim "ArtEk", 2018. 344 s.
2. Houben Robby, Snyers Alexander Crypto-assets: key developments, regulatory concerns and responses / European Parliament study; PE 648.779, 2020. – 74 p. URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL_STU\(2020\)648779](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL_STU(2020)648779) (accessed: 07.06.2020).
3. Bitcoin Price. URL: <https://www.coindesk.com/price/bitcoin> (accessed: 06.06.2020).
4. Cryptocurrency Market by Offering (Hardware: GPU, FPGA, ASIC, & Wallet, and Software), Process (Mining and Transaction), Type, Application (Trading, Remittance, Payment: Peer-to-Peer Payment, Ecommerce, and Retail), and Geography – Global Forecast to 2024. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cryptocurrency-market-158061641.html> (accessed: 07.06.2020).

УДК 336.221

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-39>

Качула С.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Щирий Г.Л.

аспірант
Донбаської державної машинобудівної академії

Kachula Svitlana

Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Dnipro State Agrarian and Economics University

Shchyryi Hlib

Postgraduate Student
Donbass State Engineering Academy

АДМІНІСТРУВАННЯ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

EXCISE TAXATION ADMINISTRATION IN UKRAINE: ESSENCE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

У статті розкрито теоретичні засади адміністрування акцизного оподаткування. Дано авторське трактування поняття «адміністрування акцизного оподаткування», окреслено його ознаки, цілі й завдання. Акцентовано увагу на необхідності підвищення результативності адміністрування акцизного оподаткування. Окреслено зміни податкового законодавства, які свідчать про постійне вдосконалення формальних інститутів акцизного оподаткування. Обґрунтовано необхідність подальшого зміцнення та розвитку неформальних інститутів для підвищення результативності адміністрування акцизного оподаткування. Доведено, що від можливості узгодження/гармонізації формальної і неформальної компонент вітчизняного інституційного середовища залежать результативність і ефективність адміністрування акцизного оподаткування. Визначено перспективи розвитку акцизного оподаткування в сучасних інституційних умовах вітчизняної економіки.

Ключові слова: специфічні акцизи, акцизне оподаткування, адміністрування акцизного оподаткування, ефективність, результативність акцизного оподаткування, акцизна політика, інституційне середовище.

В статье раскрыты теоретические основы администрирования акцизного налогообложения. Дано авторское определение понятия «администрирование акцизного налогообложения», определены его признаки, цели и задачи. Акцентировано внимание на необходимости повышения результативности администрирования акцизного налогообложения. Определены изменения налогового законодательства, которые свидетельствуют о постоянном совершенствовании формальных институтов акцизного налогообложения. Обоснована необходимость дальнейшего укрепления и развития неформальных институтов для повышения результативности администрирования акцизного налогообложения. Доказано, что от возможности согласования/гармонизации формальной и неформальной компонент отечественной институциональной среды зависят результативность и эффективность администрирования акцизного налогообложения. Определены перспективы развития акцизного налогообложения в современных институциональных условиях отечественной экономики.

Ключевые слова: специфические акцизы, акцизное налогообложение, администрирование акцизного налогообложения, эффективность, результативность акцизного налогообложения, акцизная политика, институциональная среда.

The article is devoted to the problematic issues of development of the excise tax administration system in Ukraine, the search for relevant for conditions of instability of economic dynamics and new current challenges ways to solve them. It is shown that in periods of economic crisis and slow post-crisis recovery in Ukraine, individual (specific) excise duties play an important role in filling the state and local budgets. Theoretical principles of excise tax administration are revealed. Scientific approaches to the essence of tax administration are generalized and systematized,

the concept of "excise tax administration" is defined. The goals and tasks of excise tax administration are outlined, its components are singled out. Emphasis is placed on the need to increase the efficiency of excise tax administration. It is shown the efficiency indicators system of excise policy should include such components as efficiency and effectiveness of excise taxation and its administration. The main factors influencing the effectiveness of excise tax administration in Ukraine are identified. Possibilities of neutralization of some of them by tools of tax administration in the conditions of formal and informal institutions development are substantiated. Changes in tax legislation are outlined, which testify to the constant improvement of formal institutions of excise taxation. The reasons for the occurrence of tax arrears in the process of excise taxation and the need to develop institutional conditions for their elimination are shown. Emphasis is placed on the need to the institution of partnership, trust and responsibility further strengthening and development. It is determined that the formal component of the system of excise tax administration in Ukraine is developing dynamically in accordance with the best world practices, while the informal component of the institutional environment is in inertial mode and needs special attention. It is proved that the excise tax administration efficiency increase depends on the possibility of coordination / harmonization of domestic institutional environment formal and informal components.

Keywords: specific excise duties, excise taxation, excise tax administration, efficiency, efficiency of excise taxation, excise policy, institutional environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загострення за останні роки проблеми дефіцитності бюджету визначає потребу у проведенні ефективної податкової політики України у напрямі його скорочення за умови збереження оптимального рівня податкового навантаження. Таке завдання можливо вирішити як шляхом удосконалення системи оподаткування, її складників, так і завдяки підвищенню результативності податкового адміністрування. Досвід європейських країн наглядно демонструє, що функціонування дієвої, результативної системи податкового адміністрування є важливим для успішної реалізації ефективної бюджетно-податкової політики. Постійне різке підвищення ставок на підакцизні товари у вітчизняній економіці як результат гармонізації оподаткування з країнами ЄС у рамках існуючих зобов'язань України має негативні різноспрямовані наслідки. Серед них найбільш суттєві – зростання обсягів ухилення від сплати акцизів різними методами, різноманітних способів мінімізації оподаткування, зростання тіншової, контрабандної і контрафактної продукції, згорання виробництва підакцизних товарів, зниження зайнятості населення у галузях, що випускають підакцизну продукцію, тощо. Особливо це стосується таких підакцизних товарів, як тютюнові та алкогольні вироби, і свідчить також, окрім іншого, про існування певних недоліків у процесі податкового адміністрування, що актуалізує наукові розвідки визначення наукових підходів до його сутності, особливостей сучасного стану та шляхів подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомим аспектам податкової політики, державного регулювання ринку різних підакцизних товарів та вирішення пов'язаних із цією складною проблемою питань, зокрема щодо особливостей податкового адміністрування, підвищення його результативності та ефективності, присвячено праці вітчизняних учених В.Л. Андрущенка, Ю.Б. Іванова, В.І. Коротуна, В.М. Мельника, Л.Г. Олейнікової, Т.В. Паєнко, Ю.В. Панури, М.Д. Пасічного, О.В. Покатаєвої, К.П. Проскури, І.Я. Чугунова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас, з огляду на необхідність досягнення фінс-

кальних та соціальних цілей акцизного оподаткування в умовах фінансової нестабільності, економічної кризи, а також активізації дієвого регулювання виробництва та споживання підакцизних товарів, зокрема шкідливих для здоров'я людини чи навколишнього природного середовища, важливим є подальше вдосконалення податкового адміністрування акцизного оподаткування, підвищення його результативності як необхідної умови реалізації ефективної податкової та, зокрема, акцизної політики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття теоретичних засад адміністрування акцизного оподаткування та визначення перспектив його розвитку в сучасних інституційних умовах вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Спроможність держави фінансувати виробництво та надання суспільних благ і послуг, належним чином виконувати свої функції залежить від виконання запланованих обсягів податкових і неподаткових надходжень до бюджету. Специфічні (індивідуальні) акцизи є вагомим джерелом у системі доходів державного та місцевих бюджетів України. Впродовж останніх п'яти років надходження від акцизів до бюджету залишалися значними [1]. Також, незважаючи на спадну тенденцію останніх років, вагомою залишається їхня частка у ВВП, що свідчить про реалізацію активної податкової політики щодо оподаткування, насамперед споживання (рис. 1).

Я видно з рис. 1, максимального значення у ВВП акцизні податки набули в 2016 р., потім зростання уповільнилося внаслідок зниження їхньої фіскальної ефективності як результат різкого підвищення ставок акцизів, посилення податкового тиску на виробників підакцизних товарів, падіння виробництва та споживання підакцизних товарів і зниження результативності адміністрування.

Акцизна політика у кожній країні має певну специфіку, пов'язану з обмеженим переліком підакцизних товарів та соціально-економічними чинниками і станом інституційного середовища. Водночас практично у кожній країні справляється акцизний податок на тютюнову й алкогольну продукцію, частка якого у структурі специфічних (індивідуальних) акцизних податків Зведеного бюджету України є домінуючою (за винятком окремих років). Так, за офіційними статис-

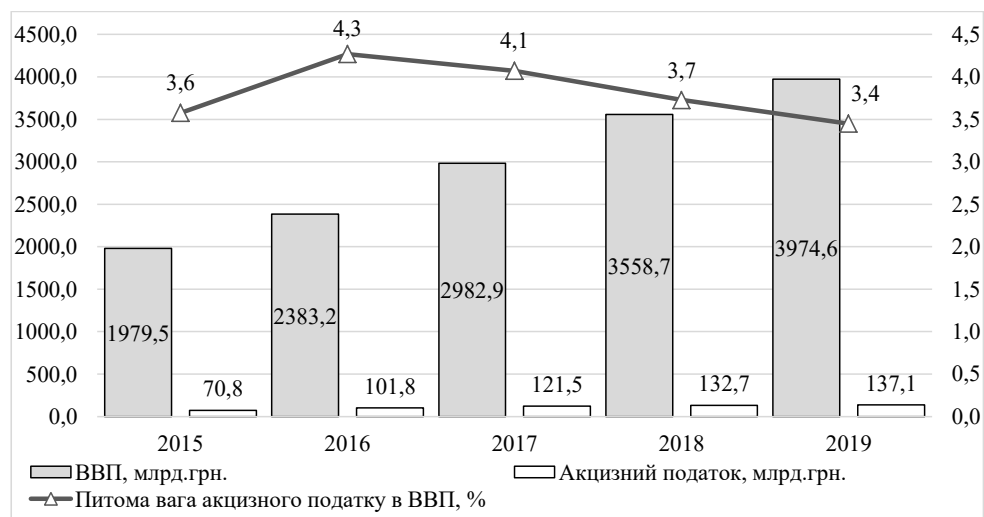


Рис. 1. Надходження акцизного податку до Зведеного бюджету України та його частка у ВВП у 2015–2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за [1]

тичними даними, впродовж 2008–2019 рр. доходи державного бюджету від акцизних податків зросли в 12,3 рази. При цьому кількість курців знизилася майже в 1,7 рази, водночас кількість реалізованих сигарет знизилася майже в 2,8 рази. Це характеризує певною часткою умовності зростання нелегального обігу тютюнової продукції. Середній розмір акцизу на пачку сигарет зріс в 33,8 рази, що свідчить про агресивну акцизну політику. Це відбувається внаслідок постійного підвищення ставок акцизних податків, що реалізує як їхні фіскальні цілі в умовах нестабільної економічної динаміки (наповнення бюджетів), так і соціальні (регулювання виробництва і споживання товарів, шкідливих для здоров'я людини та навколишнього природного середовища). Тенденції до підвищення податків на споживання є характерними у кризові періоди і для більшості європейських країн. Водночас, як справедливо стверджують дослідники, «жодній країні не вдавалося швидко істотно збільшити надходження акцизу з тютюнових виробів, уникнувши згортання легального виробництва цих підакцизних товарів, або радикально зменшити популярність куріння» [2, с. 10]. За таких умов посилюється необхідність пошуку шляхів підвищення результативності й ефективності адміністрування акцизних податків.

Адміністрування (походить від латинського *administro* – керую) у словниках тлумачиться як управління/керування через видання наказів, розпоряджень, отже, податкове адміністрування тісно пов'язане з управлінськими діями податкових органів у процесі мобілізації податків і зборів до бюджетів. Варто зазначити, що поняття «адміністрування податків» у вітчизняній економічній науці і на практиці почало активно застосовуватися з прийняттям Податкового кодексу України. Результати узагальнення наукових підходів до визначення сутності податкового адміністрування наведено в табл. 1.

Узагальнюючи підходи вчених, можна зробити висновки, що податкове адміністрування характеризується такими ознаками: системністю, законодавчим

підґрунтям, плановістю, цілеспрямованістю, оперативністю, динамічністю. Податкове адміністрування є складною системою, складові елементи якої відбивають зміст та особливості конкретних функцій органів управління у сфері оподаткування. Перелік складових елементів податкового адміністрування законодавчо закріплено у другому розділі Податкового кодексу України (далі – ПКУ). У ПКУ визначається порядок: адміністрування податків та зборів; контролю над дотриманням вимог податкового та іншого законодавства, коли здійснення такого контролю покладено на контролюючі органи; подання податкової звітності; надання податкових консультацій; визначення суми податкових та/або грошових зобов'язань платника податків, порядок їх сплати та оскарження рішень контролюючих органів; реалізації податкового контролю; обліку платників податків та обліку надходження податків; інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів; впровадження нових технологій (у тому числі технологій електронного звітування та документообігу); здійснення перевірок; погашення податкового боргу платників податків; прогнозування та аналізу податкових надходжень; застосування міжнародних договорів та погашення податкового боргу за запитами компетентних органів іноземних держав, а також роз'яснення податкового законодавства; відповідальності; умов нарахування пені [9]. У цілому перелік складників є доволі повним та у цілому відповідає світовій практиці податкового адміністрування акцизів, яке охоплює такі його складники: реєстрація та облік платників акцизного податку; контроль над визначенням показників податкових зобов'язань; облік надходжень акцизних податків до бюджету; моніторинг, податковий контроль; контроль над виробництвом та обігом підакцизних товарів; сервісне обслуговування платників акцизних податків.

У процесі податкового адміністрування акцизного оподаткування здійснюються заходи щодо запровадження та проектування акцизів, планування й оперативного впливу та податкового контролю

Наукові підходи до визначення поняття «податкове адміністрування»

Автор	Визначення
В.Л. Андрущенко	Фіскальне адміністрування – це управління людьми і подіями у сфері оподаткування через ієрархічно структуровані рішення представницьких політичних органів та дії виконавчо-владних установ [3, с. 27].
Ю.Б. Іванов, Л.М. Карпов, К.В. Петросянц	Сукупність процедур реалізації прав і обов'язків суб'єктів оподаткування стосовно сплати податкових зобов'язань [4, с. 11].
М.І. Крупка, В.М. Кміть, Р.Ю. Паславська	Адміністрування податків можна визначити як діяльність фіскальних органів, спрямовану на організацію податкового процесу та здійснення контролю над дотриманням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою та своєчасністю сплати до бюджету податків, зборів, платежів [5].
В.М. Мельник	Адміністрування податків – це управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, яка пов'язана з організацією процесу оподаткування та засновується на державних законодавчих і нормативних актах [6].
К.П. Проскура	Податкове адміністрування – це державне управління податковою системою загалом та структурними елементами – окремими податками щодо їх законодавчого запровадження та проектування, планування й оперативного управління та податкового контролю над дотриманням податкоплатниками законодавства [7].
Ю.В. Панура	Податкове адміністрування – це сукупність дій та рішень публічних владних структур, за допомогою яких, дотримуючись правових норм, фінансові ресурси платників стягуються до централізованих фінансових фондів (центрального або місцевих бюджетів) через механізм оподаткування внаслідок ухвалення та реалізації виважених і адекватних рішень компетентних державних органів (законодавчо-представницьких, виконавчих, судових) [8, с. 310].

Джерело: складено авторами

над дотриманням платниками акцизів чинного законодавства в аспекті правильності, повноти і своєчасності справляння акцизних податків. Виконання органами податкової служби своїх повноважень із реєстрації та обліку платників податків створює підґрунтя для здійснення контролю над правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю перерахування акцизних податків до державного і місцевих бюджетів.

Основою адміністрування акцизного оподаткування є сприяння реалізації акцизної політики як складової частини податкової політики держави, підвищення її ефективності в процесі виконання доходної частини державного та місцевих бюджетів. Ураховуючи, що адміністрування акцизного оподаткування є важливим складником системи податкового адміністрування, та узагальнюючи розглянуті вище напрацювання вчених, визначимо його як систему обґрунтованих заходів впливу уповноважених суб'єктів на розвиток податкових відносин між державою і платниками акцизів та на процес узгодження їхніх інтересів із метою досягнення цілей акцизної політики. Отже, механізм адміністрування акцизного оподаткування є органічним складником бюджетно-податкового регулювання.

На стан адміністрування акцизного оподаткування, його ефективність, результативність діяльності податкових органів із мобілізації акцизних податків та поведінку суб'єктів акцизного оподаткування впливає сукупність внутрішніх і зовнішніх чинників. До зовнішніх слід віднести: економічну і політичну ситуацію в країні, платоспроможність населення, рівень попиту на підакцизні товари, державну політику регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів, активність процесу адаптації українського законодавства до вимог ЄС, рівень законодавчого забез-

печення адміністрування акцизного оподаткування; готовність платників податків до співпраці з податківцями; зацікавленість держави, територіальних органів, суспільства у збереженні підприємств тощо. Серед внутрішніх чинників: наявність методичного забезпечення діяльності податкових органів; фінансовий стан та можливість суб'єктів господарювання здійснювати податкові платежі; рівень кваліфікації фахівців податкової служби; сучасне матеріально-технічне забезпечення податкових органів, належна інформаційно-комунікаційна взаємодія податкових органів між собою та іншими державними службами тощо [6; 7; 10; 11, с. 211]. Зважаючи на вплив окреслених чинників, сьогодні все ще залишаються складними і тривалими процеси виконання податкового обов'язку платниками податків. Це підтверджується результатами щорічного дослідження Paying Taxes 2020, згідно з яким Україна знизилася свій рейтинг на 11 позицій (із 54-го місця опустилася на 65-е серед 190 країн світу). Порівняно з країнами, що випередили Україну, втрата колишньої позиції відбулася, крім іншого, внаслідок недосконалого процесу адміністрування податків. Він визначений як обтяжливий, адже у середньому платники податків в Україні витрачають на облік 328 годин на рік, що є доволі високим показником на тлі інших країн [12]. Звісно, сьогодні це в 2,4 рази нижче, ніж, наприклад, було в Україні в 2011 р., однак удвічі більше, ніж у розвинених країнах.

Слід зазначити, що система податкового адміністрування у вітчизняній практиці залишається доволі динамічною, вона ґрунтується на податковому праві (сукупності юридичних норм, що визначають правила поведінки учасників правовідносин у сфері акцизного оподаткування) та орієнтується на прогресивну світову практику. У процесі податкового

реформування продовжується модернізація та оптимізація системи оподаткування у цілому та акцизного оподаткування і його адміністрування зокрема. Відповідно до зобов'язань, узятих у межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, продовжується наближення податкового законодавства України до законодавства ЄС:

- удосконалення інструментів адміністрування акцизного податку;
- поступове наближення ставок акцизного податку на тютюнові вироби до рівня, передбаченого директивою ЄС, шляхом збільшення специфічних ставок акцизного податку та мінімального податкового акцизного зобов'язання на тютюнові вироби;
- гармонізація податкового законодавства з іншими вимогами директив ЄС щодо непрямого оподаткування в межах зобов'язань, визначених Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [13].

Упродовж останніх років відбувається постійне вдосконалення системи адміністрування акцизного оподаткування шляхом внесення доповнень і коректив до розділу 2 «Адміністрування податків, зборів, платежів» ПКУ та інших нормативно-правових актів. Серед останніх позитивних змін – певне спрощення адміністрування акцизного податку, зокрема щодо порядку отримання ліцензії на зберігання пального, його споживання, упорядкування питань щодо уточнення і реєстрації акцизних складів (стаціонарних та пересувних) у системі електронного адміністрування, формування та передання до податкового органу даних щодо залишків пального, зміни в оформленні акцизних накладних, строки їх реєстрації, порядок застосування штрафних санкцій тощо [9]. Норми ПКУ систематично приводяться у відповідність до зміни інституційного середовища та умов функціонування ринків підакцизних товарів. Наприклад, відповідно до Закону України «Про ринок електричної енергії», до ПКУ внесено доповнення і зміни, зокрема такі: виключення з переліку платників акцизного податку оптового постачальника електричної енергії; уточнення визначення платника акцизного податку – виробника електричної енергії; виключення з об'єктів оподаткування акцизним податком операції з реалізації та/або передачі в межах одного підприємства електричної енергії, виробленої на об'єктах електроенергетики; доповнення переліку підакцизних товарів тютюновмісним виробом для електричного нагрівання (ТВЕН) за допомогою підігрівача з електронним управлінням; визначення термінів «електронна сигарета» та «рідина, що використовуються в електронних сигаретах». Також установлено ставку акцизного податку на рідини, що використовуються в електронних сигаретах (3 тис грн за 1 л) та визначено порядок їх оподаткування, також запроваджено маркування ємності (упаковки) з рідиною, що використовується в електронних сигаретах, марками акцизного податку [14].

Водночас, незважаючи на постійне уточнення, адаптацію податкового законодавства з метою вдосконалення адміністрування акцизного оподаткування,

прогресивні його зміни згідно з практикою європейських країн усе ще недостатньо враховують стан інституційного середовища вітчизняної економіки. Як відомо, інституційне середовище формується в результаті взаємодії формальних і неформальних інститутів [14], інституційні перетворення суттєво впливають на ефективність бюджетно-податкової політики [15]. Постійне вдосконалення формальних інститутів акцизної політики, зокрема інституту адміністрування акцизного оподаткування (системи законодавчо закріплених, правових норм, що впорядковують податкові відносини у процесі адміністрування), відбувається одночасно із впливом неформальних інститутів (норм поведінки суб'єктів податкових відносин, правил, сформованих стереотипів поведінки, фіскальних традицій тощо). Причому цей вплив може бути як підтримуючим, підсилюючим позитивні ефекти, так і конфліктним, негативним. У першому випадку неформальні інститути оподаткування є відображенням позитивних фіскальних традицій, норм податкової культури у сплаті податків, у другому – віддзеркалюють традиції і звичаї ухилення від оподаткування [16, с. 125]. Недостатня відповідність (так звана конфліктність, протидія) формальних норм і неформальних інститутів призводить до того, що система адміністрування акцизного оподаткування в Україні втрачає результативність, відповідно, акцизна політика – ефективність.

У процесі справляння податків виникають податкові відносини між державою як публічним суб'єктом і платником податків, які опосередковані нормами податкового права. Якщо держава прагне збільшити надходження до бюджету, то платники податків намагаються мінімізувати податкові зобов'язання різними методами (законними або незаконними). Мінімізація оподаткування платниками податків також може використовуватися як свого роду механізм адаптації до дії негативних чинників зовнішнього середовища, намаганням зберегти виробництво, знизити витрати, економити ресурси в умовах кризи. Так, наслідками реалізації в Україні політики гармонізації та прискореної адаптації вітчизняного законодавства до вимог ЄС, зокрема постійного щорічного збільшення ставок акцизного податку, особливо для тютюнової продукції, стало ухилення від оподаткування, застосування окремими учасниками ринку низки схем мінімізації сплати індивідуального акцизу, зростання нелегального обігу тютюнових виробів тощо. Такі дії/поведінка платників податків призводять до зниження податкової дисципліни та, відповідно, рівня виконання ними податкового законодавства, сприяють утворенню податкової заборгованості, виникненню податкового розриву як наслідок невиконання запланованого обсягу доходів до державного та місцевих бюджетів, отже, потребують збільшення витрат на податкове адміністрування.

Податкова заборгованість у результаті неефективного адміністрування акцизного оподаткування може утворюватися внаслідок різних причин: різниці між величинами потенційних і зареєстрованих платників; збільшення кількості неподаних декларацій (чисельність зареєстрованих платників, що не подали декларації з оподаткування); невідповідності

між обсягами податків, розрахованими платниками й відображеними в деклараціях, та їх величиною, що встановлюється виходячи з вимог чинного законодавства; різниці між розрахунковою сумою податків (ураховуючи перевірки з боку податкової служби) та фактично сплаченою тощо. Конкретизація окреслених причин стосовно адміністрування акцизного оподаткування, заходи щодо їх усунення та формування відповідних інституційних умов наведено в табл. 2.

Найбільш бажаним є варіант, за якого результативність адміністрування акцизного оподаткування буде оптимальною і відповідатиме найкращим зарубіжним практикам, тобто витрати податкової служби повинні бути низькими, а податкова заборгованість має знижуватися (наприклад, як у Нідерландах, Угорщині, Швеції та інших країнах [17]).

В Україні гостро зростає потреба у підвищенні результативності системи адміністрування акцизного оподаткування нової якості. Удосконалення нормативно-законодавчої бази відіграє важливу роль у формуванні позитивного ставлення до адміністрування акцизного оподаткування. Податкове законодавство повинно ґрунтуватися на дотриманні оптимального балансу прав платників податків і повноважень податкових органів, що сприятиме підвищенню рівня податкової моралі. Зачасту суперечливість податкових норм призводить до двоякого їх тлумачення, отже, зростання ймовірності порушень.

Досвід розвинених країн свідчить, що результативне адміністрування акцизного оподаткування передбачає його організацію і проведення на засадах партнерства, в основі якого – клієнтоорієнтований (сервісний) підхід, що ґрунтується на довірі і взаємній відповідальності суб'єктів податкових відносин. Така модель широко використовується в багатьох розвинених країнах світу, зокрема в Данії, Нідерлан-

дах, Швейцарії та ін. [10]. В Україні, крім усунення суперечливості норм податкового законодавства, перспективним напрямом розвитку адміністрування акцизного оподаткування є зміцнення та розвиток інституту партнерства (формування партнерських взаємовідносин між фіскальними органами та платниками податків). Це передбачає масово-роз'яснювальну та консультативну (податкові консультації) роботу у різних формах. Зростання ролі інституту податкового консультування визначається потребами платників акцизних податків у його існуванні завдяки здатності вирішувати конфлікт інтересів у правовому полі. Слід зазначити, що в 2020 р. до ПКУ внесено зміни, що впорядкували процес надання органами ДПС індивідуальних податкових консультацій [18]. Так, за запитом платника податків такі консультації можуть надаватися в усній, письмовій чи електронній формі, вони заносяться до Єдиного реєстру індивідуальних податкових консультацій, який буде знаходитися у вільному і безплатному доступі на офіційному сайті Державної податкової служби.

Поведінка платників податків значною мірою залежить від ставлення до урядових рішень, дій та ефективної роботи податкової служби, зокрема податкового адміністрування. У цьому контексті важливим є внесення змін у ПКУ щодо запровадження нової концепції відповідальності, яка передбачає суттєве вдосконалення взаємовідносин у координатах «держави/податкова служба як суб'єкт адміністрування – платник податків». Зокрема, це стосується здійснення обов'язкового аналізу та доведення контролюючими органами наявності умислу та вини платника податків під час учинення податкового правопорушення; притягнення до фінансової відповідальності платника податків за вчинення податкового правопорушення здійснюється за умо-

Таблиця 2

Причини виникнення податкової заборгованості/недоотримання акцизних податків до бюджету та можливості їх усунення

Причини	Заходи для усунення	Інституційні умови
Складність і запутаність податкового законодавства	Поліпшення роз'яснювальної роботи, податкових консультацій із використанням електронних сервісів, ініціювання законодавчих змін, спрощення законодавства	Удосконалення формальних інститутів, формування інституту довіри
Відсутність взаємодії органів реєстрації з податковою службою	Налагодження взаємодії органів реєстрації з податковою службою	Зміцнення інституту партнерства
Невідповідність між кількістю потенційних і зареєстрованих платників	Спрощення системи реєстрації платників	Удосконалення інституту контролю
Збільшення кількості неподаних декларацій (кількість зареєстрованих платників, що не подали декларації з оподаткування)	Спрощення декларацій, налагодження партнерських відносин	Удосконалення формальних інститутів, зміцнення інституту контролю, розвиток інституту партнерства
Невідповідність між обсягами податків, розрахованими платниками й відображеними в деклараціях, та їх величиною	Підвищення кваліфікації платників податків, організація курсів, консультацій із податкової грамотності	Удосконалення інституту контролю, формування інститутів культури, довіри, відповідальності
Різниця між розрахунковою сумою податків (ураховуючи перевірки з боку податкової служби) та фактично сплаченою	Підвищення кваліфікації платників податків, організація курсів із податкової грамотності	Посилення дієвості інституту контролю, формування інститутів довіри і партнерства

Джерело: складено авторами

ви наявності в діянні вини, крім деяких податкових правопорушень відповідальність за які настає незалежно від наявності вини; визначення обставин, що пом'якшують відповідальність особи за вчинення податкового правопорушення (під впливом погрози, примусу, матеріальної, службової чи іншої залежності, збігу тяжких особистих чи сімейних обставин; самостійне повідомлення платником податків про вчинене ним правопорушення); визначення додаткових обставин, що звільняють від фінансової відповідальності платника податків; зменшення розміру штрафів за вчинення податкового правопорушення на 50% у разі наявності хоча б однієї обставини, що пом'якшує відповідальність; відповідальність контролюючих органів за вчинення податкових правопорушень незалежно від наявності вини; визначення фіксованого розміру компенсації шкоди (одна мінімальна заробітна плата), заподіяної протиправними рішеннями, діями чи бездіяльністю контролюючих органів, для отримання якої платнику податків необхідно довести лише факт протиправності рішень, дій чи бездіяльності контролюючих органів; визначення переліку видів шкоди, заподіяної протиправними рішеннями, діями чи бездіяльністю контролюючих органів, які можуть бути заявлені платником податків до відшкодування [18].

Перспективними напрямками розвитку адміністрування акцизного оподаткування є впровадження сучасних технологій податкового адміністрування (інформатизація процесів податкового адміністрування, спрощення податкового обліку і звітності (наприклад, із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій), уніфікація процедур оподаткування, стандартизація процесів адміністрування, електронне звітування тощо), нових інструментів контролю над обігом підакцизних товарів, упровадження ризик-орієнтованих методик податкового адміністрування для ліквідації схем мінімізації сплати індивідуального акцизу, своєчасне реагування на формування нових сегментів ринків підакцизних товарів, застосування превентивних механізмів запобігання уникненню/мінімізації сплати акцизних податків тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що належне адміністрування акцизного оподаткування є необхідною умовою забезпечення стабільних надходжень до державного та місцевих бюджетів від індивідуальних/специфічних акцизів. Під час формування акцизної політики важливим аспектом є забезпечення реалізації результативної й ефективної системи адміністрування акцизів, яка повинна сприяти максимально можливій мобілізації податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів і водночас бути оптимальною, а також прозорою, зрозумілою, відносно простою для платників податків, не порушувати їхні права та не знижувати стимули до легальної діяльності. Сформована в Україні система адміністрування у цілому та акцизних податків зокрема є динамічною системою, яка постійно розвивається й у цілому за формальними ознаками відповідає європейській практиці. Водночас слід зазначити, що в умовах динамічних змін,

економічної нестабільності, низького рівня податкової дисципліни в Україні система податкового адміністрування та особливості процесу адміністрування акцизних податків є вагомим підґрунтям підвищення ефективності податкової політики держави загалом і акцизної політики зокрема. Важливо враховувати, що впорядкування податкових відносин у системі адміністрування акцизного оподаткування має передбачати не лише законодавчі та адміністративні рішення, а й створення відповідного інституційного середовища, у якому переважна кількість платників добровільно, системно і добросовісно сплачує податки. Це відбуватиметься за умови реального впровадження прогресивної моделі податкового адміністрування – партнерської як підґрунтя формування більш високого рівня довіри до держави, податкової і митної служб та передбачає підвищення якості інституційного середовища, зміцнення відносин взаємної відповідальності, послідовності, прозорості, відкритості, забезпечення відносної стабільності.

Результативна система адміністрування акцизних податків має стати підґрунтям підвищення ефективності акцизної політики адекватно до вимог соціально-економічного розвитку суспільства. Важливим аспектом подальшого розвитку адміністрування акцизного оподаткування є оцінка його результативності й якості та їх підтримання у середньостроковій перспективі, що є перспективою подальших досліджень.

Бібліографічний список:

1. Звітність про виконання Державного бюджету (зведеного бюджету, державного бюджету, місцевих бюджетів) України за 2015–2019 рр. *Офіційний сайт Державної казначейської служби України*. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 28.03.2020).
2. Діалектика реформування акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні: євроінтеграційний аспект / за заг. ред. В.І. Коротуна. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 100 с.
3. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як процес і мистецтво. *Фінанси України*. 2003. № 6. С. 27–35.
4. Іванов Ю.Б., Карпов Л.М., Петросянц К.В. Адміністрування податків / за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю.Б. Іванова. Харків : ХНЕУ, 2005. 276 с.
5. Крупка М.І., Кміть В.М., Паславська Р.Ю. Система адміністрування податків в Україні: стан, проблеми та перспективи. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 217–223.
6. Мельник В.М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 5(23).
7. Проскура К.П. Особливості адміністрування податків в Україні. *Економічний часопис – XXI*. 2012. № 3–4. С. 53–55.
8. Панура Ю.В. Підвищення ефективності податкового адміністрування в контексті реформування фінансової системи. *Бізнес Інформ*. 2018. № 4. С. 310.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1325929236848879> (дата звернення: 05.04.2020).
10. Ефремова Т.А. Совершенствование работы налоговых органов с налогоплательщиками в контексте модели сервисно-ориентированного налогового администрирования. *Налоги*. 2017. № 3. С. 36–40.

11. Демчишак Н.Б., Процак О.-О.В. Податкова політика в Україні: фискальний і регулюючий аспекти впливу непрямого оподаткування. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.3. С. 209–215.
12. Громов Д. Україна втратила 11 позицій у рейтингу Paying Taxes 2020. URL : <https://gmcenter.ua/news/ukraina-vtrabila-11-pozicij-u-rejtingu-paying-taxes2020/>.
13. Бюджетна декларація на 2020–2022 pp. URL : <http://nizhyn-budget.org/static/file/budzetna-deklaracija-na-2020-2022-roki.pdf>.
14. Качула С.В. Удосконалення інституційного середовища як умови дієвості державної фінансової політики соціального розвитку в Україні. *Соціальна економіка*. 2018. № 56. С. 37–49.
15. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень. *Вісник КНТЕУ*. 2014. № 4. С. 79–91.
16. Пасєнко Т.В. Інституціоналізація фискального регулювання фінансових потоків. Київ : ДКС центр, 2013. 294 с.
17. Олейнікова Л.Г. Підвищення фискальної й економічної результативності податкового адміністрування в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 10. С. 47–59.
18. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення адміністрування податків, усунення технічних і логічних неузгодженостей в податковому законодавстві : Закон України від 16.01.20 № 466-IX. *Голос України*. 2020. № 84(7341).
7. Proskura K.P. (2012) Osoblyvosti administruvannya podatkov v Ukraini [Features of tax administration in Ukraine]. *Ekonomichnyj chasopys-XXI*, no. 3-4, pp. 53-55.
8. Panura Yu.V. (2018) Pidvyshhennya efektyvnosti podatkovogo administruvannya v konteksti reformuvannya finansovoyi systemy [Improving the efficiency of tax administration in the context of reforming the financial system]. *BiznesInform*, no 4, pp. 310.
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Podatkovyj kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine], no. 2755-VI. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1325929236848879> (accessed 5.04.2020).
10. Efremova T. A. (2017) Sovershenstvovanie raboty nalogovykh organov s nalogoplatel'shchikami v kontekste modeli servisno-orientirovannogo nalogovogo administruvaniya [Improving the work of tax authorities with taxpayers in the context of a service-oriented tax administration model]. *Nalogi*, no 3, pp. 36–40.
11. Demchyshak N.B., Proczak O.-O.V. (2014) Podatkova polityka v Ukraini: fiskalnyj i reguluyuchy aspekt vplyvu nepryamo opodatkuvannya [Tax policy in Ukraine: fiscal and regulatory aspects of the impact of indirect taxation]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 24.3, pp. 209-215.
12. Gromov D. Ukrainyina vtratyly 11 pozycij u rejtynhu Paying Taxes 2020 [Ukraine lost 11 positions in the Paying Taxes 2020 ranking]. Available at: <https://gmcenter.ua/news/ukraina-vtrabila-11-pozicij-u-rejtingu-paying-taxes2020/>.
13. Byudzhetna deklaraciya na 2020 – 2022 rr. [Byudzhetna deklaraciya na 2020–2022 rr.]. Available at: <http://nizhyn-budget.org/static/file/budzetna-deklaracija-na-2020-2022-roki.pdf> (accessed 5.04.2020).
14. Kachula S.V. (2018) Udoskonalennya instytucijnogo sredovyshha yak umovy diyevosti derzhavnoyi finansovoyi polityky socialnogo rozvytku v Ukraini [Improving of the institutional environment as a condition of the effectiveness of public financial policy of social development in Ukraine]. *Socialna ekonomika*, vol. 56, pp. 37-49.
15. Chugunov I. Ya., Makogon V.D. (2014) Byudzhetno-podatkovaya polityka v umovax instytucijnyx peretvoren [Fiscal policy in terms of institutional change]. *Visnyk KNTEU*, no. 4, pp. 79–91.
16. Payentko T.V. (2013) Instytucionalizaciya fiskalnogo reguluvannya finansovykh potokiv [Institutionalization of fiscal regulation of financial flows]. Kyiv: DKS centr. (in Ukrainian)
17. Olejnikova L.G. (2010) Pidvyshhennya fiskalnoyi j ekonomichnoyi rezul'tatyvnosti podatkovogo administruvannya v Ukraini. [Improving the fiscal and economic efficiency of tax administration in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 10, pp. 47-59.
18. Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrainy shhodo udoskonalennya administruvannya podatkov, usunennya texnichnyx i logichnyx neuzgodzhenostej v podatkovomu zakonodavstvi [About modification of the Tax code of Ukraine concerning improvement of administration of taxes, elimination of technical and logical inconsistencies in the tax legislation]: Zakon Ukrainy vid 16.01.20, no. 466-IX. *Golos Ukrainy*, 2020, no. 84 (7341).

References:

1. Derzhavnoyi kaznachejskoyi sluzhby Ukrainy (2020) Zvitnist pro vykonannya Derzhavnogo byudzhetu (zvedenogo byudzhetu, derzhavnogo byudzhetu, miscevykh byudzhetiv) Ukrainy za 2015 – 2019 rr. [Reporting on the implementation of the State Budget (consolidated budget, state budget, local budgets) of Ukraine for 2015 – 2019]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 28.03.2020)
2. Korotun V.I. (ed.) (2018) *Dialektyka reformuvannya akcyznogo opodatkuvannya tyutyunovykh vyrobiv v Ukraini: yevrointegracijnyj aspekt* [The dialectic of reforming the excise taxation of tobacco products in Ukraine: the European integration aspect]. Irpin: Universytet DFS Ukrainy. (in Ukrainian)
3. Andrushhenko V. L. (2003) Fiskalne administruvannya yak proces i mysteczstvo [Fiscal administration as a process and an art]. *Finansy Ukrainy*, no 6, pp. 27–35.
4. Ivanov Yu.B. (ed.), Karpov L.M., Petrosyancz K.V. (2005) *Administruvannya podatkov* [Tax administration]. Xarkiv: XNEU. (in Ukrainian)
5. Krupka M. I., Kmit V. M., Paslavska R. Yu. (2016) Sistema administruvannya podatkov v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy [The system of tax administration in Ukraine: status, problems and prospects]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 26.2, pp. 217-223.
6. Melnyk V. M. (2003) Problemy teorii ta praktyky administruvannya podatkov v Ukraini [Problems of theory and practice of tax administration in Ukraine.]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no 5 (23).

УДК 336.148

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-40>

Недбалюк І.Р.

аспірантка кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Nedbalyuk Iryna

Postgraduate Student of the Department Finance
Odessa National Economic University

ЕВОЛЮЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ

EVOLUTIONARY PREREQUISITES FOR THE ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT OF BUDGETARY CONTROL

Аналіз об'єктивних передумов становлення фінансів показав, що останні є об'єктивною необхідністю й виникають тільки на певному етапі розвитку суспільства через створення відповідного державного устрою та правової бази. Еволюція фінансів опосередковується реальними процесами розвитку соціально-економічної системи, яка шляхом закономірних перетворень, що виникають під впливом дії об'єктивних законів і цілеспрямованих трансформацій, набуває нової якості з плином часу. Для розкриття економічної природи бюджетного контролю як продукту еволюційного розвитку держави вважається доцільним дослідити історичні передумови його становлення та розвитку. З огляду на те, що бюджетний контроль є видом фінансової діяльності публічних органів влади, вважається доцільним розглядати його становлення та розвиток через призму фінансів.

Ключові слова: бюджет, бюджетний контроль, еволюція бюджетного контролю, фінанси, еволюція фінансів.

Анализ объективных предпосылок становления финансов показал, что последние являются объективной необходимостью и возникают только на определенном этапе развития общества через создание соответствующего государственного устройства и правовой базы. Эволюция финансов опосредуется реальными процессами развития социально-экономической системы, которая путем закономерных преобразований, возникающих под влиянием действия объективных законов и целенаправленных трансформаций, приобретает новое качество с течением времени. Для раскрытия экономической природы бюджетного контроля как продукта эволюционного развития государства считается целесообразным исследовать исторические предпосылки его становления и развития. С учетом того, что бюджетный контроль является видом финансовой деятельности публичных органов власти, считается целесообразным рассматривать его становление и развитие через призму финансов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный контроль, эволюция бюджетного контроля, финансы, эволюция финансов.

An analysis of the objective prerequisites for the formation of finance showed that the latter are an objective necessity and arise only at a certain stage in the development of society through the creation of an appropriate state system and legal framework. The evolution of finance is mediated by the real processes of development of the socio-economic system, through regular transformations arising under the influence of objective laws and targeted transformations; it acquires a new quality over time. To reveal the economic nature of budget control as a product of the evolutionary development of the state, it is considered appropriate to explore the historical preconditions for its formation and development. Given that budget control is a type of financial activity of public authorities, it is considered appropriate to consider its formation and development through the prism of finance. Tracking the evolution of economic relations, we can determine the objective prerequisites for the development of financial relations, which are manifested in the existence of a social division of labor, the formation of commodity-money relations, formation of various forms of ownership, the functioning of the system of legal norms established by the state and the action of economic laws of society. Explaining the reasons for the development of finance, it makes sense to point out that the latter cannot exist outside the state. At the same time, finances are not static. They develop dynamically, imitating past experience and synthesizing it with experience gained. In this way, on the one hand, the continuity of finances is maintained, and on the other hand, they acquire a new quality. This confirms the thesis that finance is a historical category and gives grounds for further theoretical analysis. The objective need for budget control is a consequence

of the implementation of the control function of the budget, which, in turn, comes from a similar function of finance and is a derivative of the distributive (redistributive) function. At present, Ukraine has a control system that fully complies with the recommendations recommended by the Lima Declaration of Control Guidelines and implements the standards of auditing public finances in the activities of an external (higher) body accountable to parliament – the Accounting Chamber of Ukraine.

Keywords: budget, budgetary control, evolution of budgetary control, finance, evolution of finance.

Постановка проблеми. Розглядаючи причини розвитку фінансів, звертаємо увагу на те, що останні не можуть існувати поза державою. При цьому фінанси не є статичними. Вони динамічно розвиваються, наслідуючи минулий досвід і синтезуючи його з досвідом отриманим. У такий спосіб, з одного боку, підтримується спадкоємність фінансів, а з іншого боку, вони набувають нової якості. Це підтверджує тезу про те, що фінанси є історичною категорією й дає підстави для продовження теоретичного аналізу. Об'єктивна необхідність бюджетного контролю є наслідком реалізації контрольної функції бюджету, яка виходить з аналогічної функції фінансів та є похідною розподільчої (перерозподільчої) функції, отже, виникають підстави для більш глибокого дослідження становлення та розвитку бюджетного контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню становлення та розвитку бюджетного контролю присвячено роботи таких учених, як Е.А. Вознесенський, Б.М. Сабанти, З. Боді, Р. Мертон, Т.О. Ставерська, О.М. Іванюта, О.М. Бут, М.І. Бушин, Ю.І. Вовк.

В.М. Родіонова, В.І. Шлейнікова, Н.Д. Бровкін вважають, що контроль з'явився одночасно із зародженням фінансів, виникненням поділу праці, товарообміном та грошовими відносинами. Як зазначають дослідники, саме виникнення грошових відносин привело до необхідності виділення спеціальної форми контролю, а саме фінансового контролю.

Етимологія терміна «бюджетний контроль» розкривається у працях В.Н. Дурденевського, який, посилаючись на англійські витоки, стверджує, що контроль буквально означає «рахунок стовпців».

Дискусійне поле щодо становлення й розвитку фінансового контролю в Російській імперії є досить великим. Серед стовпів наукової думки у дослідженні цього питання можна назвати таких, як А.П. Іванов, П.П. Гензель, І.І. Блех, Н. Алишевський. Особливий інтерес викликають роботи В.А. Саковича, який показав цілісну й детальну картину розвитку контрольних органів за тих часів, висвітлюючи їх організаційні особливості. Глибокий аналіз фінансово-контрольної сфери та оцінювання організаційних перетворень можна знайти в роботах дореволюційного дослідника М. Кремяновського.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження еволюції та розвитку бюджетного контролю. Для розкриття економічної природи бюджетного контролю як продукту еволюційного розвитку держави вважається доцільним дослідити історичні передумови його становлення та розвитку. З огляду на те, що бюджетний контроль є видом фінансової діяльності публічних органів влади, вважається за доцільне розглядати його становлення та розвиток через призму фінансів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товарно-грошові відносини – це закономірний результат розвитку товарного виробництва й форм вартості, що формують підґрунтя для становлення та розвитку фінансів. Гроші як атрибут держави є також матеріальною основою фінансів.

Виходячи із сутності наведеної тези, можемо дійти висновку, що фінанси є правовою категорією, тобто в процесі розвитку фінансів формується певна правова база, за допомогою якої регулюється фінансова діяльність.

Аналіз об'єктивних передумов становлення фінансів показав, що останні є об'єктивною необхідністю й виникають тільки на певному етапі розвитку суспільства через створення відповідного державного устрою та правової бази. Еволюція фінансів опосередковується реальними процесами розвитку соціально-економічної системи, яка шляхом закономірних перетворень, що виникають під впливом дії об'єктивних законів і цілеспрямованих трансформацій, набуває нової якості з плином часу [1].

Аналізуючи наукову думку про визначення сутності фінансів, можемо помітити, що автори звужують це поняття й суперечать об'єктивній природі фінансів, існування якої самі й підтверджують. На таких поглядах базувалась радянська наукова економічна школа, яка розвивалася за командно-адміністративної системи державного управління, що відбилосся на розумінні фінансової природи економічних відносин. Однак не можна не враховувати той факт, що вольові суб'єктивні рішення органів державної влади та правове регулювання фінансів є реакцією на закономірні зміни в розвитку соціально-економічної системи.

З XIX ст. в економічній літературі поняття «фінанси» звужується, а їх зміст розкривається через трактування грошових операцій компаній, фірм, банків. При цьому нерідко терміни «банківський капітал» і «фінансовий капітал» визначаються як однозначні. Зокрема, Дж.М. Кейнс у своїх працях трактував фінанси як грошову форму капіталу. Таке тлумачення фінансів зустрічається досі [9].

Об'єктивна необхідність бюджетного контролю є наслідком реалізації контрольної функції бюджету, яка виходить з аналогічної функції фінансів та є похідною розподільчої (перерозподільчої) функції [15].

Це означає, що контрольна функція не може існувати без розподільчої (перерозподільчої) функції. При цьому не варто ототожнювати контрольну функцію бюджету з бюджетним контролем. Функції бюджету – це зовнішнє виявлення його сутності. З огляду на те, що фінанси є абстрактною категорією (як і бюджет), функції також є науковою абстракцією.

На відміну від функцій бюджету, бюджетний контроль виявляється в матеріальній формі та реалізується через функції інститутів контролю.

Для з'ясування еволюції бюджетного контролю вважається за доцільне дослідити історію становлення державного фінансового контролю з огляду на взаємодію цілого та його частини, тобто шляхом використання індуктивного методу.

Функції державного контролю у стародавні часи зводилися до обліку за надходженнями та витратами. Звітність подавалась у визначені строки з певною періодичністю. Особа, яка відповідала за складання звіту, здавши звіт, проводила інвентаризацію за власною ініціативою, оскільки після подання звіту мала обґрунтувати його достовірність [10].

Збереження легітимності у відношеннях приватної власності, розвиток торгівлі, заміна натуральних обкладань і відпрацювань грошовими виплатами, поступове формування традицій грошової оренди землі, зміцнення спадкоємної аристократії, міст та буржуазії у часи Середньовіччя в Європі викликали передумови накопичення спадкоємного багатства та формування приватних капіталів [5].

Як реакція на такі перетворення зростає зацікавленість влади щодо розширення меж державного контролю. Вдосконалюється облік щодо ведення державного господарства та впроваджується інвентаризація державної власності.

За часи розквіту Середньовіччя з'являються спеціальні трактати з обліку, де описувалися правила оформлення документів. Велике значення облік набуває в державному господарстві. Наприклад, в Англії його основою став інвентарний опис. В англійському казначействі палата шахової дошки відала фінансами країни, де зародився обліковий реєстр шахової форми. Вже у XIII ст. в Англії з'являється інститут контролерів-аудиторів. Загалом у країнах середньовічної Європи основними обліковими інструментами були звітність та інвентаризація.

За часів Київської Русі питаннями наповнення княжої казни переймалися всі правлячі князі. Однак є сенс звернути увагу на те, що за часів княжої доби відбувся занепад державних фінансів з причин завоювання Галичини й частини Волині королем Казимиром. Як київські, так і галицькі князі через своїх розпорядників обкладали населення різними податками та повинностями. Це викликало необхідність формування інституту відповідного надзору. В реальності контрольні повноваження були покладені на агентів князя, зокрема городників, мостових митників [13].

Однак контроль за виконанням податкових зобов'язань не здійснювався системно й не мав постійного характеру.

Початком становлення державного фінансового контролю в Україні можна вважати прийняття Постанови Малоросійського приказу (1622 р.). Саме цим документом створено систему контролю за роботою генеральних підскарбіїв під керівництвом імперських чиновників, які обіймали посади в Канцелярії зборів та Рахунковій комісії за часи Російської імперії.

Перші установи, які наділялися контрольними функціями, в імперській Росії з'явилися у другій половині XVII ст. Центральними урядовими установами тоді були так звані прикази. Справами державних доходів і витрат займалися Приказ Великої приходу (збір митних доходів), Приказ Нової чверті

(шинкарські збори в Москві та інших містах), Приказ Великої скарбниці (державне господарство, казенні промисловість і торгівля, Грошовий двір, де карбувалися монети). Значна частина державних витрат припадала на військові Прикази, а саме Розрядний, Стрілецький, Рейтарський, Пушкарський.

У 1654 р. був утворений наказ Рахункової справи, або «Счетный Приказ», для перевірки роздачі полкової платні під час війни, на нього ж покладалося завдання ревізії Великої Скарбниці за 50 років. Першим контрольним заходом створеної установи стала перевірка роздачі полкової платні під час війни, де виявилось чимало зловживань.

За часи правління Петра I (1696–1725 pp.) сформовано такий орган, як канцелярія, на яку покладалася функція фінансового управління й, зокрема, державного фінансового контролю. Кожного місяця відповідними приказами надавалися відомості про рух казенних коштів до канцелярії. У подальшому відбулися інституційні трансформації, а функції вищого державного контролю стали виконувати ревізійні колегії, повноваження яких полягали у веденні рахунків усіх доходів та видатків, а також вони мали право вершити суд над особами, що були викриті у приховуванні державних коштів. Так, контрольною установою можна назвати Ближню канцелярію, яка була заснована у 1699 р. Коло питань, що підлягали її віданню, охоплювало широку сферу не тільки фінансової, але й адміністративної діяльності. Тут зосереджувалися відомості про рух грошових коштів, утримання армії, стан військових запасів тощо.

Впровадження системи ревізій докорінно змінило ведення державного фінансового контролю. З'являються такі інструменти, як книги обліку, прибуткові та видаткові документи всіх міністерств та відомств. В організації прибуткової діяльності здійснено відхід від системи суцільного документарного контролю до системи ревізій. Це виявлялося в тому, що розпорядні відомства проводили документарну перевірку у себе самі та складали за результатами ревізії зведені й систематизовані звіти [6].

Із 1710 р. починається наступний етап підпорядкування фінансів Гетьманщини Москвою, який ознаменувався включенням доходів Січі до загальнодержавних доходів Російської імперії. Завершальний етап об'єднання фінансової системи Гетьманщини та Росії в єдину фінансову систему Російської імперії відбувся у 1764 р. шляхом прийняття Постанови другої Малоросійської колегії [7].

Отже, період 1622–1710 pp. відзначається становленням перших інститутів державного фінансового контролю, які функціонують в Україні, але входять до системи державного управління імперської Росії.

У 1801 р. створено Державну Раду. Орган отримав назву неодмінної ради, а у 1802 р. відповідним Маніфестом замість колегій засновуються вісім міністерств, а колегії переводяться у їхнє підпорядкування за галузевими ознаками.

Наступний крок реформування привів до створення Головного управління ревізії державних рахунків (1811 р.), на чолі якого став Державний контролер. У ході реформи «було встановлено, що Міністр фінансів відає доходами і керує ними. Відповідаль-

ність за рух коштів імперської казни покладалася на Державного скарбника. Ревізія рахунків, фінансова перевірка міністерств взагалі і, особливо Міністерства фінансів і казначейства, увійшли до компетенції Державного контролера» [4]. Управління державними доходами та витратами було розділено на три напрями відповідно до керівних органів, таких як Міністерство фінансів, Державне казначейство, Державний контролер [17].

Саме в цей період закладаються організаційні основи бюджетного контролю, які вплинуть на його подальший розвиток.

У 1823 р. вводиться система генеральної звітності. Організація контролю на той час зводилася до того, що розпорядники здійснювали перевірку самі, а центральні органи на їх основі проводили фактично аналіз рахунків центральних виконавчих органів без перевірки первинних документів.

Новий етап реформи фінансового контролю ініціював генерал-контролер Контрольного департаменту В.А. Татаринов. Вивчивши досвід аналогічного реформування в Австрії, Пруссії, Франції, він запропонував свою організаційну систему перетворень. Результатом стало створення контрольних палат, які діяли в усіх губерніях (зокрема, на українських територіях). Вводилася нова система державної звітності, нерозривними ланками якої були єдність бюджету та єдність каси. Такі трансформації передбачали становлення й розвиток попереднього контролю. Однак створення Міністерства фінансів не підтримувало розвиток останнього. Саме в ці роки для державних органів встановлювалися однакові кошториси за доходами й видатками, але перенесення кредиту з одного підрозділу кошторису в інший заборонялося. Отже, можна стверджувати, що у цей період увага фокусувалась на реалізації принципу цільового використання коштів бюджету, що посилювало роль фінансового контролю.

Організаційні перетворення у сфері фінансового контролю привели до прийняття нормативно-правового акта, яким став Закон «Установа державного контролю» (1892 р.). Це був консолідований акт раніше виданих постанов про фінансовий контроль, яким встановлювалися повноваження центральних та місцевих установ контролю. Структура Державного контролю складалася з центральних і місцевих органів, сформованих за галузевим принципом. Центральні ревізійні установи склалися з департаментів цивільної, військової та морської, залізничної, кредитної звітності. Місцевими установами державного контролю були контрольні палати й спеціальні місцеві установи контролю за казенними залізницями, в комерційних портах тощо. Статус Державного контролера прирівнювався до статусу міністра [2].

Зміни в політичній обстановці після лютневої революції 1917 р. стали передумовою розвитку державного фінансового контролю в Україні. Вже у березні зазначеного періоду створюється Тимчасовий уряд з вертикальною організаційною основою на кшталт уряду Російської імперії. Як наслідок, у губерніях, повітах і волостях починають функціонувати відповідні контрольні палати державного контролю.

Становлення фінансового контролю у радянський період можна датувати 1918 р., коли було створено

Народний комісаріат державного контролю. Політична ситуація у державі та нестача фінансових ресурсів сформували передумови для посилення ролі інституту контролю. Як наслідок, у 1919 р. прийнято Декрет «Про державний контроль». З цього періоду державний контроль отримував досить суттєві повноваження. Перевіркам підлягали не тільки виконавчі органи влади, але й інші радянські організаційні структури.

Офіційною датою створення радянських органів фінансового контролю вважається 23 жовтня 1923 р., коли була прийнята Постанова ВЦБК і РНК в системі Наркомфіну СРСР щодо створення радянських органів фінансового контролю, де, крім іншого, передбачалося створення Фінансово-контрольного управління з апаратом на місцях. Положення про Фінансово-контрольне управління було затверджено Наркомфіном СРСР і НК РСІ 21 грудня 1923 р.

Фінансовий контроль за положеннями Конституції СРСР (стаття 9) мали здійснювати всі органи виконавчої влади й державного управління, а саме Верховна Рада СРСР, Рада Міністрів СРСР, Комітет народного контролю, Міністерство фінансів СРСР, Держбанк СРСР, Стройбанк СРСР, фінансові відділи та управління місцевих Рад народних депутатів. Таке широке коло контрольних органів приводило до нарощення кількості перевірок, дублювання функцій та збільшення документообігу.

У радянській науці поняття «фінансовий контроль» визначалося як діяльність спеціальних інститутів державного контролю [18].

В юридичному довіднику того часу фінансовий контроль тлумачився як «контроль за законністю і доцільністю всіх дій і заходів, що проводяться в процесі планового збирання, розподілу та використання державних коштів» [12].

Після прийняття суверенітету Україною у 1992 р. Верховна Рада отримала повноваження щодо здійснення контролю за ходом виконання загальнодержавних програм та затвердження звіту про виконання, державного бюджету та внесення змін до державного бюджету.

Від розбудови незалежної демократичної держави в Україні створено контрольну систему, яка повністю відповідає рекомендованим Лімською декларацією керівних принципів контролю рекомендаціям. Україна як активний член INTOSAI реалізує норми стандартів аудиту державних фінансів у діяльності зовнішнього (вищого) органу, який підзвітний парламенту, а саме Рахунковій палаті України [11].

Висновки. Підбиваючи підсумок, маємо зазначити, що фінансовий контроль держав у стародавні часи не був розвинений, але об'єктивні передумови розвитку суспільно-економічних відносин стали причиною створення державних контролюючих органів з певними контрольними функціями. Їх повноваження визначалися колом завдань, які ставилися перед владними (керуючими) структурами.

До початку XX ст. межі між державним фінансовим контролем і бюджетним контролем були розмиті як у практичному, так і в теоретичному сенсі.

За роки СРСР організаційна система фінансового контролю була трансформована з огляду на завдання, визначені партійним керівництвом кра-

їни. Характерною рисою її функціонування стало функціонування різних за формою організації ланок державного фінансового контролю. Одночасно функціонували системи органів партійного, народного, а також громадського контролю у складі профспілкових і кооперативних організацій. Щодо цього слід зауважити, що суб'єкти, форми й методи державного контролю багато в чому визначалися політичним режимом держави, тому в умовах однопартійної системи переважаючою формою контролю був саме партійний контроль, який поглинав усі інші види контролю. На розвиток фінансового контролю радянського періоду досить суттєво вплинуло залучення широких мас до контрольної діяльності.

Нині в Україні створено контрольну систему, яка повністю відповідає рекомендованим Лімською декларацією керівних принципів контролю рекомендаціям та реалізує норми стандартів аудиту державних фінансів у діяльності зовнішнього (вищого) органу, який підзвітний парламенту, а саме Рахунковій палаті України.

Бібліографічний список:

1. Чернявський А.П., Ганевич Є.М., Васютинська Л.А. Актуальні проблеми фінансово-кредитних відносин : конспект лекцій. Одеса : ОДЕУ, 2009. 163 с.
2. Аминова Э. Финансовый контроль в России: история и современность. *Право и управление XXI век*. 2011. № 2 (19). С. 48–55.
3. Арабян К.К. Теория и методология финансового контроля : монография. Москва : МЭСИ, 2012. 115 с.
4. Андреев А.Г. История финансового контроля. URL: <http://audit.gov.ru/about/history> (дата звернення: 20.09.2016).
5. Бродель Ф. Игры обмена. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV – XVIII вв. Москва, 1988. Т. 2. 610 с.
6. Дубницкий В.Ю. История развития государственного финансового контроля в Российской империи. *Бизнес-Информ*. № 5. С. 92–98.
7. Бут О.М. та ін. Історія України : підручник для студентів неісторичних спеціальностей вищих навчальних закладів / за ред. М.І. Бушина та ін. Черкаси : ЧДТУ, 2016. 644 с.
8. История государственного управления в России / под ред. А.Н. Марковой, Ю.К. Федулова. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Юнити-Дана, 2007. 319 с.
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Гелиос-АРВ, 2002.
10. Кінашук Л.Л. Організація та правове регулювання аудиторської діяльності в системі фінансового контролю в Україні. Кіровоград, 2010. 460 с.
11. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів / Рахункова палата України. URL: http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat_id=3283 (дата звернення: 30.06.2017).
12. Румянцев А.В. Финансовый контроль : курс лекций. Москва, 2003. 61 с.
13. Ставерська Т.О., Іванюта О.М. Історія фінансів : навчальний посібник. Харків : видавець Іванченко І.С., 2013. 83 с.
14. Тарасов А.М. Государственный контроль в советский период: его сущность и этапы развития. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyy-kontrol-v-sovetskiy-period-ego-suschnost-i-etapy-razvitiya> (дата звернення: 02.09.2019).
15. Грязнова А.Г. и др. Финансы : учебник / под ред. Е.В. Маркиной. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Финансы и статистика, 2012. 496 с.
16. Баранова В.Г. та ін. Фінанси : навчальний посібник : в 2 ч. Одеса : Атлант, 2015. Ч. 1. 344 с.
17. Хорос В.В. Удобнейшее дел разделение. *Бюджетный учет*. 2011. № 1. URL: <http://b-uchet.ru/article/109642.php> (дата звернення: 17.05.2018).
18. Юридический справочник для населения. Москва : Юридическая литература, 1973. 481 с.

References:

1. Chernyavskiy A.P., Ghaneych Ye.M., Vasjutynska L.A. (2009) Aktualni problemy finansovo-kredytnykh vidnosyn : konspekt lekciy [Actual problems of financial and credit relations: lecture notes]. Odesa : ODEU, 163 p. (in Ukrainian).
2. Aminova E. (2011) Finansovyy kontrol' v Rossii: istoriya i sovremennost' [Financial control in Russia: history and modernity]. *Law and Management of the 21st Century*, vol. 2 (19), pp. 48–55.
3. Arabyan K.K. (2012) Teoriya i metodologiya finansovogo kontrolya. [Theory and methodology of financial control]. Moscow : MESI (in Russian).
4. Andreev A.G. Istoriya finansovogo kontrolya [History of financial control]. Available at : <http://audit.gov.ru/about/history> (accessed: 20 September 2016).
5. Brodel' F. (1988). Igrы obmena. Material'naya tsivilizatsiya, ekonomika i kapitalizm. XV – XVIII vv [Sharing games. Material civilization, economics and capitalism. XV – XVIII centuries]. Moscow, vol. 2 (in Russian).
6. Dubnitskiy V.Yu. Istoriya razvitiya gosudarstvennogo finansovogo kontrolya v Rossiyskoy imperii [The history of the development of state financial control in the Russian Empire]. *Bussines-Inform*, vol. 5, pp. 92–98.
7. But O.M. ta in.; za red. M.I. Bushyna ta in. (2019) Istoriya Ukrainy: pidruchnyk dlya studentiv neistorychnykh specialnostey vyshchykh navchalnykh zakladiv [History of Ukraine: a textbook for students of non-historical specialties of higher educational institutions]. Cherkasy : ChDTU.
8. Markovoy A.N., Fedulova Yu.K (2007). Istoriya gosudarstvennogo upravleniya v Rossii [History of public administration in Russia]. Moscow : Yuniti-Dana.
9. Keyns Dzh.M. Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg [General theory of employment, interest and money]. Moscow : Gelios-ARV.
10. Kinashuk L.L. (2010). Orghanizatsiya ta pravove rehuljuvannja audytorskoji diyalnosti v systemi finansovogho kontrolyu v Ukraini. [Organization and legal regulation of auditing activities in the system of financial control in Ukraine]. Kirovograd.
11. Limsjka deklaratsiya kerivnykh pryncypiv audytu derzhavnykh finansiv / Rakhunkova palata Ukrainy [Lima Declaration of Guidelines for Auditing Public Finances / Accounting Chamber of Ukraine.]. Available at: http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat_id=3283 (accessed: 30 June 2017).
12. Rumyantsev A.V. (2003). Finansovyy kontrol': kurs lektsiy [Financial control : a course of lectures]. Moscow. 61 p. (in Russian).
13. Staversjka T.O., Ivanjuta O.M. (2013). Istoriya finansiv : navch. posib. [History of finance : a textbook]. Kharkiv : Vydavets Ivanchenko I.S., 83 p. (in Ukrainian).
14. Tarasov A.M. Gosudarstvennyy kontrol' v sovetskiy period: ego sushchnost' i etapy razvitiya [State control in the Soviet period: its essence and stages of development]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyy-kontrol-v-sovetskiy-period-ego-suschnost-i-etapy-razvitiya> (accessed: 02 September 2019).
15. Gryaznova A.G. (2012). Finansy : uchebnik [Finance : Tutorial]. Moscow : Finansy i statistika (in Russian).
16. Baranova V.Gh. (2016). Finansy : Navchalnyj posibnyk : 2 ch. [Finances : Textbook : 2 parts]. Odesa : Atlant (in Ukrainian).
17. Khoros V.V. (2011). Udobneyshee del razdelenie. Byudzhethnyy uchets [Convenient division of affairs. Budget accounting]. Available at: <http://b-uchet.ru/article/109642.php> (accessed: 17 May 2018).
18. Yuridicheskij spravochnik dlya naseleniya [Legal reference for the public]. (1973). Moscow : Yurid. lit. (in Russian).

Петрушин О.О.

аспірант

Університету державної фіскальної служби України

Petrushyn Oleh

Postgraduate Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГУ ІНВЕСТИЦІЙ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ПОКРИТТЯ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ ЗА РАХУНОК НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

DETERMINATION OF THE AMOUNT OF INVESTMENT NEEDED TO COVER THE BUDGET DEFICIT THROUGH INDIRECT TAXATION

У статті автором запропоновано рішення проблеми з дефіцитом бюджету України, що з'явилась внаслідок кризи, викликаной коронавірусним захворюванням COVID-19. Воно полягає у визначенні необхідного розміру іноземних інвестицій, залучення яких дасть змогу через непряме оподаткування покрити недостатність коштів у бюджеті України. При цьому використовується концепція мультиплікатора Кейнса з її модифікацією задля введення елементу непрямого оподаткування. Визначено коефіцієнт трансформації інвестицій у надходження до бюджету у вигляді податку на додану вартість. Також відображено проблему невикористання коштів, наданих міжнародними фінансовими інститутами, та запропоновано розширення й відновлення співпраці з низкою таких суб'єктів задля отримання вигідних умов фінансування.

Ключові слова: мультиплікатор, мультиплікатор Кейнса, міжнародні фінансові інститути, дефіцит бюджету, непрямі податки, іноземні інвестиції.

В статье автором предложено решение проблемы с дефицитом бюджета Украины, которая возникла вследствие кризиса, вызванного коронавирусом заболеванием COVID-19. Оно заключается в определении необходимого размера иностранных инвестиций, привлечение которых позволит через косвенное налогообложение покрыть недостаточность средств в бюджете Украины. При этом используется концепция мультипликатора Кейнса с ее модификацией с целью введения элемента косвенного налогообложения. Определен коэффициент трансформации инвестиций в поступления в бюджет в виде налога на добавленную стоимость. Также отображена проблема неиспользования средств, предоставленных международными финансовыми институтами, и предложены расширение и восстановление сотрудничества с рядом таких субъектов с целью получения выгодных условий финансирования.

Ключевые слова: мультипликатор, мультипликатор Кейнса, международные финансовые институты, дефицит бюджета, косвенные налоги, иностранные инвестиции.

The author of article proposes an approximate model for calculating the number of potential investments that could create tax liabilities from indirect taxes, needed to cover the increased deficit of the State Budget of Ukraine in 2020, which arose due to the economic and medical crisis caused by the coronavirus pandemic COVID-19 and restrictive measures which were taken to curb the spread of the disease. The proposed model determines the required amount of investment of international financial institutions in the economy of Ukraine, which can create the required amount of tax liabilities from indirect taxes, including value-added tax, which should cover the budget deficit in 2020. To calculate the required amount of needed investments, the author used the concept of the Keynesian multiplier – geometric progression, which shows redistribution of investment into rising of national income and savings, with its subsequent modification which include insertion into the calculations the element of indirect taxation – value-added tax. In the following, a coefficient can be determined, which indicates what share of foreign investment is transformed into budget revenues in the form of value-added tax. Using this indicator, the author calculates the approximate amount of foreign investment required by the country to fully cover the budget deficit, due to indirect taxation. It contains comparison of the number of investments received by Ukraine and neighboring countries, as well as reflects the problem of non-use of funds by Ukrainian authorities which provided by international financial institutions, including the World Bank, the European Bank for Reconstruction and Development, the European Investment Bank

for projects and calculates the use of such funds. The author proposes to expand and/or resume cooperation with several international financial institutions and provides a list of such entities that have significant credit potential and partnership with them can enable Ukraine to use it to obtain financing on favorable terms and to cover Ukraine's budget deficit through conversion of investment of international financial institutions into tax revenue.

Keywords: multiplier, Keynesian multiplier, international financial institutions, budget deficit, indirect taxes, foreign investments.

Постановка проблеми. В умовах нової економічної кризи, спричиненої коронавірусом COVID-19, дефіцит державного бюджету України було збільшено до 298 мільярдів гривень [1]. При цьому частка зношених основних фондів в економіці країни є дуже високою. У зв'язку з цим виникає потреба залучення додаткових інвестицій. Джерелом таких інвестицій могли стати міжнародні фінансові інститути, членами яких є Україна, зокрема ЄБРР, ЄІБ, Чорноморський банк, Світовий банк, з якими Україна могла би розпочати або відновити співпрацю, зокрема Ісламський банк розвитку, Азійський банк розвитку, Азійський банк інфраструктурних інвестицій, Євразійський банк розвитку. Актуальність дослідження підтверджує гостра нестача коштів у держави для боротьби з наслідками ситуації, яка склалася внаслідок поширення коронавірусної інфекції.

Для визначення потенціалу росту оподаткування за рахунок інвестицій міжнародних фінансових інститутів варто використати інвестиційний мультиплікатор, теорію якого сформулював Джон Мейнард Кейнс. Цей показник є чисельним коефіцієнтом, який визначає, у скільки разів зміниться національний дохід та обсяг виробництва за інвестування коштів; це спричиняється додатковими надходженнями коштів домогосподарствам через робочі місця та, як наслідок, стимулюванням попиту. Водночас ростуть податкові надходження, оскільки оподаткування в Україні знаходиться на багатьох етапах перерозподілу коштів як прямих і непрямих податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мультиплікатор Кейнса досліджували вітчизняні та іноземні вчені, такі як Ю.І. Паршин, О.І. Котигорошко, О.М. Одинцов, Себастьян Чарльз, Тобіас Цвік, Клод Гнос.

Зокрема, Ю.І. Паршин досліджував те, як використання мультиплікатора дає змогу зробити висновки накопичення потужностей виробництва та моніторинг попиту й пропозиції на товари та послуги [2]. О.І. Котигорошко досліджує вплив інвестицій на динаміку національного доходу [3]. Клод Гнос досліджував переваги та недоліки використання моделі мультиплікатора Кейнса [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у своїх роботах вони переважно свою увагу зосереджували на теоретичному опису цієї концепції, аналізуючи обсяги заощаджень. Новизною нашої роботи є те, що автор йде від зворотного й замість визначення обсягу інвестицій, які можуть генерувати заощадження, розраховує, скільки податкових зобов'язань здатне згенерувати споживання, адже на кожному етапі споживання коштів виникає податкове зобов'язання. У роботі ми аналізуємо податкові зобов'язання лише від непрямих податків, тобто на споживання, а надходження від

непрямих податків займає значну частку у загальній структурі доходів до бюджету.

Зокрема, у 2019 році питома вага у загальній сумі доходів державного бюджету податку на додану вартість становила 37,9%, а акцизного податку – 12,4%. Значний розмір цієї частки свідчить про системну значущість цього джерела доходу [5, с. 15].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є виявлення обсягу інвестицій, які б змогли сформувати необхідний для покриття дефіциту бюджету розмір податкових зобов'язань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через падіння економічної активності, обсягів світової та внутрішньої торгівлі, а також економічної невизначеності значна частина секторів економіки (навіть та, щодо якої не було застосовано обмежень у межах карантинних заходів) отримує збитки, тому гарантувати, що отримані інвестиції трансформуються у прибутки, неможливо. Водночас можна припустити, що отримані інвестиції будуть стимулювати споживання, що, зрештою, буде базою оподаткування, зокрема, для ПДВ.

Мультиплікатор Кейнса є коефіцієнтом, який обернено пропорційний величині максимальної схильності до заощаджень та зазначає, наскільки це може обмежувати ріст споживання, оскільки початкові інвестиції частково йдуть на заощадження, а решта – на споживання.

У процесі перерозподілу цей алгоритм повторюється на кожному кроці із подальшим зменшенням суми, поки вона повністю не перетвориться на заощадження. Цей процес має вигляд геометричної прогресії, сума якої вказує на те, який обсяг національного доходу сформує разова інвестиція. Елементами цієї прогресії є сума початкової інвестиції та показник схильності до заощаджень. Вона має такий вигляд:

$$M = i \frac{1}{(1-s)},$$

де M – мультиплікатор Кейнса; i – сума інвестицій; s – схильність до споживання.

Таким чином, маючи розміри першочергової інвестиції, можемо визначити приблизний рівень зростання національного доходу та оцінити користь залучених коштів, що за рахунок росту доходів спричинить стимулювання споживання та, як наслідок, ріст валового внутрішнього продукту. Пропонуємо використати цей механізм задля визначення потенціалу податкових надходжень під час залучення іноземних інвестицій. Зокрема, можна визначити, як впливає залучення іноземних інвестицій, в тому числі від міжнародних фінансових інститутів, на доходи бюджету України. Для цього потрібно використати актуальні ставки податків на споживання (непрямих податків). Зазначимо, що той факт, що для розрахунків у цій моделі не братимуться до уваги прямі по-

датки, дає змогу припустити, що визначений обсяг інвестицій буде більшим та допоможе покрити дефіцит бюджету навіть за погіршення сценарію розвитку економіки України протягом 2020 року.

Отже, для складання моделі потрібно видозмінити спосіб розрахунку мультиплікатора Кейнса та врахувати додатково ставки непрямих податків, а саме ПДВ на кожному етапі перерозподілу інвестицій. Для цього визначимо актуальні податкові ставки, зокрема податку на додану вартість, який є найбільшим податковим джерелом надходжень до бюджету України, становлячи 20% [6].

Відповідно, визначимо формулу мультиплікатора, який вказує на збільшення обсягів надходжень до бюджету непрямих податків під час надходження інвестицій. Припустимо, що з кожної гривні зовнішніх інвестицій на кожному етапі перерозподілу коштів відраховується п'ята частина до бюджету у вигляді податкового зобов'язання з ПДВ до повної трансформації частини коштів у заощадження. Тоді з урахуванням вищезазначеного можна приблизно визначити, який рівень інвестицій потрібен для покриття бюджетного дефіциту за допомогою збільшення податкових зобов'язань.

Відповідно до редакції бюджету України на 2020 рік від 18 лютого 2020 року граничний дефіцит становить 298 мільярдів гривень, тому з огляду на цей показник та мультиплікатор Кейнса можна оцінити необхідний обсяг інвестицій міжнародних фінансових інститутів та інших інвесторів.

Для цього проведемо розрахунки відповідно до формули мультиплікатора Кейнса, враховуючи те, що на кожному етапі споживання товарів та послуг виникає податкове зобов'язання щодо сплати податку на додану вартість.

Необхідним для розрахунків є показник споживання в Україні. Згідно з даними Світового банку рівень кінцевого споживання в Україні за 3 роки (2016, 2017, 2018 роки) становить у середньому 87,59%. Відповідно до цих даних ми розрахуємо обсяг податкових надходжень.

Відповідно до цього проаналізуємо обсяги отриманих податкових зобов'язань на прикладі проходження етапів перерозподілу однієї гривні. Згідно з мультиплікатором Кейнса коефіцієнт збільшення доходу з інвестицій в 1 гривню становитиме:

$$\text{Дод. дохід} = 1 * 1 / (1 - 0,8759) = 8,058.$$

Це і є показником коефіцієнта Кейнса для України та означає, що одна гривня іноземних інвестицій трансформується у 8,058 гривень національного доходу. Однак додатково потрібно врахувати сплату на кожному етапі податку на додану вартість. Для цього ми за кожної ітерації зменшуємо суму коштів, доступних для споживання, на розмір податкових зобов'язань. Тоді цей коефіцієнт зменшується та становитиме 3,51.

Визначивши суму податкових зобов'язань щодо ПДВ (ставка 20%), ми можемо обчислити частку суми ПДВ, сплаченої під час перерозподілу початкової інвестиції. Вона становить 0,56 від початкової суми інвестицій. Це означає, що з кожної гривні інвестицій формується податкове зобов'язання у розмірі 56 копійок.

Враховуючи вищезазначені параметри, можемо оцінити приблизний рівень інвестицій, необхідних економіці країни для покриття бюджетного дефіциту за рахунок податкових зобов'язань. Для цього візьмемо розмір дефіциту бюджету, який становить 298 мільярдів гривень, та розглядатимемо його як розмір потенційних податкових зобов'язань. У такому разі, використовуючи вищезазначений коефіцієнт ПДВ, ми визначимо розмір необхідних інвестицій. Він становитиме $298 / 0,56 = 532,14$ мільярди гривень, у перерахунку на долар США за курсом станом на 30 травня 2020 року він становитиме 19,78 мільярди доларів США.

Цей обсяг інвестицій є значим з огляду на те, що за всю історію співпраці України з міжнародними фінансовими інститутами сумарний обсяг інвестицій, зроблених ними в Україну, становить 53,95 млрд. дол. США станом на квітень 2020 року [7; 8; 9].

Варто зазначити, що такий обсяг інвестицій не є значимим у контексті порівняння з країнами-сусідами України. Так, Угорщина та Польща лише від Європейського інвестиційного банку за 1991–2019 роки отримали близько 22 та 74 мільярдів євро інвестицій відповідно, тоді як Україна – лише 6 мільярдів євро, що свідчить про невикористання потенціалу залучення коштів від міжнародних фінансових інститутів з боку української влади та бізнесу.

У зв'язку з цим Україні необхідно розширювати та/або відновлювати співпрацю з міжнародними партнерами, такими як Азійський банк розвитку, Ісламський банк розвитку, Азійський банк інфраструктурних інвестицій, Євразійський банк розвитку, Північний інвестиційний банк. Вони є потужними фінансовими інститутами, які здійснюють фінансування проєктів на суму понад 30 мільярдів доларів США на рік [10–15].

Варто зазначити, що навіть у співпраці з інститутами-партнерами ми не використовуємо весь потенціал. Так, з погоджених та виділених кредитів по державних проєктах зі Світовим банком, ЄБРР та ЄІБ було вибрано та використано лише 2,7 млрд. євро, що складає 35% [16].

Висновки. Отже, збільшення обсягу залучених інвестицій та реалізація різноманітних інвестиційних проєктів на території України сприятимуть вирішенню багатьох економічних проблем. Зокрема, це спричинить ріст податкових надходжень до бюджету України, що вирішить проблему з бюджетним дефіцитом та сприятиме зростанню якості виконання державних функцій, зокрема соціального захисту населення та протидії поширенню COVID-19. Для того щоби повністю покрити дефіцит бюджету, лише за рахунок збільшення податкових відрахувань з ПДВ необхідно залучити щонайменше 19,78 млрд. дол. інвестицій міжнародних фінансових інститутів.

Бібліографічний список:

1. Про Державний бюджет України на 2020 рік : Закон України від 18 квітня 2020 року № 294-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (дата звернення: 20.04.2020).
2. Паршин Ю.І. Аналіз нерівномірностей розвитку національної економіки з визначенням ефектів акселератора і мультиплікатора. *Економічний простір*. 2014. № 91. С. 50–62.

3. Котигорошко О.І., Химинець В.В. Науково-методичні основи теорії Дж.М. Кейнса про взаємозв'язок інвестицій та національного доходу. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 4/2. С. 88–91.
4. Gnos C. The multiplier. The principle of effective demand and the finance motive: a single coherent framework. *The Keynesian Multiplier* / ed. by Louis-Philippe Rochon. Abingdon, 2008. С. 181–191. URL: https://books.google.com.ua/books?id=NQ6ADoUokmYC&dq=Claude+Gnos+multiplier&hl=uk&source=gbs_navlinks_s.
5. Звіт про виконання державного бюджету України за 2019 рік / Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>.
6. Податковий кодекс. Розділ V. Податок на додану вартість / Державна фіскальна служба України URL: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-v--podatok-na-dodanu-vartist> (дата звернення: 01.05.2020).
7. The EBRD in Ukraine. *European Bank Reconstruction and Development* URL: <https://www.ebrd.com/ukraine.html> (дата звернення: 01.05.2020).
8. IBRD Statement of Loans. *The World Bank*. URL: <https://finances.worldbank.org/Loans-and-Credits/IBRD-Statement-of-Loans-Latest-Available-Snapshot/sfv5-tf7p/data> (дата звернення: 01.05.2020).
9. Міжнародний валютний фонд. *Міністерство фінансів України*. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mvf> (дата звернення: 01.05.2020).
10. Projects and tenders. *Asian Development Bank*. URL: <https://www.adb.org/projects> (дата звернення: 01.05.2020).
11. IsDB Group Operations at Glance. *Islamic Development Bank*. URL: <https://www.isdb.org/what-we-do/data-group-results> (дата звернення: 01.05.2020).
12. Project Summary. *Asian Infrastructure Investment Bank*. URL: <https://www.aiib.org/en/projects/summary/index.html> (дата звернення: 01.05.2020).
13. Annual Report 2018. *New Development Bank*. URL: https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2019/11/NDB_ARA_pages.pdf (дата звернення: 01.05.2020).
14. Our year in brief. *Nordic Investment Bank*. URL: https://www.nib.int/who_we_are/our_year_in_brief (дата звернення: 01.05.2020).
15. Annual report 2019. *Council of Europe Development Bank*. URL: <https://report-2019.coebank.org/en> (дата звернення: 01.05.2020).
16. Особливості залучення фінансування Міжнародних Фінансових Організацій. *Міністерство фінансів України*. URL: <https://mof.gov.ua/uk/spivrobotnictvo-shhodo-zaluchannja-finansuvannja-mfo> (дата звернення: 01.05.2020).
- muljtyplikatora. [Analysis of uneven development of the national economy with determination of the effects of accelerator and multiplier] *Ekonomicznyj prostir*. 2014, no. 91, p. 50–62.
3. Kotyghoroshko O.I., Khymynecj V.V. Naukovo-metodychni osnovy teorii Dzh.M. Kejnса pro vzajemozv'jazok investy-cij ta nacional'nogho dokhodu. [Scientific and methodological foundations of J.M. Keynes's theory of the relationship between investment and national income]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnyкова*. 2013. T. 18, vol. 4/2, p. 88–91.
4. Gnos C. The multiplier. the principle of effective demand and the finance motive: a single coherent framework. *The Keynesian Multiplier* / Claude Gnos, Louis-Philippe Rochon Abingdon, 2008, p. 181–191.
5. Zvit pro vykonannja derzhavnogho bjudzhetu Ukrainy za 2019 rik. [Report on the implementation of the state budget of Ukraine for 2019] Ministerstvo finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (accessed: 01.05.2020).
6. Podatkovyj kodeks. Rozdil V. Podatok na dodanu var-tistj. [Tax Code. Section V. Value added tax]. *Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy*. [State Fiscal Service of Ukraine]. Available at: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-v--podatok-na-dodanu-vartist> (accessed: 01.05.2020).
7. The EBRD in Ukraine. *European Bank Reconstruction and Development*. Available at: <https://www.ebrd.com/ukraine.html> (accessed: 20.05.2020).
8. IBRD Statement of Loans. *The World Bank*. Available at: <https://finances.worldbank.org/Loans-and-Credits/IBRD-Statement-of-Loans-Latest-Available-Snapshot/sfv5-tf7p/data> (accessed: 20.05.2020).
9. Mizhnarodnyj valjutnyj fond [The International Monetary Fund] Ministerstvo finansiv Ukrainy. [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/mvf> (accessed: 12.05.2020).
10. Projects and tenders. *Asian Development Bank*. Available at: <https://www.adb.org/projects> (accessed: 15.05.2020).
11. IsDB Group Operations at Glance. *Islamic Development Bank*. Available at: <https://www.isdb.org/what-we-do/data-group-results> (accessed: 17.05.2020).
12. Project Summary. *Asian Infrastructure Investment Bank*. Available at: <https://www.aiib.org/en/projects/summary/index.html> (accessed: 18.05.2020).
13. Annual Report 2018. *New Development Bank*. Available at: https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2019/11/NDB_ARA_pages.pdf (accessed: 19.05.2020).
14. Our year in brief. *Nordic Investment Bank*. Available at: https://www.nib.int/who_we_are/our_year_in_brief (accessed: 19.05.2020).
15. Annual report 2019. *Council of Europe Development Bank*. Available at: <https://report-2019.coebank.org/en> (accessed: 19.05.2020).
16. Osoblyvosti zaluchennja finansuvannja Mizhnarodnykh Finansovykh Orhanizacij [Features of attracting funding from international financial organizations] Ministerstvo finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/spivrobotnictvo-shhodo-zaluchannja-finansuvannja-mfo> (accessed: 20.05.2020).

References:

1. Pro Derzhavnyj byudzhnet Ukrainy na 2020 rik: Zakon Ukrainy vid 18 kvitnya 2020 roku № 294-IX [Law of Ukraine on the state budget of Ukraine for 2020 Revision on April 18, 2020] / Verhovna Rada Ukrainy [Supreme Council of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (дата звернення: 20.04.2020).
2. Parshyn Ju.I. Analiz nerivnomirnostej rozvytku nacional'noji ekonomiky z vyznachennjam effektiv akseleratora i

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-42>

Адамська І.Є.

аспірантка кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

Adamska Iryna

Postgraduate Student of the Department of
Economic Expertise and Business Audit
Ternopil National Economic University

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЕТАПИ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ В ПРОЦЕСІ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL STAGES OF ACCOUNTING METHODS IN THE PROCESS OF CREATING THE COST OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

У статті узагальнено концепції, на яких ґрунтуються наявні методики креації вартості підприємства. Розкрито чотири методики визначення та відображення в системі бухгалтерського обліку власності за вартістю чистих активів. Методика креації вартості може об'єднувати п'ять концептуально-гіпотетичних етапів, таких як мета процесу креації вартості; вибір облікового механізму креації вартості; оцінювання показників власності; врахування специфічних особливостей будівництва; аналіз, вибір та використання підходів до оцінювання з урахуванням факторів впливу та умов господарської діяльності на процес креації. Виділено основні облікові механізми процесу креації вартості, розкрито їх сутність, алгоритми розрахунку вартості та сферу застосування кожного з них. Виділені облікові механізми процесу креації вартості дають змогу використовувати їх за тих чи інших обставин на різних етапах життєвого циклу підприємства як окремо кожен, так і декілька разом. Запропоновано напрями подальших досліджень.

Ключові слова: креація вартості підприємства, вартість активів, облік, методи оцінювання.

В статье обобщены концепции, на которых основываются существующие методики креации стоимости предприятия. Раскрыты четыре методики определения и отражения в системе бухгалтерского учета собственности по стоимости чистых активов. Методика креации стоимости может объединять пять концептуально-гипотетических этапов, таких как цель процесса креации стоимости; выбор учетного механизма креации стоимости; оценивание показателей собственности; учет специфических особенностей строительства; анализ, выбор и использование подходов к оцениванию с учетом факторов влияния и условий хозяйственной деятельности на процесс креации. Выделены основные учетные механизмы процесса креации стоимости, раскрыты их сущность, алгоритмы расчета стоимости и область применения каждого из них. Выделенные учетные механизмы процесса креации стоимости позволяют использовать их при тех или иных обстоятельствах на разных этапах жизненного цикла предприятия как отдельно каждый, так и несколько вместе. Предложены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: креация стоимости предприятия, стоимость активов, учет, методы оценивания.

The relevance of this study is determined by the fact that without knowing the value of the enterprise, it is impossible to form a management task, to establish a system of control and accounting of these processes. In practice, there are no methods developed and adapted to the specifics of the construction industry to determine the value of the enterprise, and known accounting mechanisms based on the use of derivative balance sheets in domestic practice are practically not used. The purpose of this study is to highlight the theoretical and practical approaches to reflecting in the cost of construction companies and the processes of its creation. The article summarizes the concepts on which the existing methods of value creation of the enterprise are based. Four methods of determining

and reflecting in the accounting system of ownership at the value of net assets are revealed. The method of value creation can combine five conceptual and hypothetical stages: the purpose of the process of value creation; choice of accounting mechanism for value creation; assessment of ownership indicators; taking into account the specific features of construction; analysis, selection and use of approaches to evaluation taking into account the factors of influence and conditions of economic activity on the creation process. The author highlights the main accounting mechanisms of the value creation process: integration of partial indicators – accounting aggregation; conditional sale of assets and satisfaction of liabilities; the difference between discounted income and expenses; accounting mechanism of capitalization; liquidation method. The essence of these mechanisms, algorithms for calculating the cost and scope of each of them are revealed. Dedicated accounting mechanisms of the process of value creation allow them to be used in certain circumstances at different stages of the life cycle of the enterprise, both individually and several. The developed methodology at the studied enterprises has shown its effectiveness and received approval from practitioners, due to its complexity, which allows you to choose the necessary method and take into account the main factors influencing the value of the enterprise. The choice of a specific method and its justification should be reflected in the Order on the accounting policy of the enterprise.

Keywords: enterprise value creation, asset value, accounting, valuation methods.

Постановка проблеми. Економіка підприємства визначається його власністю, тому від того, наскільки точно вона виражена й оцінена, залежать показники потужності підприємства, перспективи його розвитку, ефективність перетворення ресурсів. Без розуміння точної або наближеної вартості господарської одиниці неможливо ефективно організувати систему його управління. Очевидно, що без точного знання вартості підприємства неможливо сформулювати завдання управління, налагодити систему контролю та облікового відображення означених процесів.

Основна проблема полягає в тому, що на практиці не існує розроблених та адаптованих до особливостей будівельної галузі методик визначення вартості підприємства, а відомі бухгалтерські механізми, які базуються на використанні похідних балансових звітів, у вітчизняній практиці практично не використовуються. Хоча в цьому питанні світова облікова практика характеризується широким представленням похідних балансових звітів (їхнє складання та аналіз отриманих даних) у разі реорганізації та продажу підприємства, організації контрольних функцій всередині підприємства та в процесі його аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання відображення в системі бухгалтерського обліку власності та вартості активів знайшли своє відображення в роботах Е. Хендріксена, М. Ван Бреда, Е. Шмаленбаха, А. Сміта, Д. Хікса, Ф. Модельяні, М. Міллера, Е. Хелферта, Г. Харрісона.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд наукових публікацій показав, що питання обліку креації вартості підприємств у сфері будівництва є недостатньо висвітленими та потребують подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є висвітлення теоретичних та практичних підходів до відображення в обліку вартості будівельних підприємств та процесів її креації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі дослідження нами детально розглянуто різновекторні концепції, на яких тією чи іншою мірою ґрунтуються наявні методики креації вартості підприємства. Зокрема, слід виділити такі концепції:

- концепція чистих активів (сформованих за допомогою грошових потоків) Е. Хендріксена та М. Ван Бреда [4];
- концепція повної величини безгрошового прибутку Е. Шмаленбаха [6];

- концепція економічного прибутку під авторством А. Сміта [2];

- концепція формування прибутку у взаємозв'язку зі зміною добробуту Д. Хікса [5];

- концепція ринкової вартості в різних варіантах (основоположниками є Ф. Модельяні та М. Міллер) [1];

- концепція інвестиційної вартості Е. Хелферта та Г. Харрісона [3];

- концепція ліквідаційної вартості, використовуваної у значній кількості праць, що базується на принципі припинення діяльності підприємства;

- концепція страхової вартості, базованої на теорії відтворення (використовується страховими організаціями).

Вивчення основних праць щодо відображення в системі обліку власності підприємств житлового будівництва та процесу її креації дає змогу стверджувати, що нині як у теорії, так і на практиці використовуються поодинокі елементи цієї системи, проте досі не сформовано облікову модель власності й не розроблено цілісну концепцію креаційного процесу.

Серед невеликої кількості праць з теми дослідження та її облікової інтерпретації слід виділити гіпотезу, висунуту Е. Хендріксеном та М. Ван Бреда [4] щодо використання чотирьох методик визначення та відображення в системі бухгалтерського обліку власності за вартістю чистих активів. Для зручності вони представлені нами у вигляді математичних виразів.

Методика 1.

$$VN_{\text{немонетарних активів}} + DO_{\text{монетарних активів}} - \sum \text{залученого капіталу}.$$

де $VN_{\text{немонетарних активів}}$ – вартість надходження немонетарних активів; $DO_{\text{монетарних активів}}$ – дискontована оцінка монетарних активів; $\sum \text{залученого капіталу}$ – сума залученого капіталу.

Методика 2.

$$\left(\sum_1 \text{ціна реалізації активу} + \sum_2 \text{ціна реалізації активу} + \sum_n \text{ціна реалізації } n\text{-го активу} \right) - K3,$$

де $\sum_1 \text{ціна реалізації активу} + \sum_2 \text{ціна реалізації активу} + \sum_n \text{ціна реалізації } n\text{-го активу}$ – ціна реалізації активів; $K3$ – кредиторська заборгованість.

Методика 3.

$$\sum (1KV_{\text{чисті надходження}} + 2KV_{\text{чисті надходження}} + nKV_{\text{чисті надходження}}) \dots,$$

де $1KV, 2KV, nKV$ – капіталізація вартості чистих надходжень.

Методика 4.

$$RC_p = \sum_0 A,$$

де RC_p – поточні ринкові ціни; $\sum_0 A$ – сума акцій в обігу.

У значній частині облікової літератури висловлена пропозиція щодо оцінювання та відображення власності за сучасною вартістю чи вартістю відтворення на момент складання балансу. Найбільшого поширення в цьому аспекті набула теорія німецького вченого Ф. Шмідта, що є автором органічної балансової теорії [7]. Цю теорію можна представити у вигляді такого математичного виразу:

$$VP = \frac{CF}{(1+i)^n}, (1)$$

де VP – поточна вартість; CF – грошові потоки; n – кількість років; i – ставка дисконту, вільна від ризику.

На практиці сума річного прибутку завжди різна, тому формула матиме такий вигляд:

$$VP = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, (2)$$

де n – кількість років; r – коефіцієнт зміни грошових потоків у часі.

Таким чином, спираючись на результати здійсненого дослідження, можемо зробити такі висновки:

1) найбільш поширеними методами оцінювання підприємств є метод ринкової оцінки та оцінки за реальною чи внутрішньою вартістю підприємства;

2) ринкова вартість оцінюється за ціною можливого росту (зниження) майбутніх доходів порівняно з їх поточним рівнем;

3) внутрішня вартість оцінюється за чистими активами або дисконтованими чистими грошовими потоками.

Враховуючи вищевикладені дослідження, вважаємо, що загалом методика креації вартості може об'єднувати п'ять таких концептуально-гіпотетичних етапів:

- мета процесу креації вартості;
- вибір облікового механізму креації вартості;
- оцінювання показників власності;
- врахування специфічних особливостей будівництва;
- аналіз, вибір та використання підходів до оцінювання з урахуванням факторів впливу та умов господарської діяльності на процес креації.

Перший етап є базовим для визначення врахування умов, які мають місце в діяльності підприємства «тут і сьогодні», тобто, спираючись на висунуту гіпотезу щодо поділу методики креації вартості на елементи, можемо стверджувати, що залежно від поставленої мети процесу креації змінюватимуться методи обліку.

1) Облікова вартість – консервативний метод – використання бухгалтерського балансового методу.

2) Ринкова вартість:

– визначення ринкової вартості підприємства – методика похідних балансів, ринкової капіталізації;

– прогнозування ринкової вартості підприємства – методика прогнозних балансів;

– доходи підприємства – методика дисконтування грошових потоків.

3) Вартість залишкового капіталу – методика вхідних, проміжних та заключних звітів.

Другий етап методики передбачає вибір та використання найбільш прийнятного облікового механізму креації з обов'язковим дотриманням таких принципів:

- використання як базового принципу функціонування підприємства у взаємодії з іншими принципами;
- визначення основної мети креації (облікова, ринкова, прогнозна);
- визначення та врахування особливостей житлового будівництва;
- визначення та врахування показників власності (ринкові чисті активи, ринкові чисті пасиви, прогнозні чисті активи, прогнозні чисті пасиви).

Таким чином, враховуючи як базові вищезазначені принципи, виділяємо основні облікові механізми процесу креації вартості (табл. 1).

Описані у табл. 1 облікові механізми процесу креації вартості дають змогу їх використовувати за тих чи інших обставин на різних етапах життєвого циклу підприємства як окремо кожен, так і декілька разом. Вибір конкретного методу та його обґрунтування доцільно відобразити у Наказі про облікову політику підприємства.

На третьому етапі процесу необхідно оцінити показники власності, а саме чисті активи, чисті пасиви, чистий дисконтований прибуток та капіталізацію. Проте якщо чисті активи обчислити не важко (різниця між активами та відповідними зобов'язаннями), то з чистими пасивами ситуація дещо складніше, оскільки вони характеризують джерела, які залишилися після погашення зобов'язань перед кредиторами чи власниками з урахуванням реальної ситуації (цін, можливостей для реалізації тощо). Саме врахування зазначених факторів ускладнює процес оцінювання чистих пасивів підприємства.

Четвертий етап призначений для відображення особливостей будівельного підприємства в системі обліку за допомогою корегування вартості. Найбільш прийнятними у цьому аспекті вважаємо методи корегування за даними експертної оцінки впливу факторів. При цьому корегувальні процедури можуть бути повними, частковими або може виникнути ситуація, коли взагалі неможливо здійснити корегування.

На заключному етапі здійснюються аналіз наявних методик оцінювання, вибір найбільш прийнятної для конкретного будівельного підприємства та використання вибраної методики для розрахунку вартості. Серед найбільш використовуваних методів слід виділити:

- балансовий (порівняльний метод або з урахуванням ринкових цін та основних факторів впливу);
- прогнозний метод з використанням ринкових цін;
- ліквідаційний метод (з використанням умовних цін чи цін реальної реалізації);
- дохідний метод (у гіпотетичних цінах або у співвідношенні із середньою ринковою ставкою дохідності).

Слід зазначити, що запропонована облікова методика була апробована на низці підприємств жит-

Таблиця 1

Облікові механізми процесу креації вартості

Зміст методу	Сутність методу	Алгоритм розрахунку	Сфера застосування
Інтеграція часткових показників (облікове агрегування)	Об'єднання окремих одиниць в єдиний показник.	$\text{вартість чистих активів} = \sum A - \sum Z$, де $\sum A$ – сума активів; $\sum Z$ – сума зобов'язань.	Для визначення чистих активів з використанням облікових, прогнозних звітів.
Умовна реалізація активів та задоволення зобов'язань	Дезагрегування (поділ цілого на частини) власності в ринковій чи прогнозній оцінці на складові частини.	$V = ZK(PK) + DK + RK + VK + NK$, де $ZK(PK)$ – зареєстрований (пайовий) капітал; DK – додатковий капітал; RK – резервний капітал; VK – вилучений капітал; NK – неоплачений капітал.	В системі похідних балансових звітів, а саме нульових, органічних, актуарних.
Різниця між дисконтова ними доходами та витратами	– Зведення різночасових потоків до одного періоду; – вимірювання облікових надходжень та видатків грошових ресурсів.	$CF = CIF + COF$, де CF – грошові потоки; CIF (cash inflows) – грошові надходження; COF (cash outflows) – грошові видатки.	Визначення вартості підприємства за дисконтованими грошовими потоками.
Обліковий механізм капіталізації	Добуток сукупності акцій на їхню ринкову вартість.	$CZ = \sum (SH_1 \times SH_{mv}^1) + (SH_2 \times SH_{mv}^2) + \dots + (SH_n \times SH_{mv}^n)$, де CZ – капіталізація; SH_1, SH_2, SH_n – види акцій; $SH_{mv}^1, SH_{mv}^2, SH_{mv}^n$ – ринкова вартість акцій.	Можливий для використання акціонерними товариствами.
Ліквідаційний метод	Складання попередніх ліквідаційних балансів, визначення залишкового капіталу чи суми непогашених зобов'язань.	Реальна реалізація активів і погашення зобов'язань.	За умов банкрутства.

лового будівництва, зокрема ТзОВ «Домобудівник», ТзОВ «Куличівка», ПП «Інвест-Родина».

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки. Розроблена методика на досліджуваних підприємствах показала свою ефективність та отримала схвалення від практиків через свою комплексність, що дає змогу вибрати необхідний метод та найповніше врахувати основні фактори впливу на вартість підприємства. Основними перевагами методики є можливість обґрунтування та систематизації облікових методів визначення вартості підприємства залежно від поставленої мети, облікового механізму визначення вартості, отриманих показників власності та використаних конкретних методичних підходів до оцінювання.

Бібліографічний список:

1. Модильяни Ф., Миллер М. Налоги на доходы корпораций и стоимость капитала: коррекция. *American Economic Review*. 1963. № 53 (3). С. 433–443.
2. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. О. Васильєва. Київ : Наш Формат, 2018. 722 с.
3. Хелферт Е., Харртсон Г. Техника финансового анализа / пер. с англ., под ред. Л. Бельх. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1996. 663 с.
4. Хендриксен Е., Бреда М.В. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ., под ред. Я. Соколова. Москва : Финансы и статистика, 2005. 567 с.

5. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. Москва : Прогресс, 1993. 488 с.
6. Schmalenbach E. Grundlagen der dynamischen Bilanzlehre // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. 1919. Jg. 13. S. 1–101.
7. Schmidt F., Gloeckner G.A. Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft. Verlagsbuchhandlung in Leipzig, 1922.

References:

1. Modil'yan F., Miller M. (1963) "Nalogi na dokhody korporatsiy i stoimost' kapitala: korrektsiya" [Taxes on corporate income and the cost of capital: correction]. *American Economic Review*. No. 53 (3), pp. 433–443.
2. Smit A. (2018) Bahatstvo narodiv. Doslidzhennya pro pryrodu ta prychny dobrobutu natsiy [Wealth of nations. Research on the nature and causes of the well-being of nations] K. : Nash Format (in Ukrainian).
3. Khelfert Ye., Kharrtson G. (1996) Tekhnika finansovogo analiza [Technique of financial analysis] M. : Audit, YUNITI (in Russian).
4. Khendriksen Ye., Breda M.V. (2005) Teoriya bukhgalterskogo ucheta [Theory of accounting]. M. : Finansy i statistika (in Russian).
5. Khiks Dzhon R. (1993) Stoimost' i kapital [Value and Capital]. M. : Progress (in Russian).
6. Schmalenbach E. (1919) Grundlagen der dynamischen Bilanzlehre // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. Jg. 13, p. 1–101.
7. Schmidt F., Gloeckner G.A. (1922) Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft. Verlagsbuchhandlung in Leipzig.

Задніпровський О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

Zadniprotsky Olexandr

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Kyiv National University of Trade and Economics

ТОКСИЧНІ АКТИВИ ТА ЇХ ОЦІНКА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

TOXIC ASSETS AND THEIR EVALUATION IN ACCOUNTING

У статті розглянуто проблематику визначення, ідентифікації та оцінювання для досягнення цілей бухгалтерського обліку токсичних активів як власності, наявність якої призводить до втрати цінності власного капіталу підприємства. Визначено потребу дослідження проблем, пов'язаних з визначенням та обліком токсичних активів не лише для фінансового сектору, але й для інших сфер економіки. Досліджено питання нормативного регулювання наявності та транзакцій щодо цих об'єктів, аспекти їх визнання серед фінансових інструментів як найбільш поширеної групи. Окреслено критерії для виявлення знецінення активів, що роблять їх проблемними для підприємств, та контрзаходи для запобігання таким процесам. Окреслено питання, пов'язані з оцінюванням гудвілу як потенційно токсичного активу. Здійснено спробу узагальнити основні види токсичних активів та методику їх оцінювання для бухгалтерського застосування.

Ключові слова: токсичні активи, проблемні активи, знецінення, фінансові інструменти, гудвіл, справедлива вартість, професійне судження.

В статье рассмотрена проблематика определения, идентификации и оценивания для достижения целей бухгалтерского учета токсичных активов как собственности, наличие которой приводит к потере ценности собственного капитала предприятия. Определена необходимость исследования проблем, связанных с определением и учетом токсичных активов не только для финансового сектора, но и для других сфер экономики. Исследован вопрос нормативного регулирования наличия и транзакций касательно этих объектов, аспекты их признания среди финансовых инструментов как наиболее распространенной группы. Определены критерии для выявления обесценения активов, которые делают их проблемными для предприятий, и контрмеры для предотвращения таких процессов. Обозначены вопросы, связанные с оцениванием гудвилла как потенциально токсичного актива. Предпринята попытка обобщить основные виды токсичных активов и методику их оценивания для бухгалтерского применения.

Ключевые слова: токсичные активы, проблемные активы, обесценивание, финансовые инструменты, гудвилл, справедливая стоимость, профессиональное суждение.

The article discusses the problems of determining, identifying as part of the resources of the enterprise (organization) and cost measurement of the size of the so-called toxic (problem) assets. Objective growth in the depreciation of capital of economic entities, significant fictitious investments and capital – all these negative manifestations have one of the sources of the presence of a significant mass of such assets, the presence of which leads to the loss of the value of the company's equity. It was noted that the relevance of the problem of identifying, accounting and evaluating toxic assets is characteristic not only for institutions of the financial sector of the economy (as their main holders), but also for enterprises of its other sectors, in particular, the real sector. The introduction of the concept of "toxic (problematic) assets" in the national legal field with the aim of identifying them in all areas of economic activity is proposed. The issue of legal regulation of operations with toxic assets has been investigated to establish clear criteria to determine the asset problem. The aspects of recognition of distressed assets among financial instruments as their most common group are considered. Aspects of the application of IFRS in order to derecognize and complicate the possibility of selling such toxic assets have been studied. The aspects of the application of testing for depreciation and rating as a means of preventing the "intoxication" of capital of the enterprise are studied. The role of professional judgment in assessing the value of distressed assets is noted. Criteria are identified for identifying asset impairment, making them problematic for enterprises, and countermeasures to prevent such processes. A number of

questions have been outlined regarding the assessment of goodwill as a potentially toxic asset, in order to prevent overvaluation of its value, and as a result – loss of financial stability by enterprises. An attempt has been made to classify the main types of toxic assets, both mediated by financial instruments and non-monetary ones, and methods of their assessment for accounting use.

Keywords: *toxic assets, distressed assets, depreciation, financial instruments, goodwill, fair value, professional judgment.*

Постановка проблеми. Для сучасної економіки беззаперечною тенденцією є постійна загроза знецінення капіталів, перш за все фінансово опосередкованих. За даними Банку міжнародних розрахунків річний обіг біржових ф'ючерсів, опціонів та інших деривативів склав на кінець 2019 р. 559 трлн. дол. [1]. Водночас обсяг світової торгівлі реальними товарами й послугами за той же період склав лише 25 трлн. дол. [2] за номінального обсягу світового ВВП у 2019 р. у 85,8 трлн. дол.

Дослідження Я. Дамгаарда, Т. Елкьяера та Н. Йохансена, присвячені з'ясуванню рівня фіктивізації світових капіталів, довели, що станом на 2019 р. частка лише прямих іноземних інвестицій у світовій економіці, які класифікують як фіктивні, є не меншою, ніж 15 трлн. дол., або до 40% загального обсягу [3]. Цей загрозливий тренд лише посилюється у 2020 р. з огляду на глобальну кризу, одним з детонаторів якої є пандемія COVID-19.

Відображення у звітності звершеного факту настання фінансової неспроможності господарюючого суб'єкта не може влаштовувати жодних її користувачів: ні інвесторів, ні будь-яких інших стейкхолдерів. Попередня глобальна рецесія наприкінці першого десятиліття XXI ст. висвітила (а скоріше, нагадала про існування) прихованого класу об'єктів обліку, а саме так званих токсичних, або проблемних, активів. Економіка «мильної бульбашки» передбачає існування великої зони, щодо якої де-факто існує своєрідна практика замовчувань та маніпуляцій, котра фактично використовується для маскування глибокого розриву між позначуваними термінами й фактичним станом справ, тому, на нашу думку, зараз існує об'єктивна необхідність визначення та виведення цих проблемних ресурсів із зони замовчування.

Токсичні активи (англ. "toxic assets") у широкому розумінні – це активи, які стають неліквідними внаслідок зникнення вторинного ринку для їх продажу. Вони не можуть бути продані, оскільки їх придбання часто означає гарантовану втрату коштів [4]. При цьому такий термін фактично не закріплений у нормативному полі, будучи фактично лише описовим.

Токсичність активів є величиною відносною та змінною. З часом вона може як збільшуватися, так і зменшуватися, при цьому такі активи, як правило, мають складну структуру. Отже, для управління й контролю критично важливими є завдання ідентифікації (адекватного виокремлення) об'єкта обліку та його достовірного оцінювання. При цьому бухгалтерське оцінювання, результатом якої буде звітне представлення, слугуватиме одним з головних інструментів для санації чи «детоксикації» бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика ідентифікації та оцінювання токсичних активів досліджувалась переважно в закордонній на-

уковій та професійній літературі. Серед дослідників тематики відзначимо таких, як К. Шекспір [5], Френсіс А. Лонгстафф, Бретт У. Майерс [6], Крістофер Л. Хаус, Ю. Масатліоглу [7]. В Україні проблематика токсичних активів також набула певного висвітлення, зокрема в працях таких науковців, як Л.М. Пилипенко [8], О.І. Тищенко [9], В.І. Міщенко [10]. Заслугує на увагу монографія С.С. Гасанова, О.О. Любіч, Г.П. Бортнікова та Н.Б. Страхової [11], присвячена проблемам виявлення потенційно небезпечних активів у фінансовому секторі та управління ними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання ідентифікації токсичних активів та їх оцінювання певним чином висвітлені в дослідженнях зазначених авторів. Проте ці дослідження подані в контексті діяльності банків та фінансових установ. Для підприємств поза фінансовим сектором такі проблемні об'єкти, хоч і не створюють настільки масштабної загрози, як у банківському секторі, проте все ж таки становлять значний ризик ефективному господарюванню та адекватному формуванню фінансової звітності. Розпорошеність та відсутність сталого термінологічного апарату, відсутність напрацювань для вжиття підприємствами реального сектору економіки контрзаходів роблять, на нашу думку, цю проблему вартою подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування системного підходу до ідентифікації токсичних активів як об'єкта бухгалтерського обліку, заходів щодо їх класифікації та напрацювання інструментарію адекватного вартісного вимірювання в полі національних та міжнародних облікових стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сам термін «токсичні активи» був запропонований у 2006 р., напередодні іпотечної кризи у США, фінансистом Анжемо Мозіло. Однак не буде правильним думати, що раніше на існування таких об'єктів не вказували інші дослідники. Ще у 1910 р. в Австро-Угорщині Павел Цьомпа зазначав, що «якщо майно складається з продуктивних активів, то такі активи являють собою капітал, непродуктивні активи перестають бути майном капіталу, капітал щезає (знає редукації), і колишній актив, що втратив цінність для підприємства, вже не повинен рахуватися на балансі» [12]. Як зазначає у зв'язку з цим О.С. Лемішовська, «у цій теорії йдеться не про активи зношені чи неліквідні, а про непродуктивні для конкретного підприємства активи», які є для нього тягарем і одночасно штучно завищують балансові показники [13]. Таким чином, вже на початку XX ст. існувало ясне усвідомлення загрози фіктивізації зростання активів, яке стало інструментом «майстрів» креативного обліку у XXI ст.

Своєрідну проблему в проблемі становить те, що досі практично не існує загальновизнаної харак-

теристики та дефініції для цих об'єктів. З'явившись спочатку в нормативній базі з регулювання банківської справи, вони отримали багато назв, що характеризують фактично один об'єкт, хоча й складний.

В нормативному полі України з 2002 до 2019 рр. застосовувався термін «негативно класифіковані активи», яким визначали, зокрема, сумнівні та безнадійні видані кредити та фінансові зобов'язання, дебіторську заборгованість з високим рівнем ризику тощо [14]. Варто зазначити, що в актуальній редакції документа [15] ця норма нині не зберіглась.

Урядова Програма порятунку проблемних активів США характеризує ці проблемні активи як «іпотеку та іпотечні цінні папери, а також похідні від них інструменти, які виникли або були видані до 14 березня 2008 р.» [16]. Таким чином, у визначенні ми бачимо фактично не загальну характеристику предмета, а певні його складові частини, прив'язані до абсолютно конкретної ситуації. Зазначимо, що чинність програми припинена восени 2010 р. Отже, очевидним фактом і проблемою є відсутність сталого означення для об'єктів, беззаперечно, шкідливих і фактично таких, що можуть бути детонаторами майбутніх криз.

Ідентифікація токсичних (проблемних) активів може здійснюватися шляхом регулярного оцінювання та рейтингування. Так, у практиці поводження з фінансовими інструментами США забезпечені боргові зобов'язання (Collateralized debt obligations, CDO) – це фінансові активи, котрі є потенційно найбільш токсичними, які розміщуються траншами, зазвичай поділяються на старші (70–80% випуску, підлягають погашенню першими, отримують найвищий рейтинг), середні (отримують більш низький рейтинг) та субординовані (зазвичай не рейтинуються) [6].

Вітчизняне нормативне поле досі не знає такої практики, що, напевно, пов'язано з нерозвиненістю вітчизняного ринку таких інструментів, хоча у 2018 р. був розроблений та внесений до Верховної Ради проект Закону «Про рейтингування», п. 4.1 якого передбачає визначення рейтингів щодо фінансових інструментів [17]. Сама система рейтингування в законопроекті (зокрема, ст. 5) загалом подібна до американської моделі. Проте в проекті не йдеться про те, яким чином присвоєння рейтингу авторизованим рейтинговим агентством співкоординуватиметься з обліковим (і звітним) відображенням таких об'єктів.

Прикладні рекомендації для обліковців щодо оцінювання фінансових інструментів всіх різновидів містить однойменний Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 [18]. Підпункт 3.2. Стандарту містить детальну (і досить складну) схему припинення визнання фінансового інструменту. В моделі, запропонованій стандартом, міститься алгоритм оцінювання, що передбачає послідовне покрокове «очищення» для того, щоби максимально ускладнити збут токсичних активів шляхом продажу, отже, недопущення фіктивізації капіталу. Покроковий алгоритм припинення визнання цих активів розглянуто у вигляді дерева рішень [18, п. В3.2.1]. Проте сам текст стандарту уникає прямого використання терміна «токсичні активи» («погані активи», «негативно класифіковані активи» тощо).

Перш ніж приймати рішення про припинення визнання фінансового активу, необхідно визначити, який конкретно об'єкт розглядається (п. 3.2.2):

- цілий фінансовий актив (або група аналогічних фінансових активів);

- частина фінансового активу (або частина групи аналогічних фінансових активів), що відповідає певним умовам.

Після ідентифікації об'єкта, визнання якого передбачається припинити, необхідно припинити визнання активу тільки тоді, якщо існують такі умови (п. 3.2.3):

- наближається завершення терміну дії договірних прав на грошові потоки від фінансового активу;

- компанія передає фінансовий актив, і передача прав відповідає вимогам припинення визнання.

Таким чином ми маємо певний алгоритм дій в обліку щодо проблемних фінансових активів.

Передача фінансових активів розглядається в Стандарті більш детально, при цьому передбачено здійснення таких кроків:

- 1) вирішити, чи був переданий актив (або його частина),

- 2) визначити, чи були передані ризики й вигоди від фінансового активу;

- 3) визначити, чи зберіг власник контроль над активом.

Основним шляхом до набуття активом ознак токсичності є його знецінення. Актив варто визнати знеціненим, коли існують об'єктивні свідчення появи втрат, пов'язаних з ним (зокрема, значні фінансові труднощі боржника, порушення умов контракту, можливість банкрутства, надання позичальнику поступок, які в нормальних умовах були би неможливими); при цьому знецінення визначається з урахуванням наявності застави (наприклад, в іпотечній схемі).

Чи всі проблемні активи є токсичними? За відсутності напрацьованого таксономічного інструментарію в цій сфері варто відзначити основне: будь-який актив, експозиція якого на балансі підприємства, здійснена свідомо чи несвідомо, необґрунтовано завищує його вартість, безпосередньо може вважатись токсичним. Для самої обґрунтованості вартості критерієм може бути професійне судження, можливо, гарантоване декількома незалежними сертифікованими фахівцями чи навіть інституціями. Мінімум можливих дій щодо нього за результатом виявлення завищення вартості – це його негайна переоцінка та можливе застосування як профілактики резервування.

Загалом проблематика знецінення фінансових активів набуває особливої актуальності в період фінансових криз. Запізніле за часом визнання втрат за фінансовими активами, зокрема за виданими кредитами, стало зайвим підтвердженням певних вад у наявній системі міжнародного обліку. Запропонована МСФЗ 9 модель знецінення передбачає відображення очікуваних, а не вже понесених збитків як резерву. Стандарт вимагає, щоби компанії визнавали збитки відразу після первісного визнання фінансових активів і переглядали створений резерв під такі збитки на регулярній основі. Під час переоцінки резерву належить враховувати не тільки негативні події, що відбулися фактично, але й поточні та майбутні обставини.

МСФЗ 9 пропонує змішану модель оцінювання фінансових інструментів, а саме за справедливою вартістю і за амортизованою вартістю. Текст Стандарту наводить правила проведення тесту на знецінення фінансових активів: частина очікуваних кредитних втрат (протягом 12-місячного періоду) визнається за відношенням до всіх фінансових інструментів з моменту їх первісного придбання або випуску. Потім, якщо має місце суттєве збільшення кредитного ризику фінансового інструменту з моменту його початкового придбання, можливі втрати визнаватимуться вже за всім періодом обігу цього активу.

Розрахунок процентного доходу буде залежати від того, чи є в дійсності актив знеціненим. Спочатку відсоток розраховується із застосуванням ефективної ставки до загальної балансової вартості активу. Однак якщо актив уже розглядається як знецінений, то ефективна ставка застосовується

вже щодо вартості активу за вирахуванням резервів за знеціненням.

Висновок із тестування активів на знецінення згідно з МСФЗ 9 досить простий: будь-який актив (зокрема, фінансовий) вважається знеціненим, якщо його оцінна сума очікуваного відшкодування буде нижче за балансову вартість, тобто на папері бухгалтер визнає та відображає вартість активу більшою, ніж цей актив, як очікується, принесе економічних вигід. При цьому під процедуру знецінення, згідно з МСФЗ 9, не підпадають:

– фінансові активи, які обліковуються за справедливою вартістю через прибуток і збиток (їх оцінку за справедливою вартістю Рада з МСФЗ визнала достатньою, вивішивши з-під можливості додаткового висвітлення);

– інвестиції у часткові інструменти, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукуп-

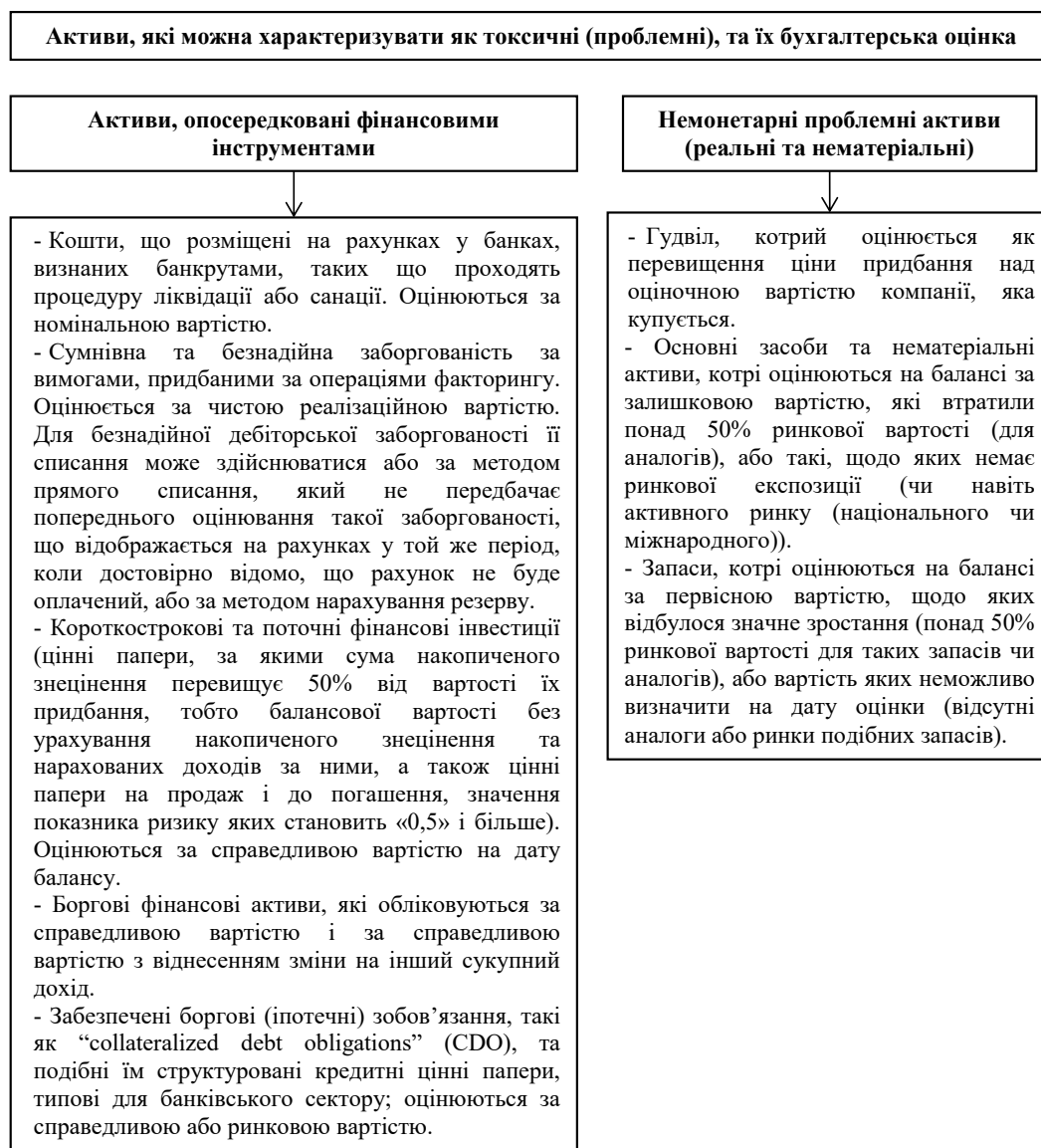


Рис. 1. Характеристика та оцінка в бухгалтерському обліку активів, які можна характеризувати як токсичні (проблемні)

Джерело: розроблено автором

ний дохід (не відповідають визначенню, наведеному в п. п. 4.1.2 та 4.1.2А, оскільки не передбачають отримання коштів від контрагента).

Обмежувати коло токсичних активів одними фінансовими інструментами було б неправильним. До проблемної категорії, на нашу думку, можна віднести низку реальних немонетарних активів, таких як реальні необоротні активи, котрі оцінюються на балансі за залишковою вартістю, що втратили не менше половини ринкової вартості (для їх аналогів), або такі, щодо яких немає активних ринків (національного чи міжнародного), де можна з'ясувати реальну експозицію. Окремим потенційно токсичним об'єктом обліку варто визнати гудвіл. Історично його сутність відображала «добру волю» інвестора платити за цілісний бізнес-об'єкт суму, яка перевищила його балансову вартість, проте каменем спотикання завжди був саме розмір гудвілу.

Ще на межі XIX – XX ст. про повне неприйняття гудвілу як об'єкта обліку писав І.Ф. Шер. Класик розглядав оцінену репутацію виключно як спосіб маскування та перекручення балансу [19, с. 442].

Як зазначає С.А. Дзюба [20, с. 166], «гудвіл утворюється одноразово тільки в момент, коли одна компанія купує іншу. Якщо фактична сума угоди перевищує оціночну вартість компанії, то це перевищення відображалось на балансі як гудвіл покупця. Таким чином, угода фактично фіксує гудвіл як добровільну переплату з боку покупця за придбаний актив, що фактично дає змогу розглядати його як прихований збиток». Методика оцінювання вартості гудвілу за методом купівлі під час застосування справедливої вартості, передбачена в US GAAP [21], прямо залежить від здійснення професійного судження оцінщиків. Отже, за наявності недобрих намірів (некомпетентність для угод такого рівня варто відразу відкинути як нереальний чинник) накопичення невиправданого розміру гудвілу робить розмір фіктивної економіки ще більш масштабним. Демонструючи нереальний актив, компанія, порушуючи принцип консерватизму, втрачає фінансову стійкість. Спотворення розміру ліквідності, неможливість реально чи потенційно погашати борги складають ще один вкрай небезпечний і маніпулятивний аспект проблеми.

Узагальнення підходів до складу токсичних активів, засади їх класифікації та облікового оцінювання наведені на рис. 1.

Висновки. Під токсичними (проблемними) активами ми пропонуємо розуміти будь-яку власність, наявність якої безпосередньо, опосередковано чи потенційно (за наявності ризику значного ступеня) призводить до втрати цінності й зменшення вартості капіталу підприємства чи установи.

Доцільними були б формальне закріплення в нормативній базі сталого терміна, що характеризує токсичні активи в наведеній вище якості, та поширення юрисдикції відповідного регуляторного акта на всі сфери діяльності (а не лише на банківський сектор, як це відбувалося досі). Подібний документ мав би описувати чіткі критерії проблемності (токсичності) для можливості практичної ідентифікації об'єктів в обліковій роботі.

На основі МСФЗ варто здійснити напрацювання національного регуляторного документа як покрокової інструкції, що передбачала би можливі оцінки, для унеможливлення як фіктивізації капіталу, з одного боку, так і практики псевдобанкрутства, з іншого боку. Також доцільно було б нормувати пряме зобов'язання щодо розкриття у примітках до фінансових звітів, як і у звітах аудиторів, що підлягають публікації, інформації стосовно таких небезпечних об'єктів на балансах підприємств.

Бібліографічний список:

1. OTC derivatives statistics at end – December 2019. URL: https://www.bis.org/publ/otc_hy2005.htm#:~:text=Notional%20amounts%20of%20OTC%20derivatives,partly%20attributed%20to%20seasonal%20factors (дата звернення: 23.06.2020).
2. Новости ООН. Свежая статистика: международная торговля товарами сокращается, потребительские цены растут, рост населения планеты замедляется. URL: <https://news.un.org/ru/story/2019/12/1368851> (дата звернення: 23.06.2020).
3. Куц Ф.В. Украсть ВВП США. Как устроена фиктивная жизнь доллара. *Деловая столица*. 2019. URL: <https://minprom.ua/digest/256314.html> (дата звернення: 23.06.2020).
4. Фінансовий словник «Інвестопедія». URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/toxic-assets.asp> (дата звернення: 23.06.2020).
5. Shakespeare C. Fair Value Accounting and Gains from Asset Securitizations: A Convenient Earnings Management Tool with Compensation Side Benefits. *Journal of Accounting and Economics*. 2010. Vol. 49. Iss. 1–2. February. P. 2–25.
6. Longstaff F.A., Myers B.W. How Does the Market Value Toxic Assets? Rawls College of Business. *Texas Tech University*. 2012. P. 3. URL: https://www.anderson.ucla.edu/lib/email/image/longstaff_market_value_toxic_Aug2012.pdf (дата звернення: 23.06.2020).
7. House Ch.L., Masatlioglu Y. Managing Markets for Toxic Assets (July 2010). *NBER Working Paper*. No. w16145. URL: <https://ssrn.com/abstract=1635668> (дата звернення: 23.06.2020).
8. Пилипенко Л.М. Бухгалтерський облік і звітність в управлінні ризиками підприємства. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. 2015. № 1. С. 153–160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2015_1%2814%29_22 (дата звернення: 23.06.2020).
9. Тищенко О.І. Механізми управління проблемними активами банків. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2017. № 1 (61). С. 52–61.
10. Міщенко В.І., Граділь А.І. Удосконалення управління проблемними активами банків. *Фінанси України*. 2009. № 10. С. 43–54.
11. Гасанов С.С., Любіч О.О., Бортніков Г.П., Страхова Н.Б. Державні компанії з управління проблемними активами: міжнародний досвід та прийнятність для України. Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2015. 222 с.
12. Ciompa P. Grundrisse einer ökonomometrie und die auf der Nationalökonomie aufgebaute natürliche theorie der buchhaltung; ein auf Grund neuer ökonomometrischer Gleichungen erbrachter Beweis, dass alle heutigen Bilanzen falsch dargestellt werden Verlag des Handelsschulvereines in Lemberg. Lemberg: Druck von Artur Goldman in Lemberg, 1910. 202 s.
13. Лемішовська О.С. Капітал як об'єкт бухгалтерського обліку: історичний розвиток уявлень та еволюція наукової думки. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2018. Вип. 1–2. С. 14.

- URL: <http://library.tneu.edu.ua/images/stories/naukovi%20zhurnaly/institut%20bukhgalterskogo%20obliku/2018/1-2.pdf> (дата звернення: 23.06.2020).
14. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 17 серпня 2012 р. № 346. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12/ed20120817> (дата звернення: 23.06.2020).
 15. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 29 травня 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12> (дата звернення: 23.06.2020).
 16. Webel B. Troubled Asset Relief Program: Legislation and Treasury Implementation. P. 7. URL: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R41427.pdf> (дата звернення: 23.06.2020).
 17. Про рейтингування : Проект Закону України. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/JH66F00A?an=934> (дата звернення: 23.06.2020).
 18. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти». URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/IFRS_9_Ukrainian-compressed.pdf (дата звернення: 23.06.2020).
 19. Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс. Москва: Экономическая жизнь, 1926. 576 с.
 20. Дзюба С.А. Гудвилл: токсичный актив с благовидным названием. *Всероссийский экономический журнал ЭКО*. 2016. № 3. С. 165–183.
 21. SFAS №141 Business Combinations. P. 5. URL: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220124901&acceptedDisclaimer=true (дата звернення: 23.06.2020).
- References:**
1. OTC derivatives statistics at end – December 2019 [Elektronnyi resurs]. URL: https://www.bis.org/publ/otc_hy2005.htm#:~:text=Notional%20amounts%20of%20OTC%20derivatives,partly%20attributed%20to%20seasonal%20factors (дата звернення: 23.06.2020).
 2. Novosti OON. Svezhaja statystyka: mezhdunarodnaja torghovlja tovaramy sokrashhaetsja, potrebyteljskije ceni rostut, rost naselenija planeti zamedljaetsja. [Elektronnyi resurs]. URL: <https://news.un.org/ru/story/2019/12/1368851> (дата звернення: 23.06.2020).
 3. Kushch F.V. Ukrast VVP SShA. Kak ustroena fyktyvnaia zhyzn dolara. // *Delovaia stolytsa*, 01.10.2019. [Elektronnyi resurs]. URL: <https://minprom.ua/digest/256314.html> (дата звернення: 23.06.2020).
 4. Finansovyj slovniki "Investopedia" [Elektronnyi resurs]. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/toxic-assets.asp> (дата звернення: 23.06.2020).
 5. Shakespeare C. Fair Value Accounting and Gains from Asset Securitizations: A Convenient Earnings Management Tool with Compensation SideBenefits. *Journal of Accounting and Economics*. Volume 49. Issues 1–2. 2010. 2–25.
 6. Francis A. Longstaff, Brett W. Myers. How Does the Market Value Toxic Assets. *Rawls College of Business. Texas Tech University*. August 2012. p. 3. [Elektronnyi resurs]. URL: https://www.anderson.ucla.edu/lib/email/image/longstaff_market_value_toxic_Aug2012.pdf (дата звернення: 23.06.2020).
 7. House, Christopher L. Masatlioglu, Yusufcan. Managing Markets for Toxic Assets (July 2010). NBER Working Paper No. w16145. Available at SSRN. [Elektronnyi resurs]. URL: <https://ssrn.com/abstract=1635668> (дата звернення: 23.06.2020).
 8. Pylypenko L.M. Bukhhalterskyi oblik i zvitnist v upravlinni ryzykamy pidpriemstva // *Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodolohii, orhanizatsii*. – 2015. – № 1. – S. 153–160. [Elektronnyi resurs]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2015_1%2814%29_22 (дата звернення: 23.06.2020).
 9. Tyshchenko O.I. Mekhanizmy upravlinnia problemnymi aktyvamy bankiv // *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, 2017, № 1 (61). S. 52–61.
 10. Mishchenko V.I., Hradil A.I. Udoskonalennia upravlinnia problemnymi aktyvamy bankiv // *Finansy Ukrainy*. – 2009. – № 10. – S. 43–54.
 11. Hasanov S.S., Liubich O.O., Bortnikov H.P., Strakhova N.B. Derzhavni kompanii z upravlinnia problemnymi aktyvamy: mizhnarodnyi dosvid ta pryiniatnist dlia Ukrainy. – K. : DNNU "Akademiia finansovoho upravlinnia", 2015. 222 s.
 12. Ciompa P. Grundrisse einer ökonometrie und die auf der Nationalökonomie aufgebaute natürliche theorie der buchhaltung; ein auf Grund neuer ökonomischer Gleichungen erbrachter Beweis, dass alle heutigen Bilanzen falsch dargestellt werden Verlag des Handelsschulvereines in Lemberg. – Lemberg : Druck von Artur Goldman in Lemberg, 1910. 202 s.
 13. Lemishovska O.S. Kapital yak ob'ekt bukhhalterskoho obliku: istorychnyi rozvytok uiaavlennia ta evoliutsiia naukovi dumky // *Instytut bukhhalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii*, випуск 1–2, 2018, [Elektronnyi resurs]. URL: <http://library.tneu.edu.ua/images/stories/naukovi%20zhurnaly/institut%20bukhgalterskogo%20obliku/2018/1-2.pdf> (дата звернення: 23.06.2020).
 14. Polozhennia pro zastosuvannia Natsionalnym bankom Ukrainy zakhodiv vplyvu za porushennia bankivskoho zakonodavstva, zatverdzhene Postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 17.08.2012 r. № 346 [Elektronnyi resurs]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12/ed20120817> (дата звернення: 23.06.2020).
 15. Polozhennia pro zastosuvannia Natsionalnym bankom Ukrainy zakhodiv vplyvu. Zatverdzhene Postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 29.05. 2019 r. [Elektronnyi resurs]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12> (дата звернення: 23.06.2020).
 16. Webel, B. Troubled Asset Relief Program: Legislation and Treasury Implementation, p. 7. [Elektronnyi resurs]. URL: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R41427.pdf> (дата звернення: 23.06.2020).
 17. Proekt Zakonu Ukrainy "Pro reitynhuvannia". [Elektronnyi resurs]. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/JH66F00A?an=934> (дата звернення: 23.06.2020).
 18. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 9 "Finansovi instrumenty". [Elektronnyi resurs]. URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/IFRS_9_Ukrainian-compressed.pdf (дата звернення: 23.06.2020).
 19. Sher Y.F. Bukhhalteriya y balans. – M., Ekonomicheskaja zhyn, 1926. 576 s.
 20. Dzyuba S.A. Gudvill: toksichnyy aktiv s blagovidnym nazvaniem // *Vserossiyskiy ekonomicheskij zhurnal EKO*. 2016. № 3. С. 165–183.
 21. SFAS №141 Business Combinations, p. 5. [Elektronnyi resurs]. URL: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220124901&acceptedDisclaimer=true (дата звернення: 23.06.2020).

Лисенко А.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та оподаткування
Центральноукраїнського національного технічного університету

Lysenko Alla

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Audit and Taxation
Central Ukrainian National Technical University

ДЕТЕРМІНОВАНИЙ ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ У ДОСЛІДЖЕННІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

DETERMINED FACTOR ANALYSIS IN THE STUDY OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF A SMALL ENTERPRISE: METHODOLOGICAL ASPECT

У статті розроблено детерміновані факторні моделі, що відображають вплив основних чинників використання трудових та матеріально-технічних ресурсів, а також активів та власного капіталу малого підприємства на формування важливих результативних показників його фінансово-господарської діяльності. Запропоновано методiku застосування способу ланцюгових підстановок при дослідженні таких моделей. Основою для розробки детермінованих моделей та розрахунку факторних впливів, оцінки процесу формування й динаміки змін результативних показників стала інформація, відображена у формах статистичної та фінансової звітності малих підприємств. Впровадження результатів даного дослідження сприятиме удосконаленню організації аналітичних робіт, поглибленому вивченню причинно-наслідкових взаємозв'язків, а отже й підвищенню ефективності управління, покращенню результатів фінансово-господарської діяльності малих підприємств.

Ключові слова: детермінований факторний аналіз, модель, чинник, результативний показник, методика, мале підприємство.

В статье разработаны детерминированные факторные модели, которые отражают влияние основных факторов использования трудовых и материально-технических ресурсов, а также активов и собственного капитала малого предприятия на формирование важных результативных показателей его финансово-хозяйственной деятельности. Предложена методика применения способа цепных подстановок при исследовании таких моделей. Основанием для разработки детерминированных моделей и расчета влияния факторов, оценки процесса формирования и динамики изменений результативных показателей стала информация, отраженная в формах статистической и финансовой отчетности малых предприятий. Внедрение результатов данного исследования будет способствовать совершенствованию организации аналитических работ, углубленному изучению причинно-следственных взаимосвязей, а следовательно и повышению эффективности управления, улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий.

Ключевые слова: детерминированный факторный анализ, модель, фактор, результативный показатель, методика, малое предприятие.

The study of financial and economic activities of small enterprises using the method of determined factor analysis becomes especially relevant in terms of the negative impact of "scale effect" on the results of their management, lack of proper organization of analytical work, limited use of such entities methods of analysis of causal relationships, primarily determined, between important performance indicators and the factors that shape them. The methodical component of the determined factor analysis should be clear to the manager, and its development should take into account the needs of small businesses in analytical information. Based on this, the article substantiates the feasibility of using the method of determined factor analysis in small enterprises as an important means of improving the overall efficiency of their management, developed models of determined factor dependences for such entities, systematized methodical approaches to study the impact of key factors on the formation and dynamics of change.

Performance indicators, in particular, proposed for use in the practical plane of the method of application of the method of chain substitutions in the study of factor effects. The determined factor models developed by the author reflect the influence of the main factors of use of labor and material and technical resources, as well as assets and equity of a small enterprise on the formation of important results of its financial and economic activities. The basis for the development of determined models and calculation of factor influences, assessment of the process of formation and dynamics of changes in performance indicators is the information reflected by small enterprises in the forms of statistical and financial reporting. Emphasis is placed on the expediency of using determined factor analysis, systematization of methodical approaches in its implementation at a small enterprise. The implementation of the results of this study will help improve the organization of analytical work, in-depth study of causal relationships, and thus increase the efficiency of management, improve the financial and economic performance of small enterprises.

Keywords: *determined factor analysis, model, factor, performance indicator, methodology, small enterprise.*

Постановка проблеми. Мале підприємство, як відкрита система, отримує ресурси із зовнішнього середовища, повертаючи у нього створений продукт. У процесі дослідження функціонування відкритих систем використовують способи детермінованого та стохастичного факторного аналізу. Зокрема, детермінований факторний аналіз у дослідженні фінансово-господарської діяльності малого підприємства слід застосовувати з метою вивчення явно виражених функціональних взаємозв'язків між результативними та факторними показниками. Такий аналіз дає можливість оцінити функціональні факторні впливи на зміну значення результативного показника за обраний період, сприяє виявленню невикористаних резервів підвищення ефективності господарювання.

Необхідність проведення детермінованого факторного аналізу на малих підприємствах пояснюється, перш за все, високою ризикованістю та значно нижчою ефективністю їх діяльності у порівнянні з більшими за розмірами суб'єктами господарювання. Так, з 2010 по 2017 рр. збитковість діяльності малих підприємств в Україні становила -2,0 – -26,5 %. У 2018 р. ситуація децю покращилася, адже рентабельність діяльності таких суб'єктів господарювання склала 2,7%. Водночас, рівень рентабельності діяльності великих підприємств становив 5,2 %, а середніх за розмірами підприємств – 4,6 % [1]. Негативний вплив «ефекту масштабу» на формування важливих показників господарської діяльності за відсутності належним чином налагодженої організації обліково-аналітичних робіт й системи контролю на малих підприємствах свідчать про необхідність поглибленого дослідження причинно-наслідкових взаємозв'язків, передусім детермінованих, між важливими результативними показниками та факторами, що їх формують. Особливої уваги при цьому потребує методична складова проведення детермінованого факторного аналізу, яка повинна бути зрозумілою для керівника та розробка якої повинна враховувати потреби малого підприємства в аналітичній інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості застосування факторного аналізу у дослідженні діяльності суб'єктів господарювання постійно вивчаються науковцями. Зокрема, загальні теоретико-методичні основи детермінованого факторного аналізу детально висвітлені у базових підручниках з теорії економічного аналізу, економічного аналізу в галузях економіки, фінансового аналізу, авторами яких є Баканов М. І. та Шеремет А. Д. [2], Болюх М. А., Бурчевський В. З. та Горбаток М. І. [3], колектив науковців під керівництвом Бутинця Ф. Ф. [4], Ізмайлова К. В. [5], Мних Є. В. [6], Савицька Г. В.

[7], інші науковці. Ґрунтовними є й доробки науковців у напрямку дослідження методичних основ факторного аналізу у процесі оцінки важливих аспектів діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, Гоголь Т. А. пропонує використовувати методику визначення факторних впливів на формування прибутку (збитку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) малого підприємства [8, с. 393]. Мадригою Г. М. згруповано фактори прямого та непрямого впливу, на основі чого систематизовано вихідні показники для рейтингової оцінки діяльності малих підприємств [9, с. 17-19]. Нестерова С. В. та Делеган Є. Ю. для комплексної оцінки фінансового стану підприємства пропонують використовувати модель, яка поєднує показники, що характеризують надійність фінансування, ступінь ліквідності активів, ділову активність та результативність роботи [10, с. 243-244]. Чернюк Л. Г. та Пепа Т. В. систематизували комплекс факторів впливу на формування регіонального підприємництва [11, с. 18].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Провівши аналіз наукових праць у сфері розробки факторних систем, теоретичного та прикладного використання способів детермінованого факторного аналізу, його методики загалом, можна стверджувати, що існує ґрунтовна методологічна база, яка забезпечує застосування детермінованого факторного аналізу у дослідженні діяльності суб'єктів господарювання. Проте його використання на малих підприємствах, зважаючи на відсутність належної організації аналітичних робіт та несприйняття багатьма керівниками таких підприємств методик наукового аналітичного дослідження, є обмеженим, що негативно позначається на результативності фінансово-господарської діяльності. Крім того, недостатньо уваги у наукових працях приділяється методиці дослідження особливостей формування детермінованих факторних взаємозв'язків між економічними показниками діяльності малих підприємств на основі використання відповідних форм статистичної та фінансової звітності таких суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Для підвищення ефективності діяльності малих підприємств необхідно застосовувати зрозумілу для керівництва методику детермінованого факторного аналізу. Виходячи з цього, метою даної статті є розробка моделей детермінованих факторних залежностей, оснований на використанні у якості джерел інформації базових форм статистичної та фінансової звітності таких суб'єктів господарювання, систематизація методичних підходів при дослідженні впливу основних факторів на формування й динаміку змін результативних показ-

ників малого підприємства. Для досягнення мети дослідження сформульовано наступні завдання:

- обґрунтувати доцільність використання методики детермінованого факторного аналізу на малих підприємствах як важливого засобу підвищення загальної результативності їх господарювання;

- розробити й систематизувати основні детерміновані факторні моделі, які можуть бути використані при дослідженні впливу факторів на формування та оцінку динаміки змін результативних показників на малому підприємстві;

- запропонувати методику застосування способу ланцюгових підстановок як одного з найбільш використовуваних способів дослідження впливу основних факторів на формування й динаміку змін результативних показників малого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У процесі фінансово-господарської діяльності будь-яке підприємство використовує наявні у його розпорядженні матеріально-технічні, трудові, фінансові ресурси, поєднуючи які створює певні види продукції (робіт, послуг). Від рівня забезпеченості конкретного суб'єкта господарювання необхідними для здійснення ним різних видів діяльності ресурсами та ефективності їх використання, всебічного дослідження причинно-наслідкових взаємозв'язків між економічними показниками з використанням способів факторного аналізу, залежить успішність його функціонування, що позначається на формуванні обсягів виробництва та продажу, доходів, витрат, рівня рентабельності діяльності.

Водночас слід зазначити, що на малих підприємствах при вивченні причинно-наслідкових взаємозв'язків між економічними показниками у переважній більшості випадків не застосовують способи факторного аналізу. Як на рівні конкретно взятого малого підприємства, так і у масштабі національної економіки, у поєднанні з іншими чинниками впливу, це негативно позначається на формуванні обсягів виробництва та реалізації продукції (товарів, послуг), загальній результативності діяльності малих форм господарювання (табл. 1).

Зважаючи на складність стохастичних моделей та їх негативного сприйняття керівниками багатьох малих підприємств, доцільним є застосування у практичній площині детермінованих факторних моделей, які відображають функціонально виражені взаємозв'язки між результативними та факторними показниками.

Для розробки та застосування при проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності малого підприємства детермінованих факторних моделей слід використовувати інформацію, узагальнену в формах статистичної та фінансової звітності.

Так, інформація про обсяги виробництва та продажу продукції (робіт, послуг) узагальнюється у статистичній звітності. Зокрема, малі підприємства, що спеціалізуються на виробництві промислової продукції, складають звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції (форма № 1П-НПП), у якому відображають інформацію про кількість виробленої

Таблиця 1

Структурний розподіл кількості підприємств та обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) великими, середніми, малими та мікропідприємствами й рентабельність (збитковість) діяльності суб'єктів господарювання

№ з/п	Показник	2010 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1.	Розподіл кількості підприємств на великі, середні, малі та мікропідприємства:					
	Кількість підприємств – усього, од.	378810	343440	306369	338256	355871
	структурний розподіл, %:					
	– великі підприємства	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
	– середні підприємства	5,5	4,4	4,9	4,4	4,4
	– малі підприємства	94,3	95,5	95,0	95,5	95,5
	з них мікропідприємства	79,3	82,8	80,8	82,2	82,3
2.	Розподіл обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) великих, середніх, малих та мікропідприємств:					
	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) – усього, млн. грн.	3366228,2	5159067,1	6237535,2	7707935,2	9054836,9
	структурний розподіл, %:					
	– великі підприємства	41,6	39,8	38,3	38,0	38,8
	– середні підприємства	41,5	42,0	42,8	42,8	42,1
	– малі підприємства	16,9	18,2	18,9	19,2	19,1
	з них мікропідприємства	5,4	6,0	5,8	6,5	6,5
3.	Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств, %:					
	усього	0,5	-7,3	0,6	3,0	4,5
	у тому числі:					
	– великі підприємства	0,2	-7,0	2,4	5,2	5,2
	– середні підприємства	2,3	-5,0	0,7	3,1	4,6
	– малі підприємства	-5,7	-13,6	-3,6	-2,0	2,7
	з них мікропідприємства	-13,9	-20,4	-11,7	-8,0	-1,8

Джерело: узагальнено автором на підставі [1; 12, с. 420, 429]

продукції, обсяг реалізованої продукції, виробленої з власної сировини, у натуральному та вартісному вимірі. З урахуванням цього будуємо детерміновану факторну модель, що відображає залежність між вартістю реалізованої продукції, її кількістю та середньою ціною реалізації одиниці продукції:

$$B = P \times C, \quad (1)$$

де B – вартість реалізованої продукції;

P – кількість реалізованої продукції;

C – середня ціна реалізації одиниці продукції.

Для розрахунку факторних впливів можуть бути використані різні способи: ланцюгових підстановок, абсолютних або відносних різниць, індексний, інтегральний, пропорційного ділення (дольової участі). Як правило, при здійсненні таких розрахунків найбільш часто застосовують спосіб ланцюгових підстановок. Зокрема, методика застосування даного способу при дослідженні впливу основних факторів на формування та динаміку змін вартості реалізованої продукції наведена в табл. 2.

Подібним чином на малому підприємстві будують інші детерміновані факторні моделі, основні з яких відображені в табл. 3.

Так, для проведення детермінованого факторного аналізу витрат робочого часу на малому підприємстві використовують інформацію про середню чисельність працівників та кількість годин, відпрацьованих у середньому одним працівником, відображену у розділі 6 «Кількість працівників та відпрацьований час» форми № 1-підприємництво «Структурне обстеження підприємства».

Витрачання робочого часу та продуктивність праці, її складність та інтенсивність здійснюють вплив на рівень заробітної плати конкретного працівника. Чисельність працівників малого підприємства та середній рівень заробітної плати працівника формують загальну суму витрат на оплату праці, інформація про яку наводиться на сторінці 4 форми № 1-підприємництво «Структурне обстеження підприємства».

При дослідженні впливу середньої чисельності працівників та чистого доходу від реалізації продукції

(товарів, робіт, послуг) з розрахунку на одного працівника на формування й динаміку змін чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) використовують інформацію про чисельність працівників з форми № 1-підприємництво «Структурне обстеження підприємства» (розділ 6, рядок 600), а також про обсяг чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – з форми № 2-м (або № 2-мс) «Звіт про фінансові результати» (рядок 2000).

Вплив факторів використання праці на формування та динаміку змін чистого прибутку (збитку) можна визначити з використанням інформації форм № 1-підприємництво (розділ 6, рядок 600) та №№ 2-м (або 2-мс) (рядок 2350).

Важливу роль у діяльності малого підприємства відіграє забезпеченість матеріально-технічними ресурсами та ефективність їх використання. Так, для дослідження впливу факторів використання основних засобів на формування й динаміку змін вартості реалізованої продукції використовують інформацію форм №№ 1-м (або 1-мс) «Баланс» (середнє значення за рядком 1010 «Основні засоби») та № 1П-НПП «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції» (сторінка 2, графа 5). У процесі аналізу впливу використання основних засобів на формування й динаміку змін чистого прибутку (збитку) використовують інформацію з фінансової звітності малого підприємства (№№ 1-м (або 1-мс) «Баланс» (середнє значення за рядком 1010 «Основні засоби»), №№ 2-м (або 2-мс) «Звіт про фінансові результати» (рядок 2350 «Чистий прибуток (збиток)»)).

При дослідженні впливу факторів використання оборотних активів на формування й динаміку змін вартості реалізованої продукції використовують інформацію форм №№ 1-м (або 1-мс) «Баланс» (рядок 1195 «Усього за розділом II «Оборотні активи»») та № 1П-НПП «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції» (сторінка 2, графа 5). Для оцінки впливу використання оборотних активів на формування й динаміку змін чистого прибутку (збитку) використовують інформацію з фінансової звітності

Таблиця 2

Методика застосування способу ланцюгових підстановок при дослідженні впливу кількості реалізованої продукції та середньої ціни продажу на формування й динаміку змін вартості реалізованої продукції, тис. грн.

Назва виду продукції за Номенклатурою продукції промисловості (НПП)	Кількість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини, тис. од.:		Середня ціна реалізації одиниці продукції		Вартість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини, тис. грн.:			Абсолютна зміна вартості реалізованої продукції у звітному році порівняно з базовим роком (+,-), тис. грн.:		
	базовий рік (Р0)	звітний рік (Р1)	базовий рік (Ц0)	звітний рік (Ц1)	базовий рік (Р0хЦ0)	звітний рік (Р1хЦ1)	Умовний показник (Р1хЦ0)	всього (ΔB _{заг})	у т.ч. за рахунок:	
									Р	Ц
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Гр. А стор. 2 форми № 1П-НПП	Гр. 4 стор. 2 форми № 1П-НПП		Гр.5 / гр.1	Гр.6 / гр.2	Гр. 5 стор. 2 форми № 1П-НПП		Визначає аналітик	Гр.6-гр.5	Гр.7-гр.5	Гр.6-гр.7

Джерело: складено автором

**Основні детерміновані факторні моделі, які можуть бути використані
для дослідження впливу факторів на формування та оцінку динаміки змін
результативних показників на малому підприємстві***

№ з/п	Детермінована факторна модель	Пояснення складових	Призначення моделі
1.	$ВРЧ = Ч \times Г$	ВРЧ - витрати робочого часу; Ч - середня кількість працівників; Г - кількість годин, відпрацьованих у середньому одним працівником	Дослідження впливу середньої чисельності працівників та кількості годин, відпрацьованих у середньому одним працівником на динаміку витрат робочого часу
2.	$ВОП = Ч \times ОПп$	ВОП - витрати на оплату праці; Ч - середня кількість працівників; ОПп - середні витрати на оплату праці з розрахунку на одного працівника	Дослідження впливу середньої чисельності працівників та середніх витрат на оплату праці з розрахунку на одного працівника на динаміку витрат на оплату праці
3.	$ЧД = Ч \times ЧДп$	ЧД - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); Ч - середня кількість працівників; ЧДп - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одного працівника	Дослідження впливу середньої чисельності працівників та чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з розрахунку на одного працівника на формування й динаміку змін чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
4.	$ЧП = Ч \times ЧПп$	ЧП - чистий прибуток (збиток) підприємства; Ч - середня кількість працівників; ЧПп - чистий прибуток (збиток) на одного працівника	Дослідження впливу середньої чисельності працівників та чистого прибутку (збитку) з розрахунку на одного працівника на формування й динаміку змін чистого прибутку (збитку)
5.	$В = ОЗ \times ВоЗ$	В - вартість реалізованої продукції; ОЗ - середня вартість основних засобів; ВоЗ - вартість реалізованої продукції з розрахунку на 1 грн. середньої вартості основних засобів	Дослідження впливу середньої вартості основних засобів та вартості реалізованої продукції з розрахунку на 1 грн. середньої вартості основних засобів на формування й динаміку змін вартості реалізованої продукції
6.	$ЧП = ОЗ \times ЧПоз$	ЧП - чистий прибуток (збиток) підприємства; ОЗ - середня вартість основних засобів; ЧПоз - чистий прибуток (збиток) з розрахунку на 1 грн. середньої вартості основних засобів	Дослідження впливу середньої вартості основних засобів та чистого прибутку з розрахунку на 1 грн. середньої вартості основних засобів на формування й динаміку змін чистого прибутку (збитку)
7.	$В = ОА \times ВоА$	В - вартість реалізованої продукції; ОА - середня вартість оборотних активів; ВоА - вартість реалізованої продукції з розрахунку на 1 грн. середньої вартості оборотних активів	Дослідження впливу середньої вартості оборотних активів та вартості реалізованої продукції з розрахунку на 1 грн. середньої вартості оборотних активів на формування й динаміку змін вартості реалізованої продукції
8.	$ЧП = ОА \times ЧПoa$	ЧП - чистий прибуток (збиток) підприємства; ОА - середня вартість оборотних активів; ЧПoa - чистий прибуток (збиток) з розрахунку на 1 грн. середньої вартості оборотних активів	Дослідження впливу середньої вартості оборотних активів та чистого прибутку з розрахунку на 1 грн. середньої вартості оборотних активів на формування й динаміку змін чистого прибутку (збитку)
9.	$ЧП = А \times Кра$	ЧП - чистий прибуток (збиток) підприємства; А - середня вартість активів; Кра - коефіцієнт рентабельності активів	Дослідження впливу середньої вартості активів та коефіцієнта рентабельності активів на формування й динаміку змін чистого прибутку (збитку)
10.	$ЧП = ВК \times Крвк$	ЧП - чистий прибуток (збиток) підприємства; ВК - середня вартість власного капіталу; Крвк - коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Дослідження впливу середньої вартості власного капіталу та коефіцієнта рентабельності власного капіталу на формування й динаміку змін чистого прибутку (збитку)

*Джерело: складено автором

малого підприємства (№№ 1-м (або 1-мс) «Баланс», №№ 2-м (або 2-мс) «Звіт про фінансові результати»). Інформація про сукупну вартість активів та величину власного капіталу малого підприємства відо-

бражається у формах №№ 1-м (або 1-мс) «Баланс» (рядки 1300, 1495). Для забезпечення зіставності економічних показників у процесі проведення детермінованого аналізу чистого прибутку за рахунок

Таблиця 4

Методика застосування способу ланцюгових підстановок при дослідженні впливу основних факторів на формування й динаміку змін результативних показників малого підприємства, представлених у таблиці 3

Показники	Кількісний фактор (К)		Якісний фактор (Я)		Результативний показник (Р)			Абсолютна зміна результативного показника у звітному періоді порівняно з базовим (+,-):	
	базовий рік (К0)	звітний рік (К1)	базовий рік (Я0)	звітний рік (Я1)	базовий рік (К0 x Я0)	звітний рік (К1 x Я1)	Умовний показник (К1 x Я0)	всього ($\Delta P_{\text{заг}}$)	у т.ч. за рахунок:
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Вплив факторів на формування та динаміку змін ВРЧ	Гр. 1 рядок 600 стор. 9 форми № 1 – підприємництво (Ч0, Ч1)	Гр. 5 / гр. 1 (Г0)	Гр. 6 / гр. 2 (Г1)	Гр. 1 рядок 601 стор. 9 форми № 1 – підприємництво (ВРЧ0, ВРЧ1)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
2. Вплив факторів на формування та динаміку змін ВОП	Гр. 1 рядок 600 стор. 9 форми № 1 – підприємництво (Ч0, Ч1)	Гр. 5 / гр. 1 (Оп0)	Гр. 6 / гр. 2 (Оп1)	Гр. 10 стор. 4 форми № 1 – підприємництво (ВОП0, ВОП1)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
3. Вплив факторів використання праці на формування та динаміку змін ЧД	Гр. 1 рядок 600 стор. 9 форми № 1 – підприємництво (Ч0, Ч1)	Гр. 5 / гр. 1 (ЧДп0)	Гр. 6 / гр. 2 (ЧДп1)	Гр. 4 (ЧД0), 3 (ЧД1) рядок 2000 форми № 2-м (або № 2-мс)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
4. Вплив факторів використання праці на формування та динаміку змін ЧП	Гр. 1 рядок 600 стор. 9 форми № 1 – підприємництво (Ч0, Ч1)	Гр. 5 / гр. 1 (ЧПп0)	Гр. 6 / гр. 2 (ЧПп1)	Гр. 4 (ЧП0), 3 (ЧП1) рядок 2350 форми № 2-м (або № 2-мс)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
5. Вплив факторів використання основних засобів на формування й динаміку змін В	Рядок 1010 форми № 1-м (або № 1-мс) (середнє за період) (О30, О31)	Гр. 5 / гр. 1 (Воз0)	Гр. 6 / гр. 2 (Воз1)	Гр. 5 стор. 2 форми № 1П-НПП (В1, В0)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
6. Вплив факторів використання основних засобів на формування й динаміку змін ЧП	Рядок 1010 форми № 1-м (або № 1-мс) (середнє за період) (О30, О31)	Гр. 5 / гр. 1 (ЧПоз0)	Гр. 6 / гр. 2 (ЧПоз1)	Гр. 4 (ЧП0), 3 (ЧП1) рядок 2350 форми № 2-м (або № 2-мс)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
7. Вплив факторів використання оборотних активів на формування й динаміку змін В	Рядок 1195 форми № 1-м (або № 1-мс) (середнє за період) (ОА0, ОА1)	Гр. 5 / гр. 1 (Воа0)	Гр. 6 / гр. 2 (Воа1)	Гр. 4 (ЧП0), 3 (ЧП1) рядок 2350 форми № 2-м (або № 2-мс)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
8. Вплив факторів використання оборотних активів на формування й динаміку змін ЧП	Рядок 1195 форми № 1-м (або № 1-мс) (середнє за період) (ОА0, ОА1)	Гр. 5 / гр. 1 (ЧПoa0)	Гр. 6 / гр. 2 (ЧПoa1)	Гр. 4 (ЧП0), 3 (ЧП1) рядок 2350 форми № 2-м (або № 2-мс)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
9. Вплив факторів використання активів на формування й динаміку змін ЧП	Рядок 1300 форми № 1-м (або № 1-мс) (середнє за період) (А0, А1)	Гр. 5 / гр. 1 (Кра0)	Гр. 6 / гр. 2 (Кра1)	Гр. 4 (ЧП0), 3 (ЧП1) рядок 2350 форми № 2-м (або № 2-мс)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7
10. Вплив факторів використання власного капіталу на формування й динаміку змін ЧП	Рядок 1495 форми № 1-м (або № 1-мс) (середнє за період) (ВК0, ВК1)	Гр. 5 / гр. 1 (Крвк0)	Гр. 6 / гр. 2 (Крвк1)	Гр. 4 (ЧП0), 3 (ЧП1) рядок 2350 форми № 2-м (або № 2-мс)	Визначає аналітик	Гр. 6-гр. 5	Гр. 7-гр. 5	Гр. 6-гр. 7	Гр. 6-гр. 7

Джерело: складено автором

впливу використання активів та власного капіталу застосовують середнє значення цих показників, враховуючи, що інформацію про обсяг активів та власного капіталу у балансі відображають на дату, а у формі 2 «Звіт про фінансові результати» чистий прибуток – інтервальний показник (тобто, його значення відображається за період).

Узагальнена методика застосування способу ланцюгових підстановок при дослідженні впливу основних факторів на формування та динаміку змін результативних показників таблиці 3 представлена в табл. 4.

Пропоновані для використання малими підприємствами у практичній площині їх діяльності детерміновані факторні моделі та методика застосування способу ланцюгових підстановок при дослідженні факторних впливів базуються на використанні реальної інформаційної бази і є зрозумілими для сприйняття.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання запропонованих детермінованих факторних моделей та методики застосування способу ланцюгових підстановок при дослідженні впливу основних факторів на формування й динаміку змін результативних показників малого підприємства сприятиме удосконаленню організації аналітичних робіт, поглибленому вивченню причинно-наслідкових взаємозв'язків, а отже й підвищенню ефективності управління, покращенню результатів діяльності таких суб'єктів господарювання у майбутньому. Перспективою подальших досліджень є розробка більш деталізованих детермінованих факторних моделей з виокремленням чинників другого, третього та наступних рівнів підлеглості, систематизація методичних підходів при здійсненні розрахунку факторних впливів у таких моделях.

Бібліографічний список:

- Офіційний сайт державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення : 20.06.2020).
- Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : Учебник. 4е изд., доп. и перераб. Москва : Финансы и статистика, 2002. 416 с.
- Економічний аналіз : навчальний посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. Вид. 2ге, перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.
- Економічний аналіз : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2003. 680 с.
- Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Вид. 2. Київ : МАУП, 2001. 152 с.
- Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 412 с.
- Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : Навчальний посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. Київ : «Знання», 2007. 668 с.
- Гоголь Т. А. Особливості методики фінансового аналізу підприємств малого бізнесу. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 2(66). С. 391-398.
- Мадрига Г. М. Теоретичні підходи до аналізу факторів впливу на ефективність діяльності малих підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 739 : Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. С. 16-21.
- Нестерова С. В., Делеган Є. Ю. Методологічні основи факторного аналізу у процесі оцінки фінансового стану підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Економіка*. 2010. Спецвип. 29. Ч.1. С. 241-244.
- Чернюк Л. Г., Пепа Т. В. Територіальний зріз та факторний аналіз розвитку малого підприємництва в Україні. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету*. 2010. № 3. С. 14-22.
- Статистичний щорічник України за 2018 рік : Державна служба статистики України. Житомир : ТОВ «БУК-ДРУК», 2019. 482 с.
- Офіційний сайт державної служби статистики України [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed : 20 June 2020).
- Bakanov M. I., Sheremet A. D. (2002) *Teoriya ekonomicheskogo analiza : Uchebnik* [Theory of Economic Analysis : A Textbook]. Moscow : Finansy i statistika. (in Russian).
- Boljukh M. A., Burcheskyj V. Z., Ghorbatok M. I. (2003) *Ekonomichnyj analiz : navchalnyj posibnyk* [Economic analysis : educational tutorial] (edc. Chumachenko M. Gh.). Kyjiv : KNEU. (in Ukrainian).
- Ekonomichnyj analiz : navchalnyj posibnyk dla studentiv vyshhykh navchalnykh zakladiv specialnosti 7.050106 «Oblik i audyt»* [Economic analysis : educational tutorial for students of higher educational institutions specialty 7.050106 "Accounting and Audit"] (2003). / (edc. F.F. Butynets). Zhytomyr : PP «Ruta». (in Ukrainian).
- Izmajlova K. V. (2001) *Finansovyj analiz : navchalnyj posibnyk* [Financial analysis : educational tutorial]. Kyjiv : MAUP. (in Ukrainian).
- Mnykh Je. V. (2003) *Ekonomichnyj analiz : pidruchnyk* [Economic analysis : textbook]. Kyjiv : Centr navchalnoji literatury. (in Ukrainian).
- Savycjka Gh.V. (2007) *Ekonomichnyj analiz dijalnosti pidpryjemstva : Navchalnyj posibnyk* [Economic analysis of the enterprise : educational tutorial]. Kyjiv : «Znannja». (in Ukrainian).
- Ghogholy T.A. (2013) *Osoblyvosti metodyky finansovogho analizu pidpryjemstv malogho biznesu* [Features of the methodology of financial analysis of small business]. *Visnyk Chernighivskogho derzhavnogho tekhnologichnogho universytetu*, no. 2(66), pp. 391-398.
- Madrygha Gh.M. (2012) *Teoretychni pidkhody do analizu faktoriv vplyvu na efektyvnist dijalnosti malych pidpryjemstv* [Theoretical approaches to the analysis of factors influencing the efficiency of small enterprises]. *Visnyk Nacionalnogho universytetu «Lvivjsjka politekhnika»*, no. 739 : *Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukraini : etapy stanovlennja i problemy rozvytku*, pp. 16-21.
- Nesterova S. V., Deleghan Je. Ju. (2010) *Metodologichni osnovy faktornogho analizu u procesi ocinky finansovogho stanu pidpryjemstva* [Methodological bases of factor analysis in the process of assessing the financial condition of the enterprise]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodskagho nacionalnogho universytetu. Serija : Ekonomika*, vol. 29/1, pp. 241-244.
- Chernjuk L. Gh., Pepa T. V. (2010) *Terytorijnyj zriz ta faktornyj analiz rozvytku malogho pidpryjemnyctva v Ukraini* [Territorial section and factor analysis of small business development in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh pracj Vinnycjckogho nacionalnogho aghramogho universytetu*, no. 3, pp. 14-22.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy za 2018 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2018], Zhytomyr : TOV «BUK-DRUK».

СТАТИСТИКА

УДК 339.3:658.6

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-45>

Білоцерківський О.Б.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та експертизи товарів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Bilotserkivskiy Oleksandr

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Business, Trade and Products Expertise
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

THE CURRENT STATE AND TRENDS OF UKRAINE'S TRADE INDUSTRY

Стаття присвячена статистичному аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку торговельної галузі України. Проведено структурно-динамічний аналіз економіки України за 2010–2018 роки. Зазначено, що за цей період оптова та роздрібна торгівля була провідною галуззю економіки України, зберігаючи у структурі галузей національної економіки перше місце за обсягом реалізованої продукції. Досліджено структуру української економіки за різними показниками. Встановлено, що вона посідає перше місце за кількістю суб'єктів господарювання, зайнятих працівників та обсягом реалізованої продукції, проте поступається промисловості за кількістю найманих працівників. Визначено, в яких регіонах України торгівля є галуззю спеціалізації, проведено її порівняння з традиційним галузями країни, а саме промисловістю та сільським господарством. Підтверджено статус України як індустріально-аграрної держави.

Ключові слова: торговельна галузь України, оптова та роздрібна торгівля, структурно-динамічний аналіз, структура економіки України, множинна регресійна модель, точковий та інтервальний прогноз, галузь спеціалізації.

Статья посвящена статистическому анализу современного состояния и тенденций развития торговой отрасли Украины. Проведен структурно-динамический анализ экономики Украины за 2010–2018 годы. Указано, что за этот период оптовая и розничная торговля была ведущей отраслью экономики Украины, сохраняя в структуре отраслей национальной экономики первое место по объему реализованной продукции. Исследована структура украинской экономики по разным показателям. Установлено, что она занимает первое место по количеству субъектов хозяйствования, занятых работников и объему реализованной продукции, однако уступает промышленности по количеству наемных работников. Определено, в каких регионах Украины торговля является отраслью специализации, проведено ее сравнение с традиционными отраслями страны, а именно промышленностью и сельским хозяйством. Подтвержден статус Украины как индустриально-аграрного государства.

Ключевые слова: торговая отрасль Украины, оптовая и розничная торговля, структурно-динамический анализ, структура экономики Украины, множественная регрессионная модель, точечный и интервальный прогноз, отрасль специализации.

The article is devoted to statistical analysis of the current state and development trends of Ukraine's trade industry. Trade is an important area of the national economy, which makes a significant contribution to GDP production. It plays a key role in economic potential forming of society and meeting the consumers' needs in consumer goods and services, ensures a balance between production and consumption, the formation of a significant share of gross

value added, employment of economically active population. Therefore, the analysis of the current state and development trends of Ukraine's trade industry is relevant. The structure of Ukrainian economy according to different indicators is considered. It is determined that the trade is the leading branch of Ukrainian economy because it ranks first in the number of business entities, employees, and the sales volume of goods. But the trade is second after industry in the number of hired workers. The dynamics of industrial structure of the Ukrainian economy for 2010–2018 has been analyzed. It is shown that the trade industry was a leading branch of the national economy during this period. Forecast values of wholesale and retail trade's share in Ukraine's economy for 2019 have been found. From the time series that describes the share of wholesale and retail trade in the economy of Ukraine, the trend was identified, the type of trend line (parabolic function) was determined and its parameters were obtained. The method of least squares has been used. Model's adequacy is tested. The values of the coefficients of determination and correlation indicate a close relationship between the signs. A point and interval forecast for the development of Ukraine's trade industry for 2019 is made. It is concluded that in 2019 the share of wholesale and retail trade in the Ukrainian economy will grow if the current trend continues. It is determined in which Ukraine's regions the trade is the specialized industry. Also, a comparison between trade and traditional industries of Ukraine, such as industry and agriculture, was made. The status of Ukraine as an industrial-agrarian state has been confirmed.

Keywords: Ukraine's trade industry, wholesale and retail trade, structural-dynamic analysis, structure of Ukraine's economy, multiple regression model, point and interval forecast, industry specialization.

Постановка проблеми. Торгівля є важливою сферою національної економіки, яка здійснює вагомий внесок у виробництво ВВП [1, с. 14]. Вона відіграє важливу роль як у формуванні економічного потенціалу суспільства, так і в задоволенні потреб споживачів у споживчих товарах і послугах, забезпечує дотримання балансу між виробництвом і споживанням, формування суттєвої частки валової доданої вартості, зайнятість економічно активного населення [2, с. 121], тому актуальним є питання статистичного аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку торговельної галузі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Торговельну галузь України досліджували такі вітчизняні науковці як Н. Бшарат [3, с. 65], А.С. Карнаушенко [4], Г.В. Кошельок [5, с. 82], В.В. Ровенська [6, с. 147], О.М. Філіпенко [7, с. 125], роботи яких присвячені структурно-динамічному аналізу економічних показників оптової та роздрібної торгівлі, тому пропонується дослідити динаміку структури галузей економіки України та визначити місце торговельної галузі в ній, побудувати адекватні економетричні моделі та зробити прогнози щодо розвитку торговельної галузі України в майбутньому.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць у цьому напрямі, побудовані в цих роботах економетричні моделі та зроблені на їх основі висновки потребують корегування через оновлення статистичних даних.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є статистичний аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку торговельної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статистичний аналіз сучасного стану торговельної галузі України почнемо з характеристики структури економіки України у 2018 році, розглянувши такі показники, як кількість суб'єктів господарювання; кількість зайнятих працівників; кількість найманих працівників; обсяг реалізованої продукції (табл. 1 [8]). Як показують результати табл. 1, у 2018 році торгівля дійсно була провідною галуззю економіки України, посідаючи перше місце за кількістю суб'єктів господарювання (44,8%), кількістю зайнятих працівників (27,2%) та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) (40,5%), проте поступалася промисловості

Таблиця 1

Структура економіки України у 2018 році

Види економічної діяльності	Питома вага за показниками, %			
	кількість суб'єктів господарювання	кількість зайнятих працівників	кількість найманих працівників	обсяг реалізованої продукції
Сільське, лісове та рибне господарство	4,15	7,23	7,97	5,33
Промисловість	6,84	26,76	31,42	32,54
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	44,48	27,2	22,8	40,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4,92	10,45	11,68	5,48
Інформація та телекомунікації	9,49	3,83	2,37	2,7
Операції з нерухомим майном	5,08	2,79	2,54	1,43
Професійна, наукова та технічна діяльність	6,85	3,57	2,89	3,74
Інші види діяльності	18,19	18,17	18,33	8,28
Усього	100	100	100	100

Джерело: складено та розраховано автором за даними джерела [8]

за кількістю найманих працівників (22,8%). Порівняно з 2017 роком [9, с. 106] у структурі національної економіки частка оптової та роздрібною торгівлі збільшилася за кількістю зайнятих і найманих працівників на 1% і 5% відповідно, за обсягом реалізованої продукції – на 2,3%, а за кількістю суб'єктів господарювання зменшилась на 4%.

Проаналізуємо структурні складники галузей економіки України, використовуючи дані Держкомстату України про обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010–2018 роках [10] (табл. 2). Аналіз даних табл. 2 показав, що співвідношення між галузями національної економіки змінюються в часі та будуть змінюватися в майбутньому, адже питома вага промисловості впродовж останніх 9 років збільшилась на 2,3%, а сільського, лісового та рибного господарства зросла майже в 2 рази. За цей же період питома вага оптової та роздрібною торгівлі зменшилась на 3,8%, інших галузей – на 7%. Проте, незважаючи на це, протягом 2010–2018 років оптова та роздрібна торгівля залишалася провідною галузю економіки України, зберігаючи у структурі галузей національної економіки перше місце за обсягом реалізованої продукції (40–42%).

Знайдемо прогнозні значення частки оптової та роздрібною торгівлі в економіці України на 2019 рік. Дані, наведені в табл. 2, є рядами динаміки, тому за даними табл. 2 щодо оптової та роздрібною торгівлі побудуємо графік (рис. 1).

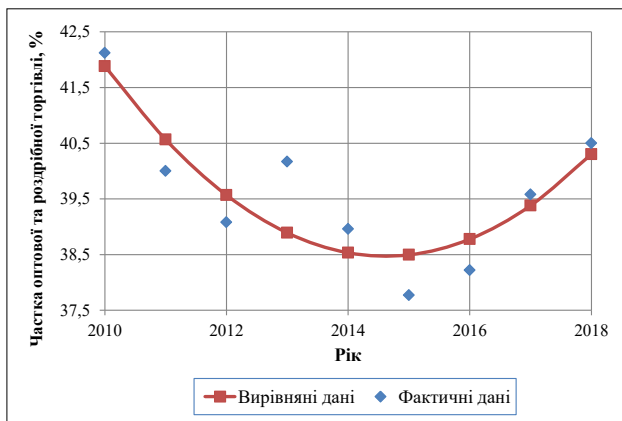


Рис. 1. Частка оптової та роздрібною торгівлі в економіці України за 2010–2018 роки

Як видно з рис. 1, фактичні дані ряду динаміки частки оптової та роздрібною торгівлі наближено нагадують параболу, тому вони будуть вирівнюватися за такою функцією (1):

$$Y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2, \quad (1)$$

де a_0 , a_1 , a_2 – це параметри рівняння регресії; t – порядковий номер періодів часу.

Параметри параболічної функції (1) розраховуються за допомогою методу найменших квадратів, який забезпечує виконання такої умови:

$$\sum (y - Y_t)^2 \rightarrow \min. \quad (2)$$

Виконання умови (2) дає змогу одержати систему нормальних рівнянь для знаходження параметрів рівняння регресії a_0 , a_1 , a_2 .

Систему нормальних рівнянь можна значно спростити, якщо відлік часу $t = 0$ починати із середини ряду динаміки. У цьому випадку для параболічної залежності (1) система набуде такого вигляду [11, с. 88]:

$$\begin{cases} a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^4 = \sum t^2 y; \\ a_1 \sum t^2 = \sum y t; \\ a_0 n + a_2 \sum t^2 = \sum y. \end{cases} \quad (3)$$

Тоді параметри рівняння регресії дорівнюють:

$$a_0 = \frac{\sum t^4 \sum y - \sum t^2 \sum t^2 y}{n \sum t^4 - \sum t^2}; a_1 = \frac{\sum y t}{\sum t^2}; a_2 = \frac{\sum t^2 \sum y - \sum t^2 \sum y}{n \sum t^4 - \sum t^2}. \quad (4)$$

Для оцінювання тісноти зв'язку між ознаками застосовуються такі характеристики, як коефіцієнт детермінації (5) та коефіцієнт кореляції (6):

$$R^2 = \frac{\sum (Y_t - \bar{Y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}; \quad (5)$$

$$R = \sqrt{R^2}. \quad (6)$$

Тоді рівняння параболічної функції, що описує частку оптової та роздрібною торгівлі в економіці України, має такий вигляд:

$$Y_t = 38,53 - 0,2t + 0,16t^2. \quad (7)$$

Коефіцієнти детермінації та кореляції дорівнюють $R^2 = 0,75$; $R = 0,87$ відповідно, що свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

Таким чином, побудовано адекватну множину регресійну модель, яка описує частку оптової та роздрібною торгівлі в економіці України протягом 2010–2018 років і яка буде застосовуватися для прогнозування тенденцій розвитку торговельної галузі у 2019 році.

Таблиця 2

Структура галузей економіки України

Галузь	Структура обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами діяльності, %								
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Промисловість	31,79	34,37	33,25	33,67	34,01	33,54	34,07	33,81	32,54
Сільське, лісове та рибне господарство	2,8	3,04	3,67	3,75	4,78	6,51	6,03	5,52	5,33
Оптова та роздрібна торгівля	42,12	40	39,08	40,17	38,96	37,77	38,22	39,58	40,5
Інші галузі	23,29	22,6	24	22,42	22,25	22,18	21,67	21,09	21,64
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено та розраховано автором за даними джерела [10]

Таблиця 3

Прогнозування рядів динаміки здійснюють за допомогою точкових та інтервальних оцінок. Межі інтервалів визначають з інтервальної нерівності:

$$Y_t - t_1 \sigma_\varepsilon \leq Y_{np} \leq Y_t + t_1 \sigma_\varepsilon, \quad (8)$$

де t_1 – коефіцієнт довіри за розподілом Стюдента; σ_ε – залишкове середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma_\varepsilon = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n - m)}}, \quad (9)$$

де n – кількість рівнів розглянутого (базисного) ряду динаміки; m – кількість параметрів теоретичної залежності тренду; $(n - m)$ – число ступенів волі; Y_t – дискретне (точкове) значення прогнозного рівня.

Обчислимо точковий та інтервальний прогнози частки оптової та роздрібною торгівлі в економіці України на 2019 рік, скориставшись рівнянням тренду (7). Результати точкового та інтервального прогнозів наведено в табл. 3.

За результатами табл. 3 можна зробити висновок, що у 2019 році частка оптової та роздрібною торгівлі в економіці України буде зростати за умови збереження нинішньої тенденції. Щодо прогнозу на 2020 рік, то побудована модель (7) потребує корегування через економічну кризу, яка спричинена пандемію ко-

Точковий та інтервальний прогнози частки торговельної галузі в економіці України на 2019 рік

Прогноз	Значення, %	
Точковий	41,55	
Інтервальний	40,1	43

Джерело: розраховано автором

ронавірусу й життям Кабміном України відповідних карантинних заходів з 12 березня та їх послабленням з 11 травня.

Визначимо регіони України, в яких торгівля є галуззю спеціалізації, та порівняємо її з традиційним галузями країни, а саме промисловістю та сільським господарством. Для цього за даними джерела [2, с. 122], Держкомстату України [12] та Головного управління статистики в областях про обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання у 2017–2018 роках обчислимо індекси рівня районної спеціалізації цих галузей. Результати розрахунків наведено в табл. 4.

Результати табл. 4 свідчать про те, що протягом 2017–2018 років оптова та роздрібною торгівля була

Таблиця 4

Розрахунок індексів рівня районної спеціалізації галузей

Країна, область, місто	Індекси рівня районної спеціалізації за галузями					
	промисловість		сільське, лісове та рибне господарство		оптова та роздрібною торгівля	
	2017 рік	2018 рік	2017 рік	2018 рік	2017 рік	2018 рік
Україна	–	–	–	–	–	–
Вінницька	1,21	1,21	3,47	3,47	0,68	0,66
Волинська	0,6	0,62	0,85	1	1,7	1,63
Дніпропетровська	1,49	1,49	0,47	0,46	0,94	0,95
Донецька	1,9	2,18	0,49	0,44	0,47	0,46
Житомирська	1,12	1,13	2,55	2,39	0,92	0,89
Закарпатська	1,06	1,06	0,76	0,8	1	0,95
Запорізька	1,79	1,84	1,02	0,89	0,52	0,66
Івано-Франківська	1,1	1,67	1,65	1,55	0,57	0,62
Київська	0,84	0,83	1,53	1,68	1,22	1,19
Кіровоградська	0,92	0,87	4,15	4,39	0,91	0,93
Луганська	1,28	1,2	3,44	3,6	0,64	0,69
Львівська	1,12	1,06	0,75	0,95	0,94	0,97
Миколаївська	0,88	0,9	2,15	2,1	1,08	1,12
Одеська	0,61	0,59	1,13	1,14	1,17	1,16
Полтавська	1,56	1,63	2,55	2,12	0,51	0,53
Рівненська	1,16	1,17	2,05	2,25	0,87	0,82
Сумська	1,07	1,14	4	3,96	0,78	0,71
Тернопільська	0,88	0,89	3,8	4,03	0,84	0,79
Харківська	1,1	1,13	1,18	1,13	0,97	0,94
Херсонська	0,98	1	3,85	3,88	0,84	0,79
Хмельницька	0,92	0,93	4,27	4,5	0,84	0,79
Черкаська	1,18	1,18	3,04	3,07	0,82	0,82
Чернівецька	0,78	0,77	1,64	1,69	1,16	1,11
Чернігівська	1,09	0,93	4,64	5,22	0,65	0,71
м. Київ	0,67	0,68	0,09	0,13	1,15	1,2

Джерело: складено та розраховано автором за даними джерел [2, с. 122; 12] і Головного управління статистики в областях України

галуззю спеціалізації у м. Києві та шести областях України, а саме Волинській, Київській, Миколаївській, Одеській, Чернівецькій та Закарпатській, причому в м. Києві, Волинській та Одеській областях вона перевищувала показники традиційних галузей. Водночас 15 областей України спеціалізувалися на промисловості, 19 – на сільському, лісовому та рибному господарстві, 10 – за обома галузями, що підтверджує статус України як індустріально-аграрної держави.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що у 2018 році торгівля дійсно була провідною галуззю економіки України, посідаючи перше місце за кількістю суб'єктів господарювання (44,8%), кількістю зайнятих працівників (27,2%) та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) (40,5%), проте поступалася промисловості за кількістю найманих працівників (22,8%). Аналогічний висновок можна отримати зі структурно-динамічного аналізу національної економіки протягом 2010–2018 років, згідно з яким торговельна галузь за цей період посідала у галузевій структурі економіки перше місце за обсягом реалізованої продукції (40–42%). З ряду динаміки, що описує частку оптової та роздрібної торгівлі в економіці України, було виділено тренд, визначено вигляд лінії тренду (параболічна функція) та одержано її параметри. Значення коефіцієнтів детермінації (0,75) та кореляції (0,87) свідчать про достатню тісноту зв'язку між ознаками. Обчислено точковий та інтервальний прогнози частки оптової та роздрібної торгівлі в економіці України на 2019 рік, а саме точковий прогноз становитиме 41,55%, інтервальний – від 40,1% до 43%. Визначено регіони України, в яких протягом 2017–2018 років торгівля була галуззю спеціалізації м. Києва та шести областей України, таких як Волинська, Київська, Миколаївська, Одеська, Чернівецька та Закарпатська, зокрема у м. Києві, Волинській та Одеській областях вона домінувала над традиційними галузями. Водночас 15 областей України спеціалізувалися на промисловості, 19 – на сільському, лісовому та рибному господарстві, 10 – за обома галузями, що підтверджує статус України як індустріально-аграрної держави.

Бібліографічний список:

1. Мазаракі А.А. та ін. Внутрішня торгівля України : монографія. Київ : КНТЕУ, 2016. 864 с.
2. Білоцерківський О.Б. Дослідження сучасного стану та програмного забезпечення торговельної галузі України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2019. Вип. 36. С. 120–123.
3. Бшарат Н. Сучасний стан та тенденції розвитку потенціалу конкурентоспроможності торговельних підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 18. С. 62–69.
4. Карнаушенко А.С. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.51.
5. Кошельок Г.В. Сучасний стан і перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні. *Інтелект XXI*. 2018. № 1. С. 80–85.
6. Ровенська В.В., Буркацький Ю.Ю. Аналіз сучасного стану розвитку торговельної галузі України. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 2 (56). С. 145–150.
7. Филипенко О.М., Колесник Т.С. Сучасний стан і проблеми розвитку торговельної галузі в Україні. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2018. Вип. 2 (28). С. 122–136.
8. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2018 році. *Держкомстат України*. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 23.06.2020).
9. Білоцерківський О.Б. Антикризове управління торговельним підприємством у сучасних економічних умовах України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6 (18). С. 105–109.
10. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2010–2018). *Держкомстат України*. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 23.06.2020).
11. Білоцерківський О.Б. Теорія ймовірностей і математична статистика : текст лекцій. Харків : Друкарня Мадрид, 2016. 94 с.
12. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за регіонами у 2018 році. *Держкомстат України*. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/fin/osp/osp_reg/orps_reg/orps_reg_u_18.htm (дата звернення: 23.06.2020).

References:

1. Mazaraki A.A. (ed.) (2016) Vnutrishnia torhivlia Ukrainy : monohrafiia [Internal trade of Ukraine : monograph]. Kyiv : KNTEU (in Ukrainian).
2. Bilotserkivskiy O.B. (2019) Doslidzhennia suchasnoho stanu ta prohramnoho zabezpechennia torhovelnoi haluzi Ukrainy [A study of the current state and software of Ukraine's trade industry]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, vol. 36, pp. 120–123.
3. Bsharat N. (2019) Suchasnyi stan ta tendentsii rozvytku potentsialu konkurentospromozhnosti torhovelynykh pidpriemstv Ukrainy [The current situation and trends of the competitiveness's potential development trade enterprises of Ukraine]. *Investysii: praktyka ta dosvid*, no. 18, pp. 62–69.
4. Karнаushenko A.S. (2019) Analiz suchasnoho stanu ta perspektyvy rozvytku rozdrubnoho tovarooborotu v Ukraini [Analysis of the current state and prospects of retail income development in Ukraine]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6847> (accessed: 23 June 2020).
5. Koshelok H.V. (2018) Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku optovoi torhivli v Ukraini [The present state and prospects of development of wholesale trade in Ukraine]. *Intelekt XXI*, no. 1, pp. 80–85.
6. Rovenska V.V., Burkatskyi Yu.Yu. (2019) Analiz suchasnoho stanu rozvytku torhivelnnoi haluzi Ukrainy [Analysis of modern development of trade industry of Ukraine status]. *Ekonomichni visnyk Donbasu*, no. 2 (56), pp. 145–150.
7. Fylypenko O.M., Koliesnyk T.S. (2018) Suchasnyi stan i problemy rozvytku torhovelnnoi haluzi v Ukraini [Current state and problems of trade industry development in Ukraine]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 2 (28), pp. 122–136.
8. Obsiah realizovanoi produktsii (tovariv, posluh) subiektiv hospodariuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2018 rotsi [The volume of sold products (goods, services) of economic entities by type of economic activity in 2018]. *Derzhkomstat Ukrainy* (electronic resources). Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 23 June 2020).
9. Bilotserkivskiy O.B. (2018) Antykrizove upravlinnia torhovelnym pidpriemstvom u suchasnykh ekonomichnykh

- umovakh Ukrainy [Anti-crisis management of the trade enterprise in modern economic conditions of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 6 (18), pp. 105–109.
10. Obsiah realizovanoi produktsii (tovariv, posluh) subiektiv hospodariuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010–2018) [Volume of sold products (goods, services) of business entities by type of economic activity (2010–2018)]. *Derzhkomstat Ukrainy* (electronic resources). Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 23 June 2020).
 11. Bilotserkivskyi O.B. (2016) *Teoriia ymovirnostei i matematychna statystyka : tekst lektsii* [Probability theory and mathematical statistics : text of lectures]. Kharkiv : Drukarnia Madryd (in Ukrainian).
 12. Obsiah realizovanoi produktsii (tovariv, posluh) subiektiv hospodariuvannia za rehionamy u 2018 rotsi [Volume of sold products (goods, services) of business entities by regions in 2018]. *Derzhkomstat Ukrainy* (electronic resources). Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/fin/osp/osp_reg/orps_reg/orps_reg_u_18.htm (accessed: 23 June 2020).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.31:621.791.92

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-46>

Ткаченко А.М.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Круглікова В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Юхно В.А.

магістрант,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Tkachenko Alla

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Kruhlikova Valentina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Yukhno Valerii

Zaporizhzhia Polytechnic National University

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗНОСОСТІЙКОГО НАПЛАВЛЕННЯ

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE DETERMINATION OF TECHNICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF WEAR-RESISTANT DEPOSITION

У статті обґрунтовано методичний підхід щодо використання технологій відновлення деталей будівельного обладнання шляхом наплавлення та використанням зносостійких матеріалів. Підставою для використання таких технологій є те, що наплавлення високолегованого зносостійкого сплаву на робочі поверхні деталей в декілька разів збільшує термін служби та дозволяє багатократно повторювати дану процедуру. В роботі наголошено, що доволі часто, вибір способу наплавлення та матеріалу для наплавлення проводять без достатнього техніко-економічного обґрунтування. Нерідко одні й ті ж самі деталі на різних підприємствах наплавають матеріалами, використання яких не завжди є економічно доцільним. Авторами аргументовано, що доволі часто при виборі зносостійкого сплаву відштовхуються від вартості матеріалів для наплавлення та показника твердості металу, що наплавляється. Вибір зносостійких сплавів за найменшою ціною матеріалу для наплавлення, без врахування зносостійкості, може призвести до великих економічних збитків, хоч він і доволі широко застосовується суб'єктами господарювання в цілому, та ремонтними підприємствами зокрема. Підхід до вибору матеріалу з метою наплавлення не слід визнати доцільним, якщо він не враховує термін експлуатації відновлених деталей, собівартість наплавлення та загальну економічну ефективність їх використання. Зазвичай вибір матеріалу, аргументований його вартістю та показником твердості наплавленого шару не є економічно доцільним і потребує більш ґлибокого аналізу. Тому відбір матеріалу для відновлення та підвищення зносостійкості деталей машин

потребує багатокритеріального підходу. Практика показує, що більшість наплавлених деталей втрачає свою працездатність через недостатню зносостійкість сплавів, та лише невелика частина – через зниження витривалості при знакозмінних навантаженнях. Доведено доцільність використання методики розрахунку економічної ефективності зносостійкого наплавлення та більш повного розрахунку собівартості відновлення деталей машин за допомогою методу наплавлення. В статті наведено результати розрахунків економічної ефективності відновлення деталей землерийних, дорожніх та інших видів будівельних машин, які працюють в умовах абразивного зношування.

Ключові слова: економічна ефективність, потенціал, будівельне обладнання, зносостійкість, наплавлення, технології.

В статье обоснован методический подход по использованию технологий восстановления деталей строительного оборудования путем наплавки и использованием износостойких материалов. Основанием для использования таких технологий является то, что наплавка высоколегированной износостойкой сплава на рабочие поверхности деталей в несколько раз увеличивает срок службы и позволяет многократно повторять данную процедуру. В работе отмечено, что довольно часто, выбор способа наплавки и материала для наплавки проводят без достаточного технико-экономического обоснования. Нередко одни и те же детали на различных предприятиях наплавляют материалами, использование которых не всегда является экономически целесообразным. Авторами аргументировано, что довольно часто при выборе износостойкого сплава отталкиваются от стоимости материалов для наплавки и показателя твердости металла наплавляемый. Выбор износостойких сплавов по наименьшей цене материала для наплавки, без учета износостойкости, может привести к большим экономическим потерям, хотя он и довольно широко применяется субъектами хозяйствования в целом, и ремонтными предприятиями в частности. При выборе материала с целью наплавки необходимо учитывать срок эксплуатации восстановленных деталей, себестоимость наплавки и общую экономическую эффективность их использования. Обычно выбор материала, аргументированный его стоимостью и показателем твердости наплавленного слоя не является экономически целесообразным и требует более глубокого анализа. Поэтому отбор материала для восстановления и повышения износостойкости деталей машин требует многокритериального подхода. Практика показывает, что большинство наплавленных деталей теряет свою работоспособность из-за недостаточной износостойкости сплавов, и лишь небольшая часть – из-за снижения выносливости при знакопеременных нагрузках. Доказана целесообразность использования методики расчета экономической эффективности износостойкой наплавки и более полного расчета себестоимости восстановления деталей машин с помощью метода наплавки. В статье приведены результаты расчетов экономической эффективности восстановления деталей землеройных, дорожных и других видов строительных машин, работающих в условиях абразивного износа.

Ключевые слова: экономическая эффективность, потенциал, строительное оборудование, износостойкость, наплавки, технологии.

The article substantiates the methodical approach to the use of technologies for the restoration of construction equipment parts. This approach is implemented by surfacing and the use of wear-resistant materials. Surfacing of high-alloy wear-resistant alloy on the working surfaces of parts increases the service life several times and allows you to repeat this procedure many times. The choice of surfacing method and surfacing material is sometimes made without sufficient feasibility study. Parts at different companies can be welded with materials, the use of which is not always economically feasible. The authors argue that quite often when choosing a wear-resistant alloy based on the cost of materials for surfacing and the hardness of the weld metal. Choosing wear-resistant alloys at the lowest cost of the surfacing material can lead to large economic losses. This situation occurs in the practice of repair companies. The approach to the choice of material for surfacing should not be considered appropriate if it does not take into account the service life of the recovered parts, the cost of surfacing and the overall cost-effectiveness of their use. The choice of material, in terms of cost and hardness of the deposited layer is not economically feasible and requires more in-depth analysis. The selection of material to restore and increase the wear resistance of machine parts requires a multi-criteria approach. Practice shows that most of the welded parts lose their efficiency due to insufficient wear resistance of alloys. A small part of the parts loses its efficiency due to reduced endurance under alternating loads. The expediency of using the method of calculating the economic efficiency of wear-resistant surfacing and a more complete calculation of the cost of restoration of machine parts using the surfacing method is proved. The article presents the results of calculations of economic efficiency of restoration of parts of earthmoving, road and other types of construction machines (under abrasive conditions).

Keywords: economic efficiency, potential, construction equipment, wear resistance, surfacing, technologies.

Формулювання проблеми. Актуальність дослідження обумовлена високим рівнем зношення основних фондів будівельного обладнання в Україні. Сьогодні зростає потреба в оновленні парку основних фондів. Альтернативою наразі може бути запровадження технологій відновлення деталей будівельного обладнання шляхом наплавлення та використанню зносостійких матеріалів. Вибір таких технологій

не завжди може бути економічно доцільним, тому при їх запровадженні варто максимально враховувати вплив на даний процес основних чинників, котрі спрямовують підприємство на запровадження модерних технологій.

За останні роки зношування основних фондів суб'єктів господарювання становить близько 70-80 %, що у свою чергу призвело до зростання по-

питу на зносостійкі матеріали, котрі використовуються в технології наплавлення. Підставою для цього є те, що наплавлення високолегованого зносостійкого сплаву на робочі поверхні деталей в декілька разів збільшує термін служби та дозволяє багатократно повторювати дану процедуру. Однак доволі часто, вибір способу наплавлення та матеріалу для наплавлення проводять без достатнього техніко-економічного обґрунтування. Нерідко одні й ті ж самі деталі на різних підприємствах наплавляють матеріалами, використання яких не завжди є економічно доцільним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Заслуговує на увагу відтворення зношених основних фондів на основі запровадження методики відновлення деталей будівельного обладнання, тобто поєднання наплавлення та використання зносостійких матеріалів на основі сучасних досягнень науки. Для вирішення завдання щодо розвитку виробничо-технічного потенціалу повинно мати місце регенерації основних фондів. Проблематика розвитку виробничо-технічного потенціалу у т.ч. і за рахунок відновлення основних фондів, досліджувалися у роботах багатьох вітчизняних вчених, зокрема таких, як Галиця Ю.А., Гуменюк С.І., Кіндзерський Ю.А., Пожухова Т.О. та інші.

Варто наголосити, що заслуговує на увагу підхід стосовно відновлення основних фондів яким користувалися Колесов В.Г., Малигін А.А., Дананжавин Ч.І., Сизов І.Г., Доржиев В.Б. У своїх роботах вони приділили багато уваги техніко-економічним показникам та економічній ефективності відновлення деталей методами наплавлення.

Невирішені аспекти проблеми. Основною проблемою вибору способу та матеріалів для відновлення деталей будівельного обладнання є обґрунтування його з інженерної та економічної точки зору. Суміщення необхідної зносостійкості та зниження собівартості є вкрай важливим науковим питанням, вирішення якого дозволить значною мірою підвищити ефективність відновлення деталей машин шляхом зносостійкого наплавлення.

Метою статті є обґрунтування багатокритеріального методу визначення техніко-економічного ефекту наплавлення деталей будівельного обладнання зносостійкими сплавами.

Виклад основного матеріалу. Для механізації та автоматизації виробничих процесів при ремонті землерийних, дорожніх та будівельних машин все частіше застосовується наплавлення деталей різними зносостійкими сплавами, які відрізняються значними перевагами в площині їх універсальності та доступності. Крім того, наплавлення високолегованого зносостійкого сплаву на робочі поверхні деталей в декілька разів збільшує термін служби та дозволяє багатократно їх відновлювати. Однак, вибір способу наплавлення та матеріалу для наплавлення зазвичай проводять без достатнього техніко-економічного обґрунтування. Часто одні й ті ж самі деталі на різних заводах наплавляють різними способами, з яких не всі можна вважати економічно доцільними. При виборі зносостійкого сплаву у більшості випадків відштовхуються від вартості матеріалів

для наплавлення та показника твердості металу, що наплавляється. Такий підхід до вибору матеріалу з метою наплавлення не можна визнати раціональним, тому що він не враховує строк експлуатації відновлених деталей, собівартість наплавлення та загальну економічну ефективність їх використання. Практика показує, що більшість наплавлених деталей втрачає свою працездатність через недостатню зносостійкість сплавів, та лише невелика частина – через зниження витривалості при знакозмінних навантаженнях (приміром, колінчасті вали, відновлені вібраторним наплавленням).

Рівень зносостійкості сплавів, що використовують для наплавлення можна оцінювати за допомогою коефіцієнта відносної зносостійкості K_z , який визначається за формулою:

$$K_z = \frac{i_e}{i_n} = \frac{T_n}{T_e}, \quad (1)$$

де i_e і i_n – інтенсивність зношування матеріалу, прийнята як еталон, та досліджуваного сплаву відповідно у відсотках; T_n і T_e – строки служби напавленої деталі та еталонів відповідно в рік.

Значення i_e , i_n , T_e і T_n визначають експериментально в однакових умовах зношування.

Заслуговує на увагу підхід з визначення коефіцієнтів відносної зносостійкості різних сплавів в умовах абразивного зношування без ударних навантажень запропонований Колесовим В.Г. та Малигіним О.О., які обґрунтували, що їх можна застосовувати до умов роботи ножів бульдозерів, зубів екскаваторів, опорних котків на напрямних колесах гусеничного ходу екскаваторів та тракторів. Вибір найбільш раціонального варіанту наплавлення повинен залежати від його придатності, зносостійкості напавного матеріалу (або довговічності напавлених деталей) та техніко-економічної ефективності його застосування [1].

При виборі оптимального варіанту наплавлення конкретних деталей слід враховувати геометричну форму, розміри та умови роботи деталей, характер та величину їх зносу, матеріал, з якого виготовлена деталь, її термічну обробку та показники твердості поверхні, основні фізико-механічні властивості сплаву, технологічність та продуктивність способу наплавлення, а також вартість напавних матеріалів [2].

Остаточний вибір раціонального варіанту наплавлення деталей зносостійкими сплавами слід здійснювати за допомогою техніко-економічного аналізу, який враховує довговічність напавленої деталі. Техніко-економічна ефективність E_a може бути визначена декількома способами за формулами:

$$E_a = \left(\frac{C}{T} - \frac{C_n}{T_e} \right) \cdot T_0 \cdot n; \quad (2)$$

$$E_a = \left(\frac{C}{L} - \frac{C_n}{L_e} \right) \cdot L_0 \cdot n, \quad (3)$$

де C_n і C – собівартість напавленої та не напавленої деталі, в грн.; T_n і T – строки служби напавленої та не напавленої деталі в годинах; T_0 – задана тривалість роботи машини, що відновлюється, в годинах.; n – число однойменних деталей, що зношуються, на одній машині; L_n і L – об'єм ви-

конаної роботи до повного зносу напавленої та не напавленої деталі (наприклад, протяжність виритих траншей) в км.; L_0 – заданий обсяг роботи землерийного обладнання, для якого визначається ефективність, в км.

Розрахунок показника техніко-економічної ефективності E_a варто виконати для кожного з варіантів напавлення деталі, які порівнюються. Найбільш раціональний варіант напавлення характеризується найбільшою величиною показника E_a . Якщо ж величина буде від'ємною, то даний варіант напавлення застосовувати недоцільно (у порівнянні з використанням не напавленої деталі або іншим варіантом напавлення) [3].

В якості техніко-економічного показника відносної ефективності можна використовувати собівартість деталі, віднесеної до строку служби деталі. За допомогою цього показника також можна визначити найбільш вигідний варіант напавлення деталей.

Розглянутий спосіб напавлення можна вважати економічно ефективним тільки за умовою:

$$\left(\frac{C}{T} - \frac{C_n}{T}\right) > 1 \text{ или } \left(\frac{C}{T} - \frac{C_n}{KT}\right) > 1, \quad (4)$$

де K – коефіцієнт відносної зносостійкості сплаву по відношенню до матеріалу деталі.

Числове значення техніко-економічного показника ефективності E_o може бути визначене зі співвідношення:

$$E_o = \frac{CK}{C_n} = \frac{CT_n}{TC_n}. \quad (5)$$

Якщо величина E_o менше одиниці, використання даного варіанту напавлення економічно недоцільне навіть у порівнянні з не напавленими деталями; при $E_o = 1$ варіант вважається рівноцінним до використання ненапавлених деталей, а якщо $E_o > 1$, то використання даного варіанту напавлення економічно доцільне.

Запропонована методика визначення техніко-економічної ефективності застосування можливих варіантів напавлення враховує фактори, що впливають на вибір найбільш раціонального варіанту. При цьому знаходження числового значення техніко-економічного показника відносної ефективності зводиться до визначення коефіцієнта відносної зносостійкості сплавів (або коефіцієнтів довговічності деталей, напавлених різними сплавами) та до розрахунку собівартості напавлення деталей.

Собівартість напавленої деталі можна визначити за формулою:

$$C_n = B_m + C_{en} + 3П_{осн} + 3П_{дод} + ВСЗ + ЗВВ, \quad (6)$$

де B_m – вартість матеріалу для напавлення, грн; C_{en} – енергетичні витрати на одиницю продукції, грн; $3П_{осн}$ – заробітна плата основних робітників, грн; $3П_{дод}$ – заробітна плата допоміжних робітників, грн; $ВСЗ$ – відрахування на соціальні заходи; $ЗВВ$ – загальновиборні витрати, грн. [4]

$$C_m = Q_n \cdot K_m \cdot C_{кр}, \quad (7)$$

де Q_n – маса зносостійкого сплаву, напавленого на одну деталь, у кг; K_m – коефіцієнт, що враховує втрати сплаву на угар, огарки та ін. (для стрижневих електродів $K_m = 1,3 \dots 1,5$, для трубчатих – $K_m = 1,35$,

для порошкових сумішей – $K_m = 1,25$); $C_{кр}$ – вартість 1 кг матеріалу для напавлення у грн.

$$Q_n = L \cdot F \cdot \rho, \quad (8)$$

де L – довжина напавленої поверхні, м; F – площа поперечного перерізу напавленого шару, m^2 ; ρ – густина напавленого матеріалу, kg/m^2 . [5]

$$C_{en} = N_e \cdot \Phi_0 \cdot K_{вик} \cdot B_e, \quad (9)$$

де N_e – витрати електроенергії на одиницю продукції з урахуванням потужності обладнання, кВт; Φ_0 – річний фонд часу роботи, год; $K_{вик}$ – коефіцієнт використання обладнання за потужністю і часом; B_e – вартість 1 кВт електроенергії, грн.

$$3П_{осн} = b \cdot t_n, \quad (10)$$

де b – годинна тарифна ставка зварника у грн.; t_n – час напавлення сплаву на одну деталь в год.

$$3П_{дод} = 0,4 \cdot 3П_{осн}. \quad (11)$$

$$ВСЗ = 0,22 \cdot (3П_{осн} + 3П_{дод}). \quad (12)$$

$$ЗВВ = 3П_{осн} \cdot 300\%. \quad (13)$$

Для розрахунку норми часу напавлення можна скористатися довідниковими даними коефіцієнта напавлення α_n . Тоді маємо:

$$t_n = \frac{10^3 \cdot Q_n}{\alpha_n \cdot I_{зв}} K_n, \quad (14)$$

де α_n – коефіцієнт напавлення в $\frac{e}{A \cdot год}$; $I_{зв}$ – сила

струму в А; K_n – коефіцієнт, що враховує допоміжний час (на організаційно-технічне обслуговування та на відпочинок). Для розрахунків можна приймати $K_n = 1,3 \dots 1,5$.

Якщо ж коефіцієнт α_n невідомий, то $t_n = t'_n \cdot V \cdot K_n$ (t'_n – час напавлення 1 cm^3 сплаву за год; V – об'єм напавленого матеріалу у cm^3).

Для ручного напавлення деталей з простими конфігураціями при товщині шару 2,5...3 мм можна приймати $t'_n = 0,01$ год/ cm^3 .

При автоматичних способах напавлення собівартість напавленої деталі доцільно розрахувати на 1 кг напавленого сплаву і тоді маємо:

$$C_n = C + Q_n \cdot C_{кр}, \quad (15)$$

де $C_{кр}$ – вартість 1 кг напавленого сплаву;

$$C_{кр} = K_m \cdot C_m + K_{ф} \cdot C_{ф} + b \cdot t_1; \quad (16)$$

C_m , K_m , b та Q_n – див. формули (6), (7); $K_{ф}$ – коефіцієнт, що враховує витрати флюсу при напавленні 1 кг зносостійкого сплаву ($K_{ф} = 1,25$); $C_{ф}$ – ціна 1 кг флюсу в грн.; t_1 – час, необхідний для напавлення 1 кг сплаву при автоматичному напавленні;

$$t_1 = \frac{1000 \cdot K_m}{0,786 \cdot d^2 \cdot v_e \cdot \gamma}, \quad (17)$$

де d – діаметр електродного дроту у мм; v_e – швидкість подачі дроту у м/год; γ – густина електродного дроту у g/cm^3 .

За описаною методикою було визначено техніко-економічні показники абсолютної та відносної ефективності для великої групи сплавів. В якості аргументу в табл. 1 наведено данні щодо техніко-економічній ефективності застосування групи зносостійких сплавів для напавлення зубів ковшів траншейних экс-

Таблиця 1

Економічна ефективність використання різних зносостійких сплавів для наплавлення зубів ковшів траншейних екскаваторів

Марка зносостійкого сплаву, що використовується для наплавлення зубів	Вартість 1 кг матеріалу для наплавлення в грн.	Вартість одного комплекту зубів з наплавленням в грн.	Вартість комплектів зубів, необхідних для риття 100 км траншей в грн.	Екон. ефект E_a від відновлення зубів однієї машини при ритті 100 км траншей в грн.	Значення відносного тех-екон. ефекту E_o
Сталь 45 (осн. матеріал)	–	9224,85	236156,2	–	1,0
T-590	108,6	19411,16	149465,93	86690,27	1,58
ОЗН-400	58,8	19388,71	323791,46	-87635,26	0,73
12 АН/ЛИВТ	62,95	17837,51	210482,62	25673,58	1,12
13 КН/ЛИВТ	45,25	12822,04	144889,05	91267,15	1,63
ЭН-60М	77,22	23549,01	256684,21	-20528,01	0,92
T-620	111,48	19866,85	145028,01	91128,19	1,63
ЦИ-1М	880,44	41063,72	390105,34	-153949,14	0,61
ГН-1	277,78	29053,01	249855,89	-13699,69	0,95

Таблиця 2

Експлуатаційні властивості відновлених зубів ковшів траншейних екскаваторів у порівнянні з новими [1]

Марка зносостійкого сплаву, що використовується для наплавлення зубів	Твердість HRC	Коефіцієнт відносної зносостійкості K	Довговічність зубів, виражена у км виритих траншей (до заміни зубів)	Кількість комплектів зубів, необхідних для риття 100 км траншей
Сталь 45 (осн. матеріал)	23-29	1,0	3,9	25,6
T-590	56-58	3,33	13,0	7,7
ОЗН-400	35-40	1,53	6,0	16,7
12 АН/ЛИВТ	33-35	2,17	8,45	11,8
13 КН/ЛИВТ	50-52	2,27	8,85	11,3
ЭН-60М	51-52	2,37	9,20	10,9
T-620	50-52	3,35	13,80	7,3
ЦИ-1М	57-60	2,70	10,50	9,5
ГН-1	50-53	2,97	11,60	8,6

каваторів. Дані табл. 1 та табл. 2 свідчать, що найбільш раціональним варіантом у даному випадку є наплавлення зубів електродами 13 КН/ЛИВТ, Т-620 і Т-590. Застосування електродів ГН-1 замість 13 КН/ЛИВТ призвело б до підвищення зносостійкості на 44%, але в той же час зпродокувало збитки в сумі 104966,84 грн. при ритті кожною машиною траншей довжиною 100 км.

Для аргументованості розрахунків у таблицях 3 та 4 наведено дані техніко-економічної ефективності використання різних електродних матеріалів при автоматичному напавленні опорних котків гусеничного ходу екскаваторів Э-505А та Э-651.

Обчислення наведені у таблицях 3 та 4 свідчать про те, що найбільш раціональним у даному випадку є використання електродів Т-620 (сплав № 4) та порошкового дроту зі сталінітом, які забезпечують значну економію коштів.

Таким чином вибір матеріалу для відновлення та підвищення зносостійкості деталей машин потребує багатокритеріального підходу. Вибір зносостійких сплавів за найменшою ціною матеріалу для наплав-

лення, без врахування зносостійкості, може призвести до великих економічних збитків, хоч він і доволі широко застосовується суб'єктами господарювання в цілому, та ремонтними підприємствами зокрема.

Висновки. У підсумку варто зазначити, що в на підприємствах України зростає потреба в оновленні парку основних фондів. Наразі альтернативою може бути впровадження технологій регенерації деталей устаткування шляхом наплавлення та застосування зносостійких матеріалів. Відбір подібних технологій не завжди може бути раціональним, тому при їх запровадженні варто максимально враховувати вплив на цей процес стрижневих факторів які направляють підприємство на застосування сучасних технологій. У статті обґрунтовано, що для розвитку виробничо-технічного потенціалу варто поєднувати інтелектуальні та матеріальні ресурси суб'єкта господарювання. Зокрема при виборі компанією зносостійкого сплаву у більшості випадків управлінці відштовхуються від вартості матеріалів для наплавлення та показника твердості металу, що наплавляється. Такий підхід до вибору матеріалу з метою наплав-

Таблиця 3

**Економічна ефективність використання різних зносостійких сплавів
для зносостійкого автоматичного наплавлення під флюсом опорних котків
гусеничного ходу екскаваторів Э-505 і Э-651**

Матеріал електроду	Вартість 1 кг матеріалу для наплавлення у грн.	Вартість одного комплекту котків з наплавленням у грн.	Вартість комплектів котків, необхідних для роботи машини протягом 9600 год (до кап. рем.) у грн.	Значення абсолютного тех-економ. ефекту E_a для однієї машини	Значення економ. Еф. E_o
Сталь 45	-	5316,62	15949,87	-	1
Дріт Св-08А під флюсом АН-348А	36,59	5999,66	29536,79	-13586,92	0,54
Дріт 30ХГСА під флюсом АН-348А	55,79	6066,75	17920,23	-1970,36	0,89
Дріт 20Х13 під флюсом ФЦЛ-2	119	6276,57	14768,39	1181,48	1,08
Електроди Т-620 (ручне наплавл.)	111,48	7025,54	9114,21	6835,66	1,75
Порошковий дріт зі сталінітом Б	55,68	6013,44	11902,24	4047,63	1,34

Таблиця 4

**Експлуатаційні властивості відновлених котків гусеничного ходу екскаваторів
у порівнянні з новими [1]**

Матер. електроду	Тверд. HRC	Коефіцієнт зносостійкості сплавів K	Довговічність котків, виражена у год роботи (до заміни)
Сталь 45	27-30	1,00	3200
Дріт Св-08А під флюсом АН-348А	150*	0,61	1950
Дріт 30ХГСА під флюсом АН-348А	23	1,01	3250
Дріт 20Х13 під флюсом ФЦЛ-2	40	1,30	4080
Електроди Т-620 (ручне наплавл.)	56	2,44	7400
Порошковий дріт зі сталінітом Б	50-51	1,51	4850

*Твердість за шкалою НВ

лення не можна визнати раціональним, адже він не враховує строк експлуатації відновлених деталей, собівартість наплавлення та загальну економічну ефективність їх використання. Практика показує, що більшість наплавлених деталей втрачає свою працездатність через недостатню зносостійкість сплавів, та лише невелика частина – через зниження витривалості при знакозмінних навантаженнях. В роботі аргументовано, що рівень зносостійкості сплавів, котрі використовують для наплавлення можна оцінювати за допомогою коефіцієнта відносної зносостійкості. В свою чергу, вибір зносостійких сплавів тільки за їх зносостійкістю також може призвести до чималих економічних збитків в межах підприємства.

Бібліографічний список:

1. Колесов В.Г., Малыгин А.А. Методика определения технико-экономической эффективности наплавки для повышения срока службы деталей. *Сварочное производство*. 1964. № 9. С. 13–15.

2. Гуменюк С.І. Відтворення основних засобів як чинник розвитку виробничо-технічного потенціалу промислового підприємства. *Європейські перспективи*. 2014. № 5. С. 77–81.
3. Дананжавын Ч., Сизов И.Г., Доржиев В.Б. Технико-экономическая оценка эффективности использования метода плазменного напыления для восстановления и упрочнения зубьев ковшей экскаватора «Caterpillar». *Ползуновский альманах*. 2008. № 3. С. 41–44.
4. Податковий кодекс України.
5. Марчук В.Є. Науково-методологічні основи підвищення зносостійкості робочих поверхонь з текстурованою лунковою структурою в екстремальних умовах експлуатації: дис. докт. техн. наук: 05.02.04 / Марчук Володимир Єфремович. Київ, 2016. 460 с.
6. Пожуєва Т.О., Швець Ю.В. Дослідження ефективності використання основних фондів промислового підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2013. № 5. С. 37–43.
7. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2009. 928 с.

References:

1. Kolesov V.G., Malygin A.A. (1964) Metodika opredeleniya tekhniko-ekonomicheskoy effektivnosti naplavki dlya povysheniya sroka sluzhby detalej [Methods for determining the technical and economic efficiency of surfacing to increase the service life of parts]. *Welding production*, № 9, pp. 13-15.
2. Humeniuk S.I. (2014) Vidtvorennia osnovnykh zasobiv yak chynnyk rozvytku vyrobnycho-tekhnichnoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva [Reproduction of fixed assets as a factor in the development of production and technical potential of an industrial enterprise]. *European perspectives*, № 5, pp. 77-81.
3. Dananzhavyu Ch., Sizov I.G., Dorzhiev V.B. (2008) Tekhniko-ekonomicheskaya ocenka effektivnosti ispolzovaniya metoda plazmennogo napyleniya dlya vosstanovleniya i uprochneniya zubev kovshei ekskavatora «Caterpillar» [Feasibility study of the effectiveness of using the plasma spraying method to restore and harden the teeth of the buckets of the Caterpillar excavator]. *Polzunovsky Almanac*, № 3, pp. 41-44.
4. Verkhovnay Rada Ukrainy (2010) *Podatkovy kodeks Ukrainy* [Tax Code of Ukraine]. Kyiv.
5. Marchuk V.Ye. (2016) *Naukovo-metodolohichni osnovy pidvyshchennia znosostiikosti robochyykh poverkhon z teksturovanoiu lunkovoiu strukturoiu v ekstremalnykh umovakh ekspluatatsii* [Scientific and methodological bases for increasing the wear resistance of work surfaces with a textured hole structure in extreme operating conditions] (PhD Thesis), Kyiv: National Aviation University.
6. Pozhuieva T.O. (2013) Doslidzhennia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh fondiv promyslovoho pidpriemstva [Research of efficiency of use of fixed assets of the industrial enterprise]. *Economic Bulletin of the Zaporizhia State Engineering Academy*, № 5, pp. 37-43.
7. Kindzerskyi Yu.V. (2009) Potentsial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku [The potential of national industry: goals and mechanisms for effective development]. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine. (in Ukrainian)

З НАГОДИ 25-РІЧЧЯ ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ІНЖЕНЕРНОГО ІНСТИТУТУ ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ (ДО 2019 Р. – ФЕМ ЗДІА)

УДК 330.15:502.171(477)+334:669.71(477.64)(09)
DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-47>

Метеленко Н.Г.

доктор економічних наук, професор
Інженерного навчально-наукового інституту
Запорізького національного університету

Решетник В.Я.

кандидат технічних наук, викладач
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Андрушків Б.М.

доктор економічних наук, професор
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Кирич Н.Б.

доктор економічних наук, професор
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Погайдак О.Б.

доктор економічних наук, старший науковий співробітник
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Metelenko Natalia

Zaporizhia National University

Reshetnyk Viktor, Andrushkiv Bohdan,

Kyrych Nataliia, Pohaidak Olha

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

ДОСВІД ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ ПОСТТОТАЛІТАРНОГО ПЕРІОДУ

EXPERIENCE AND FEATURES OF SOLVING RESOURCE USE PROBLEMS IN UKRAINE'S INDUSTRY IN THE POST TOTALITARIAN PERIOD

Стаття присвячена вивченню досвіду та особливостей організації алюмінієвого виробництва в Україні. Виявлено недоліки в їх розвитку та функціонуванні в умовах посттоталітарного періоду та Державної незалежності. На основі аналізу літературних джерел та наявного досвіду визначено причини їх виникнення. Вивчено передумови посилення виконавчої дисципліни управлінськими засобами державного контролю у цій сфері суспільного виробництва. Запропоновано шляхи й засоби попередження можливих прорахунків і зловживань, відповідно, досягнення його стабільності. Підвищення ефективності означених заходів про-

понується за рахунок управлінських, державних, ідеологічно-виховних та інноваційно-управлінських важелів. Вирішення проблеми попередження прорахунків, зловживань та інших порушень розглядається як один з напрямів зміцнення економічної безпеки в державі. Обґрунтовано тезу, що за рахунок згаданих чинників можна забезпечити не лише відродження алюмінієвого виробництва та відповідну організацію цих процесів, попередження зловживань, але й стабільне функціонування національної економіки України, що може зробити її конкурентоздатною в умовах ЄС. Дослідження проведено в умовах реформаційних процесів у цій специфічній сфері суспільного життя.

Ключові слова: алюміній, боксити, глинозем, управління, виробництво, контроль, стабільність, стратегія, ефективність, господарська діяльність, трансформаційне суспільство, Європейський Союз.

Стаття посвящена изучению опыта и особенностей организации алюминиевого производства в Украине. Выявлены недостатки в их развитии и функционировании в условиях посттоталитарного периода и Государственной независимости. На основе анализа литературных источников и существующего опыта определены причины их возникновения. Изучены предпосылки усиления исполнительской дисциплины управленческими средствами государственного контроля в этой сфере общественного производства. Предложены пути и средства предупреждения возможных просчетов и злоупотреблений, соответственно, достижения его стабильности. Повышение эффективности указанных мер предлагается за счет управленческих, государственных, идеолого-воспитательных и инновационно-управленческих рычагов. Решение проблемы предупреждения просчетов, злоупотреблений и других нарушений рассматривается как одно из направлений укрепления экономической безопасности в государстве. Обоснован тезис, что за счет указанных факторов можно обеспечить не только возрождение алюминиевого производства и соответствующую организацию этих процессов, предупреждение злоупотреблений, но и стабильное функционирование национальной экономики Украины, что может сделать ее конкурентоспособной в условиях ЕС. Исследование проведено в условиях реформационных процессов в этой специфической сфере общественной жизни.

Ключевые слова: алюминий, бокситы, глинозем, управление, производство, контроль, стабильность, стратегия, эффективность, хозяйственная деятельность, трансформационное общество, Европейский Союз.

The article is devoted to the study of the experience and peculiarities of the organization of aluminum production in Ukraine. Deficiencies in their development and functioning in the post-totalitarian period and state independence were revealed. The objective preconditions for reducing the efficiency of training of engineering specialists and the consequences that need to address the problem of resuming the development of the industrial region with the active participation of leading universities that train engineering specialists are highlighted. Based on the analysis of literary sources and existing experience, the reasons for their occurrence are determined. The preconditions for strengthening executive discipline by management means of state control in this area of social production have been studied. Ways and means of prevention of possible miscalculations and abuses and due to this – achievement of its stability are offered. The opinions of leading domestic scientists – practitioners who study the applied mechanisms of economic management of industrial enterprises, study global challenges and dangers for the economy, implement mechanisms for managing business risks, develop components of innovation policy, financial stability strategies of industrial enterprises, implement European practices in accordance with conditions of Ukraine's integration into the EU. Improving the effectiveness of these measures is proposed through management, government, ideological-educational and innovation-management levers, which include, in particular, such mechanisms of economic modernization in the face of a shortage of investment resources, as state guarantees, cheaper loans, direct budget financing, loans for state budget account, partial compensation of production costs, investment subventions to local budgets, attraction of resources of international financial organizations, incentives provided by the TCU. Solving the problem of preventing miscalculations, abuses and other violations is considered in particular as one of the ways to strengthen economic security in the country. Proved the thesis that due to the mentioned factors it is possible to ensure not only the revival of aluminum production and proper organization of these processes, prevention of abuses, but also the stable functioning of Ukraine's national economy, which can make it competitive in the EU. The study was conducted in the context of reform processes in this specific area of social life.

Keywords: aluminum, bauxite, alumina, management, production, control, stability, strategy, efficiency, economic activity, transformational society, European Union.

Постановка проблеми. Як відомо, алюміній – це стратегічний метал, потрібний кожній країні, яка має заводи з виробництва, перш за все, літаків, ракет, танків та іншого військового озброєння й перебуває в стані оборони чи очікування можливих масових нападів, наприклад, агресивних сусідів. В Україні у свій час було налагоджене алюмінієве виробництво, а директивне управління передбачало координований розподіл цього металу. Наприклад, виробниче об'єднання «Ватра» (на Тернопільщині) в період УРСР для виготовлення світлотехнічної продукції ви-

користувало протягом лише одного року близько 12 тис. т цього легкого, еластичного, міцного металу, який отримували здебільшого із Сибірських алюмінієвих заводів і комбінатів. Між тим в Україну із Сибіру таким же чином транспортували 60-тонними вагонами віники сорго вагою 1,2 т. Таким було стратегічне планування, спеціалізація та кооперування, у якому брали участь науковці провідних технічних університетів країни. До речі, в державі навіть за таких обставин відбувався активний індустріальний розвиток, у якому брали активну участь навчальні заклади.

Друга половина XIX століття ознаменувала бурхливий розвиток Придніпровсько-Донецького промислового регіону. Залізна руда Криворіжжя, марганцеві руди Нікопольського родовища, вугільний Донецький басейн, з'єднаний з Придніпров'ям залізницею, обумовили зародження й розвиток гірничої, вугільної та металургійної промисловості Півдня.

Отже, постало питання про відкриття в м. Запоріжжі вечірнього факультету Дніпропетровського металургійного інституту (ЗВФ ДМетІ), який почав функціонувати з осені 1959 року. Вечірній факультет, який уже встигла полюбити робітнича молодь, підтримали міські мешканці та місцева влада, він швидко нарощував матеріальну базу, викладацький потенціал. Вже на початку 1966 року факультет було перетворено на Запорізьку філію (ЗФ ДметІ) з денною та вечірніми формами навчання, а на початку 1976 року – у самостійний Запорізький індустріальний інститут (ЗІІ); у 1994 році ЗІІ перейменували в Запорізьку державну інженерну академію (ЗДІА), яка проіснувала до 2019 року. У 2019 році її приєднали до Запорізького національного університету, сьогодні це Інженерний навчально-науковий інститут, який є структурним підрозділом ЗНУ без статусу юридичної особи, що, безумовно, стримує розвиток інженерних спеціальностей у напрямі відродження промисловості регіону.

Нині в державі розвивається не лише машино-, але й ракето-, літакобудування, інші алюмінієвоємні виробництва. В умовах інтеграції України до ЄС ця проблематика набуває все більшої значимості. Власне, ці та інші обставини обумовлюють необхідність аналізу розвитку алюмінієвого виробництва, виявлення причин його занепаду та вироблення рекомендацій з попередження негативних процесів, що мали й мають місце в цій специфічній сфері суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідні вітчизняні науковці [1–14] впродовж останніх двадцяти років ретельно досліджують проблематику функціонування та появи системних деструктивних явищ в економіці промислових підприємств стратегічних галузей, до яких віднесено металургійні підприємства, підприємства машинобудування, електроенергетики, сільгоспмашинобудування. Після розпаду Радянського Союзу на території України залишилися два заводи алюмінієвої галузі, побудовані за роки радянської влади, а саме Дніпровський алюмінієвий завод (ДАЗ) і Миколаївський глиноземний завод (МГЗ).

Дніпровський алюмінієвий завод будували в тяжкі передвоєнні роки, переборюючи важкі економічні труднощі. Одночасно будувались цехи заводу, встановлювалось промислове обладнання, а вчені та інженери-технологи на установках дослідного заводу проводили дослідження й розкривали таємниці, заховані в патентах на виробництво глинозему та металічного алюмінію. Ні в Росії, ні в СРСР ніякого досвіду з виробництва алюмінію не було, а результати досліджень вчених-хіміків Франції та Німеччини тримались у великій таємниці.

Вдаючись до деяких історичних подробиць, зазначимо, що алюміній як хімічний елемент почали

вивчати вперше у Франції в другій половині XIX століття. Відразу ж з'явилося питання щодо того, як його отримати. Відповідь на це питання першим отримав французький вчений, професор Сен Клер Девіль, який у 1854 році винайшов хімічний спосіб виробництва алюмінію. Однак цей спосіб був настільки недосконалим і непродуктивним, що отриманий ним алюміній за вартістю був дорожчим золота. Знадобилося ще майже 30 років колективних пошуків учених багатьох країн до того, як у Франції і США був запатентований сучасний електролітичний спосіб виробництва алюмінію з діоксиду алюмінію. Природа заховала алюміній у бокситах, нефелінах та алунітах у формі діоксиду алюмінію (Al_2O_3), а точніше, гідрата окису алюмінію $Al(OH)_3$. Діоксидом алюмінію (глиноземом) він стає в процесі виробництва після видалення гідратної вологи при температурі 1 200°C. Для виробництва 1 т алюмінію сучасним електролітичним способом потрібно витратити 1,92 т глинозему, 35 кг фториду алюмінію, 65 кг кріоліту, 600 кг графітових електродів, 17 МВт годин електроенергії [15]. Отже, на 1 т алюмінію необхідно майже 2 т глинозему. Вміст глинозему в промислових бокситах становить 40–60%, в середньому – 50%. При стовідсотковому видобуванні на 2 т глинозему потрібно переробити 4 т бокситу.

Виробництво глинозему з бокситів здійснюється за способом австрійського хіміка Карла Байера. В другій половині XIX століття, працюючи на російських заводах над пошуком методу отримання діоксиду алюмінію, він зробив два відкриття. Перше відкриття розкрило йому таємницю переходу гідроксиду алюмінію з алюмінатного розчину в твердий осад, а друге показало, як гідрат окису алюмінію, що міститься в бокситі, перевести в розчин. Ці відкриття, захищені К. Байером двома германськими патентами, склали основу технології виробництва глинозему з бокситів, нефелінів та алунітів. Алюміній з глинозему отримують методом електролізу глинозему в розплаві кріоліту. Кріоліт – це природний мінерал з групи фторидів. Електролізну ванну заповнюють розплавленим кріолітом при температурі 950°C. Температуру підтримують полум'ям восадки організації вольтової дуги, яку створюють пропусканням струму 300–400 кА при напрузі 4–5 Вольт між графітовим електродом (анод) і дном ванни (катод). Струм підводиться до ванни по алюмінієвих шинах, здатних витримати відповідне струмове навантаження. Розплавлений алюміній при температурі 660°C є легшим кріоліту, тримається на дні, його забирають з ванни вакуумним ковшем через 2–4 доби, після чого відправляють у ливарний цех. Там його розливають у форми зливків (чушок) або роблять з нього профільний прокат катанку, тобто алюмінієвий дріт діаметром до 9 мм. В процесі електролізу виділяються вуглекислий газ, газ фтор, глиноземний і графітовий пил. Фтор з'єднується з атмосферною вологою і випадає на землю у формі плавикової кислоти. Віконне скло в заводських будівлях біля електролізного цеху через деякий час стає чорно-матовим. У 70-х роках у звіті Інституту газоочистки наводились дані, що за рік з електролізного цеху алюмінієвого заводу на місто випадає до 18 т плавикової кислоти [15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак критичному аналізу цієї важливої сфери суспільного виробництва вченими України приділено недостатньо уваги. Ці та інші обставини обумовлюють необхідність глибокого вивчення основних засад розвитку та організації алюмінієвого виробництва в історичному ракурсі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1933 році Дніпровський алюмінієвий завод (сьогодні ПАТ «ЗАЛК») видав першу продукцію, а саме алюміній у зливках. У 1934 році він почав переробку глинозему, у 1935 році вийшов на повний виробничий цикл. До війни він був найбільшим у Європі виробником алюмінію. Директор заводу керував евакуацією ДАЗу на Урал, але все обладнання вивезти не встигли, частина електролізних ванн залишилась. В часи окупації німці намагалися відновити виробництво на залишеному обладнанні, але це їм не вдалося. За наближення наступаючої Радянської Армії вони порізали все обладнання електролізерів та алюмінієві шинопроводи на металолом і вивезли в Німеччину. У післявоєнні роки завод був відбудований і реорганізований у комбінат.

У 1949 році введено в експлуатацію електролізний цех, у 1955 році – глиноземний цех, у 1958 році – цех з виробництва полікристалічного кремнію, а у 1963 році – цех з виробництва залізного порошку [16]. У 60-х роках майже одночасно з будівництвом автомобільного заводу в Тольятті на території ДАЗу почалося будівництво цеху з виробництва силуміну, тобто кремній-алюмінієвого сплаву. Силумін – це сплав для виготовлення корпусів автомобільних, тракторних і танкових двигунів. У 1965 році введено в експлуатацію перший у світі цех з виробництва силуміну електротермічним способом. У 1970-ті роки завод вийшов на проектну потужність 100 тис. т алюмінію, і на цьому рівні він тримався довгі роки. У 1980–1990 роках основною продукцією заводу були алюміній у зливках, алюмінієва катанка, глинозем, кремній-алюмінієві сплави.

У 1963–1966 роках на території за залізничною станцією Мале Запоріжжя між залізницею і південним шосе лежали гори бокситів, які переробляв ДАЗ. Це були боксити з різних родовищ, зокрема югославські, грецькі, угорські. Це були боксити з різним вмістом оксидів кремнію та заліза. Переробивши їх на глинозем, ДАЗ отримав величезний досвід керування технологічним процесом виробництва глинозему. У незалежній Україні у 1994 році завод був реструктуризований у ПАТ «Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат», або ПАТ «ЗАЛК».

У 1997 році ПАТ «ЗАЛК» внесений до переліку підприємств, що мають стратегічне значення для економіки й безпеки України. На межі тисячоліть, у 2000 році, ПАТ «ЗАЛК» стабільно працював, виробляючи 103 тис. т алюмінію, близько 240 тис. т глинозему, алюмінієву катанку, силумін і полікристалічний кремній. На ПАТ «ЗАЛК» тоді працювало до 10 000 працівників. Генеральним директором комбінату з 1988 по 2002 рік був останній з директорів, який пройшов на ДАЗі шлях від рядового електрика до головного інженера й директора, а саме Бастрига Іван Михайлович.

На початку 2000-х років ПАТ «ЗАЛК» у незалежній Україні було унікальним підприємством Півдня України, яке має повний металургійний цикл; спеціалізується на виробництві глинозему металургійного і спеціальних марок алюмінію первинного, легованих алюмінієвих сплавів для автомобільного і сільськогосподарського машинобудування, кремнію кристалічного для потреб напівпровідникової та кремнійорганічної промисловості, товарів народного споживання. Комбінатом випускались такі види продукції, як глинозем, гідроксид алюмінію, алюміній у чушках, алюміній у циліндричних злитках, алюмінієва катанка, алюмінієва ливарна стрічка, силумін, леговані алюмокремнієві сплави на основі алюмінію, технічний кремній, феросиліцій. Придніпровське виробниче управління ПАТ «ЗАЛК» виготовляло вироби з алюмінієвого профілю (вікна, двері, кіоски, перегородки, декоративні решітки тощо), різні металеві конструкції. Дочірнє підприємство «Глухівський кар'єр кварцитів» видобував кварцит, виробляв кварцит металургійний і щебінь будівельний. Таким чином, ПАТ «ЗАЛК» одночасно виробляв алюміній і сировину для його виробництва (глинозем). Впродовж тривалого періоду ПАТ «ЗАЛК» здійснював постійний процес підвищення сортності алюмінію. Саме ПАТ «ЗАЛК» був первістком розробок та освоєння багатьох ливарних сплавів на основі алюмінію, які отримали широке застосування в автомобільному та сільськогосподарському машинобудуванні. Серед них слід назвати алюмо-кремнієві леговані сплави АК12М2, АК6М2, АК9Т. Спеціальний сплав АД-31 використовувався у виробництві будівельних конструкцій для житлово-господарського і суспільно-культурного будівництва. За окремими параметрами кристалічний кремній ПАТ «ЗАЛК» повторював або перевищував рівень аналогічних йому марок, які виробляються в країнах Західної Європи.

В січні 2000 року Постановою Кабінету Міністрів від 18 січня № 68 ПАТ «ЗАЛК» внесли до Переліку АТ, пакети акцій яких, раніше закріплені у державній власності, підлягають достроковому продажу. Фонд Державного Майна в грудні 2000 року виставив на відкриті торги контрольний пакет акцій у розмірі 68,01% статутного фонду.

В лютому 2001 року торги закінчились тим, що пакет акцій ПАТ «ЗАЛК» у 68,01% був проданий російській фірмі «АвтоВаз-Інвест» за 69,5 млн. дол., на нього наклалися зобов'язання внести інвестиції на суму, еквівалентну \$200 млн., на переоснащення і реконструкцію ПАТ «ЗАЛК» і погасити борг по кредиту «Укресімбанку». Це було початком краху ПАТ «ЗАЛК». Питання в тому, чи може ЗАТ «АвтоВаз-Інвест» зі статутним фондом 3,6 тис. дол. виконати ці зобов'язання. На нашу думку, ні, якщо навіть за ним стоять ті, хто його створив і заплатив 69,5 млн. дол., тобто мінімальну ціну, запропоновану на торгах. Засновниками ЗАТ «АвтоВаз-Інвест» є громадяни РФ, один з яких входив до складу засновників ВАТ «АвтоВАЗ». Після продажу контрольного пакета акцій ПАТ «ЗАЛК» (68,01%) у державній власності залишився блокуючий пакет (25% + 1 акція). Новий власник, а саме ЗАТ «АвтоВаз-Інвест», вкладати інвестиції в переоснащення і реконструкцію не поспішав, а у

квітні 2002 року спробував за рахунок додаткової емісії акцій на суму 274,5 млн. грн. «розмити» блокуючий державний пакет. Залучені від продажу акцій кошти новий власник мав намір вкласти в інвестиції, обумовлені договором купівлі-продажу. Проти цього виступив Фонд Державного Майна України, побачивши в цьому порушення умов договору. Зобов'язання щодо інвестицій не виконувались ні у 2002 році, ні у 2003 році, ні в подальшому. Слід зазначити, що у 2001–2002 роках ПАТ «ЗАЛК» нараховувало близько 7 тис. працівників, а його річний дохід складав близько 9,4 млрд. грн., чистий збиток у 2002 році у два рази знизився порівняно з 2001 роком, тобто ми не можемо стверджувати, що підприємство перебувало у фінансовій кризі.

Тим часом переможець першого етапу торгів, а саме ПрАТ «ЗТФ «КРАЗ»», звернувся до судових інстанцій України з позовом визнання незаконним рішення ФДМУ щодо результату торгів. Голосіївський суд м. Києва визнав правоту ПрАТ «ЗТФ «КРАЗ»» і заборонив ЗАТ «АвтоВаз-Інвест» інвестувати в ПАТ «ЗАЛК». Зав'язалась судова тяганина (що не є виключною ситуацією у сучасній практиці) між учасниками торгів 2001 року, яка закінчилась тим, що ЗАТ «АвтоВаз-Інвест» у 2004 році контрольний пакет акцій (68,01%) фактично перепродав БАТ «СУАЛ» [17] (БАТ «Сибірсько-уральська алюмінієва компанія»), що у 2007 році завершило операцію об'єднання зі швейцарською компанією «Glencore International AG», утворивши нову компанію «Російський алюміній». До складу компанії «Російський алюміній» увійшли 4 підприємства з видобування бокситів, 10 глиноземних і 14 алюмінієвих заводів, а також 3 фольгопрокатні підприємства. Таким чином, 97,5% акцій ПАТ «ЗАЛК» опинились у власності російського бізнесу. На той час ПАТ «ЗАЛК» працював на повну потужність, обсяг виробництва 2007 року склав 113 тис. т алюмінію і 265 тис. т глинозему. Отже, підприємство у 2007 році було конкурентоспроможним, визнаним в Україні і за її межами виробником алюмінію та сировини для виробництва (повний металургійний цикл виробництва).

Економічна криза 2008 року призвела до падіння світової ціни на алюміній та зростання цін на електроенергію. ПАТ «ЗАЛК» є підприємством з високоенергоємним виробництвом, тому тарифи на електроенергію практично знизили спроможність стабільного функціонування. В листопаді 2008 року керівництво ПАТ «ЗАЛК» приймає рішення «законсервувати» виробництво полікремнію і силуміну та скоротити чисельність працівників. Виробництво алюмінію у 2008 році знизилось до 112,8 тис. т, у 2009 році – до 50 тис. т, а у 2010 році – 25 тис. т.

Київський апеляційний господарський суд 17 травня скасував незаконне рішення Господарського суду столиці від 27 грудня 2010 року та прийняв нове рішення щодо задоволення позову Генеральної прокуратури України про повернення до державної власності контрольного пакета акцій БАТ «Запорізький алюмінієвий комбінат» (сьогодні ПАТ «ЗАЛК») [18]. Російські співвласники це рішення оскаржили, й на цьому виробництво глинозему та алюмінію на комбінаті зупинилось, почалась руйнація обладнання

глиноземного та електролізного цехів, почалось мародерське руйнування майна підприємства (основні засоби – обладнання) на металолом (8 тис. т алюмінієвих шинопроводів, анодні й катодні електроди електролізних ванн, понад 10 тис. т алюмінієвих сплавів тощо), що призвело до повної руйнації виробництва. Отже, одного конкурента в алюмінієвій галузі російські олігархи знищили.

Другого конкурента на території України, а саме ТОВ «Миколаївський глиноземний завод», представники РФ знищувати не планували, адже вони планували ним заволодіти, тому що побудований в останній чверті XX століття за проектом світового лідера алюмінієвої галузі, а саме французької фірми «Алюмініум Пешіне», ТОВ «МГЗ» був стратегічним для СРСР заводом. Радянському Союзу для його літаків і ракет потрібно було багато алюмінію, на сибірських ріках Єнісеї та Ангари для його виробництва набудували багато потужних гідроелектростанцій та алюмінієвих заводів, зокрема Красноярський, Іркутський, Братський, Ново-Кузнецький, Саянський, але алюмінію в бокситах на території 1/6 частині земної кулі не вистачає (наявний на Уралі вже перероблений, а наявний переробляється у Казахстані), але боксити є в Африці, Бразилії, Ямайці. За 20 км від м. Миколаєва на березі Дніпро-Бугського лиману у 1978 році побудували глиноземний завод і морський порт, почали доставляти в цей порт гвінейський боксит. За потужністю Миколаївського заводу в 1 млн. т глинозему потрібно за рік перевезти частину африканського континенту вагою приблизно 2 млн. т. В проєкт були закладені найновіше технологічне обладнання Європи та прилади автоматичного контролю й керування. Це цілком сучасний завод, який не має ніякого порівняння з уральськими заводами, які будувалися перед війною та в роки війни.

У 1984 році Миколаївський глиноземний завод вийшов на проєктну потужність, адже виробив 1 млн. т глинозему. В незалежній Україні державне підприємство було реорганізовано у БАТ «Миколаївський глиноземний завод». В серпні 1997 року це підприємство було внесене до переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки й безпеки України. В лютому 1998 року пакет акцій підприємства у розмірі 25 % + 1 акція був закріплений у державній власності, а 18 січня 2000 року КМУ Постановою № 68 (за узгодженням Президента України) дав згоду ФДМУ продаж акцій БАТ «МГЗ». В лютому 2000 року ФДМУ виставив на продаж 30% акцій БАТ «МГЗ», найбільшу ціну за виставлений пакет у 547,2 млн. грн. запропонувала компанія «Український алюміній». Таким чином, алгоритм дій співпадає з алгоритмом дій під час продажу ПАТ «ЗАЛК».

Висновки. Отже, стратегічно важлива власність України в результаті неефективного управління була у свій час фактично «подарована» російському народу для того, щоби сьогодні йому було з чого робити озброєння, а Україна залишилась без можливості розвивати економіку промислового регіону та власними зусиллями захищати свої кордони. Відповідальність за такі дії, на нашу думку, у повному обсязі має бути покладена на державні органи управління.

Сьогодні державну політику у сфері всіх, без винятку, галузей економіки, які є фундаментом формування бюджету країни, у сфері захисту національних інтересів та економічної безпеки держави, у сфері соціального захисту населення цієї країни необхідно модернізувати з огляду на такі стратегічні пріоритети:

- інноваційний європейський розвиток громадянського суспільства та його демократичних інститутів;
- захист державного суверенітету, територіальної цілісності та недоторканості державних кордонів, недопущення втручання у внутрішні справи України;
- постійне зміцнення політичної та соціальної стабільності;
- побудова (на засадах спадкоємності поколінь) конкурентоспроможної соціально орієнтованої на європейський простір ринкової економіки;
- відбудова та зміцнення інтелектуального, науково-технічного та технологічного потенціалу країни, його інноваційний розвиток;
- використання прогресивного досвіду країн світу щодо постійного вдосконалення екологічної політики у напрямках розвитку екологічної свідомості та екологічної освіти, формування екологічних цінностей, забезпечення усвідомленої гармонізації відносин людини та навколишнього середовища.

Модернізація державної політики за окресленими стратегічними напрямками можлива, на нашу переконливу думку, тільки за умов наполегливої сумісної праці науковців, зокрема представників технічних закладів вищої освіти, структурних підрозділів (інститутів) інших провідних закладів вищої освіти, окремих науково-дослідних інститутів, державних службовців всіх рівнів, суспільства загалом.

Бібліографічний список:

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми : підручник для студентів та викладачів економічних спеціальностей вищих і середніх спеціальних навчальних закладів, системи підвищення кваліфікації. Тернопіль : Лілея, 1997. 292 с.
2. Андрушків Б.М., Романська І.В. Маргіналізація і глобальні небезпеки економіки. *Матеріали 15-ї наукової конференції Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя* (14–15 грудня 2011 року). Тернопіль : ТНТУ, 2011. С. 247.
3. Андрушків Б.М., Кирич Н.Б., Сівчук І.П. Про кризу взаємовідносин у загальній теорії криз. *Регіональна економіка*. 2008. № 8. С. 122–134.
4. Андрушків Б.М., Бортняк Ф.В., Вовк Ю.Я. та ін. Інноваційна політика. Тернопіль : ТзОВ «Терно-Граф», 2012. 484 с.
5. Кирич Н.Б. Організаційні механізми реалізації стратегії підвищення фінансово-господарської стабільності підприємства. *Матеріали X наукової конференції ТДТУ імені Івана Пулюя* (Тернопіль, 17–18 травня). Тернопіль : ТДТУ, 2006. С. 249.
6. Кирич Н.Б. Особливості управління техніко-економічними факторами стабілізації виробництва на сучасному етапі. *Галицький економічний вісник*. 2006. № 2 (9). С. 33–38.
7. Кирич Н.Б. Стабільність виробництва та фінансова стійкість господарських структур – необхідна умова інтеграції України до ЄС. *Разом в Європі: маркетингові стратегії регіонального розвитку* : збірник наукових праць ТІСІТ. Тернопіль : ТІСІТ, 2005. С. 35–36.
8. Федішин І.Б. Особливості впровадження інновацій в умовах трансформації промислових підприємств (Європейські акценти) / за заг. ред. Н.Б. Кирич. Тернопіль : ТзОВ «Терно-Граф», 2014. 277 с.
9. Новіков В.М. Економічна модернізація «вилікує» Україну від недоінвестування. *Інформаційне агентство УНІАН*. URL: <http://economics.unian.net/ukr/detail/80932> (дата звернення: 20.06.2020).
10. Метеленко Н.Г., Афонон Р.П., Телеп Н.А. Сучасні проблеми стратегічних галузей промислового регіону. *Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (20–21 листопада 2019 року, м. Запоріжжя) / наук. ред. Н.Г. Метеленко. Запоріжжя : ЗНУ, Інженерний інститут, 2019. С. 54–57.
11. Метеленко Н.Г. Системні кризи в економіці промислового регіону: ідентифікація у напрямі економічної безпеки. *Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Кропивницький, 14 квітня 2020 року). Кропивницький : ЦНТУ, 2020. С. 66–68.
12. Metelenko N. Identification of risks of financial security loss at Ukrainian industrial enterprises. *Socio-Economic Problems and the State*. ISSN 2223-3822. P. 97–111.
13. Rumiantsev V.R., Yakubin N., Belokon K., Matukhno E., Leventsova C. Ecological aspects of the neutralization of gas emissions leaving from the resin storehouse of Joint-stock company "Zaporozhkoks". *Metallurgical and Mining Industry*. № 4. P. 105–110.
14. Румянцев В.Р., Тарасов В.К. Шляхи вирішення соціальних проблем на виробництві. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2015. Вип. 62. С. 264–270.
15. Виробництво алюмінію. URL: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/247/18.pdf> (дата звернення: 20.06.2020).
16. Голден Н. Творцы крылатого металла. Средне-Уральское книжное издательство, 1979. 240 с. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%81%D0%BA-%D0%A3%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9> (дата звернення: 20.06.2020).
17. Бiкiпeдiя. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%B7%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%B9_%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%94%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D1%96%D0%BD%D0%B0%D1%82 (дата звернення: 20.06.2020).
18. РБК – Україна. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/kievskiy-apellyatsionnyy-hozsud-vernul-v-gossobstvennost-1805201161400> (дата звернення: 20.06.2020).

References:

1. Andrushkiv B.M., Kuzmin O.Ye. (1997) *Osnovy menedzhmentu: metodologichni polozhennia ta prykladni mekhanizmy: Pidruchnyk dlia studentiv ta vykladachiv ekonomichnykh spetsialnostei vyshchyykh i serednykh spetsialnykh navchalnykh zakladiv, systemy pidvyshchennia kvalifikatsii* [Fundamentals of management: methodological provisions and applied mechanisms: Textbook for students and teachers of economic specialties of higher and secondary special educational institutes, advanced training systems]. Ternopil : Lileia (in Ukrainian).
2. Andrushkiv B.M., Romanska I.V. (2011) *Marhinalizatsiia i hlobalni nebezpeky ekonomiky* [Marginalization and global dangers of the economy]. *Proceedings of the XV naukova konferentsiia Ternopils'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu imeni Ivana Puluiia, (Ukraine, Ternopil, December 14–15, 2011)*, Ternopil : TNTU, p. 247.
3. Andrushkiv B.M., Kyrych N.B., Sivchuk I.P. (2008) *Pro kryzu vzaiemovidnosyn u zahalnyi teorii kryz* [Crisis of Relationship in General Theory of Crisis]. *Regional economics*, no. 8, pp. 122–134.

4. Andrushkiv B.M., Bortniak F.V., Vovk Yu.Ya. etc. (2012) *Innovatsiina polityka* [Innovation policy]. Ternopil : Terno-Graf LLC (in Ukrainian).
5. Kyrych N.B. (2006) Orhanizatsiini mekhanizmy realizatsii stratehii pidvyshchennia finansovo-hospodarskoi stabilnosti pidpriemstva [Organizational mechanisms for implementing the strategy of increasing the financial and economic stability of the enterprise]. Proceedings of the X *naukova konferentsiia TDTU imeni Ivana Puliua (Ukraine, Ternopil, May 17–18, 2006)*, Ternopil : TDTU, p. 249.
6. Kyrych N.B. (2006) Osoblyvosti upravlinnia tekhniko-ekonomichnymy faktoramy stabilizatsii vyrobnytstva na suchasnomu etapi [Features of management of technical and economic factors of stabilization of production at the present stage]. *Galician Economic Bulletin*, vol. 9, no. 2, pp. 33–38.
7. Kyrych N.B. (2005) Stabilnist vyrobnytstva ta finansova stiikist hospodarskykh struktur – neobkhidna umova intehratsii Ukrainy do YeS [Stability of production and financial stability of economic structures as a necessary condition for Ukraine's integration into the EU]. Proceedings of the *Mizhnarodna naukova konferentsiia "Razom v Yevropi: marketynhovi stratehii rehionalnoho rozvytku" (Ukraine, 2005)*. Ternopil : collection of scientific papers Ternopil Institute of Social and Information Technologie, pp. 35–36.
8. Fedyshyn I.B. (2014) *Osoblyvosti vprovadzhennia innovatsii v umovakh transformatsii promyslovykh pidpriemstv (Yevropeiski aktsenty)* [Features of introduction of innovations in the conditions of transformation of the industrial enterprises (European accents)]. Ternopil : Terno-Graf LLC (in Ukrainian).
9. Novikov V.M. Ekonomichna modernizatsiia "vylikuie" Ukrainu vid nedoinvestuvannia [Economic modernization "will cures" Ukraine from underinvestment]. *Informatsiine ahentstvo UNIAN* [UNIAN news agency]. Available at: <http://economics.unian.net/ukr/detail/80932> (accessed: 20 June 2020).
10. Metelenko N.H., Afonov R.P., Telep N.A. (2019) Suchasni problemy stratehichnykh haluzei promyslovoho rehionu [Modern problems of strategic industries of the industrial region]. Proceedings of the *Mizhnarodna naukovopraktychna konferentsiia "Vplyv tsyfrovoy osvity na rozvytok liudskoho kapitalu" (Ukraine, Zaporizhzhya, November 20–21, 2019)* (eds. Metelenko N.H.), Zaporizhzhya : ZNU, Inzhenernyi instytut, pp. 54–57.
11. Metelenko N.H. (2020) Systemni kryzy v ekonomitsi promyslovoho rehionu: identyfikatsiia u napriamu ekonomichnoi bezpeky [Systemic crises in the economy of the industrial region: identification in the direction of economic security]. Proceedings of the *III Mizhnarodna naukovopraktychna konferentsiia (Ukraine, Kropyvnytskyi, April 14, 2020)*, Kropyvnytskyi : Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, Tsentralnoukraiynskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, pp. 66–68.
12. Metelenko N. Identification of risks of financial security loss at Ukrainian industrial enterprises. *Socio-Economic Problems and the State*, pp. 97–111.
13. Rumiantsev V.R., Yakubin N., Belokon K., Matukhno E., Leventsova C. Ecological aspects of the neutralization of gas emissions leaving from the resin storehouse of Joint-stock company "Zaporozhkoks". *Metallurgical and Mining Industry*, no. 4, pp. 105–110.
14. Rumiantsev V.R., Tarasov V.K. (2015) Shliakhy vyrishennia sotsialnykh problem na vyrobnytstvi [Ways to solve social problems at production]. *Humanitarian Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy, collection of scientific papers*, vol. 62, pp. 264–270.
15. Official website of Petro Mohyla Black Sea State University's Editorial and Publishing Center, "Aluminum production", available at: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/247/18.pdf> (accessed: 20 June 2020).
16. Official website of Wikipedia, "Kamensk-Uralsky", available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%81%D0%BA-%D0%A3%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9> (accessed: 20 June 2020).
17. Official website of Wikipedia, "Zaporozhye aluminum production plant", available at https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%B7%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%B9_%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%94%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D1%96%D0%BD%D0%B0%D1%82 (accessed: 20 June 2020).
18. Official website of RBK Ukraine, "Kyiv Court of Appeal returned Zaporizhzhya Aluminum Plant to state ownership", available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ki-evskiy-apellyatsionnyy-hozsud-vernul-v-gossobstvennost-18052011161400> (accessed: 20 June 2020).