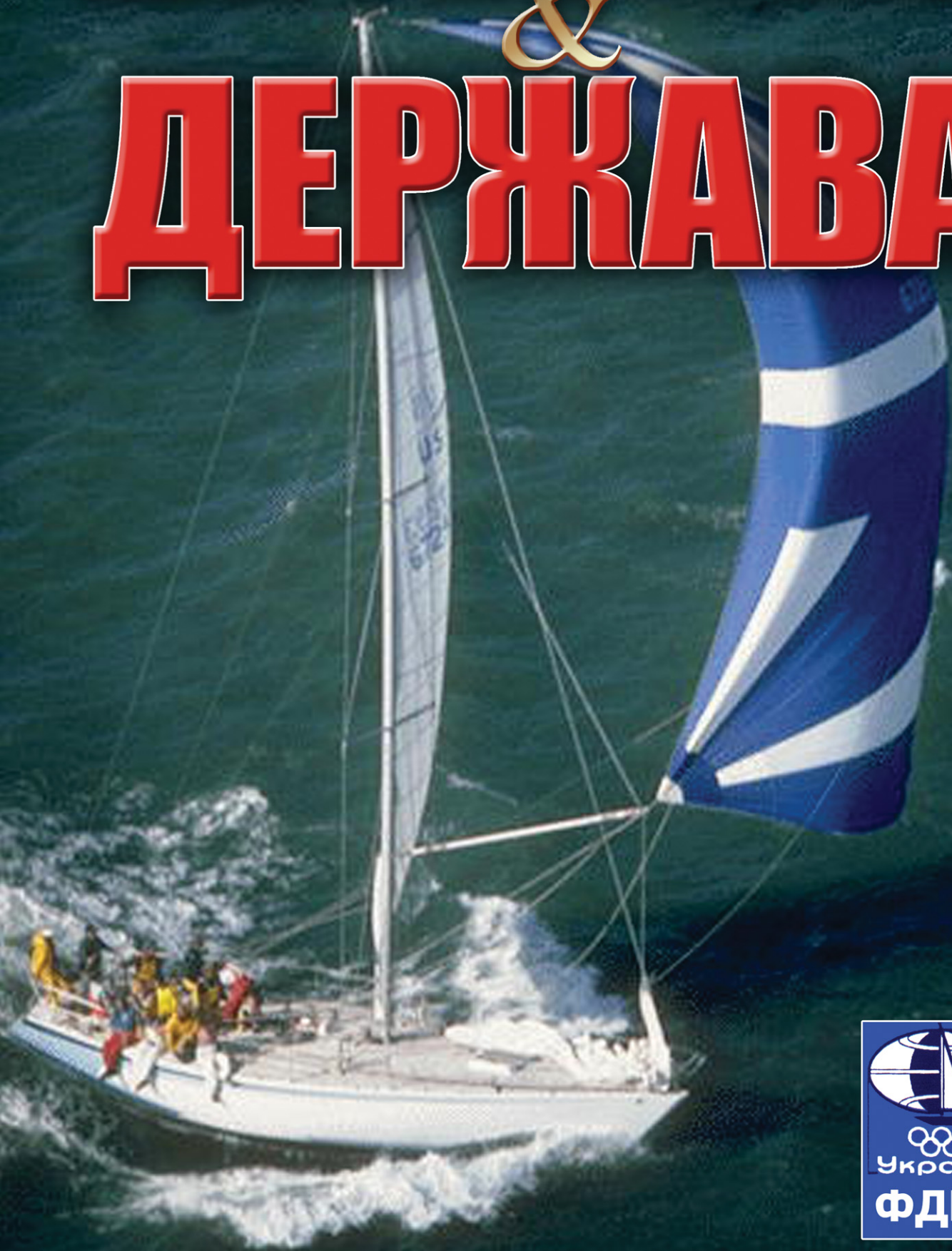


НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 1 січень 2022 р.

# ЕКОНОМІКА & ДЕРЖАВА



**Денисенко Микола Павлович**, головний редактор, доктор економічних наук, професор, професор кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну

**Федоренко Станіслав Валентинович**, заступник головного редактора, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України

**Кучеренко Ганна Борисівна**, відповідальний секретар

**Андрущенко Катерина Анатоліївна**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

**Гармідер Лариса Дмитрівна**, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки промисловості та організації виробництва, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

**Гайдуцький Павло Іванович**, доктор економічних наук, професор, академік Національної аграрної академії наук, директор Інституту стратегічних оцінок Президентського фонду Леоніда Кучми «Україна»

**Гайдуцький Андрій Павлович**, доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**Гайдуцький Іван Павлович**, доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Гнатєва Тетяна Миколаївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Одеський державний аграрний університет

**Каткова Наталя Володимирівна**, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

**Качула Світлана Валентинівна**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

**Князевич Анна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'ячука»

**Кожем'якіна Світлана Миколаївна**, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

**Козловський Сергій Володимирович**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

**Лозинський Дмитро Леонідович**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Державний університет «Житомирська політехніка»

**Лутай Лариса Анатоліївна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

**Manjirdas Morkunas (Манжирдас Моркунас)**, Doctor of Philosophy in Management and business administration Associate professor, Head of Logistics Management study program, Mykolas Romeris University, Vilnius, Lithuania

**Мельник Альона Олексіївна**, доктор економічних наук, професор

**Надрага Василь Іванович**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління персоналом та економіки праці, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

**Ніколюк Олена Володимирівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту і логістики, Одеська національна академія харчових технологій

**Олешко Анна Анатоліївна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну

**Пантелєєва Наталя Миколаївна**, доктор економічних наук, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

**Резнікова Наталя Володимирівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**Руженський Микола Мусійович**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

**Сазонець Ігор Леонідович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

**Сардак Сергій Едуардович**, доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

**Трусова Наталя Вікторівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

**Тульчинська Світлана Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Фролова Тетяна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**Чвертко Людмила Андріївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

**Чирва Ольга Григорівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

**Чорна Людмила Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління та адміністрування, Житомирський інститут ПрАТ «ВНЗ «Межрегіональна академія управління персоналом»

**Халатур Світлана Миколаївна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

**Яременко Людмила Михайлівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

**Ярошевська Оксана Володимирівна**, доктор економічних наук, професор кафедри економіки, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

*Журнал включено до Переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК*

*(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2,*

*наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)*

*Наказ Міністерства освіти і науки України № 1643 від 28.12.2019 р.*

*(Категорія «Б»).*  
*Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292*

## ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКО-МЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,  
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,  
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: [economy\\_2008@ukr.net](mailto:economy_2008@ukr.net)

[www.economy.in.ua](http://www.economy.in.ua)

Засновники:

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості*

*України,*

*ТОВ "Редакція журналу*

*"Економіка та держава"*

Видавець:

*ТОВ "АКС Центр"*

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою  
ІПК ДСЗУ 27.01.22 р.

Підписано до друку 27.01.22 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 27,1.  
Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2701/3.

Віддруковано у ТОВ «АКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

# У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 1/2022

Економічна  
наука

<u>Денисенко М. П., Колісніченко П. Т., Гомон Н. М.</u> Інноваційні засади забезпечення економічної безпеки малого та середнього підприємництва .....	4
<u>Скрипник С. В., Боярова О. А., Дем'янишина О. А.</u> Очікування бізнесу від нової системи оподаткування .....	13
<u>Антипенко Н. В., Чіп Л. О., Параскеєва А. М., Докучаєв О. А.</u> Інтегрована модель оцінювання результативності підприємства в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва .....	19
<u>Болдуєв М. В., Болдуєва О. В., Лищенко О. Г.</u> Дефініція аудиторських доказів у контексті забезпечення юридичної вірогідності .....	23
<u>Лазарева О. В., Мась А. Ю., Борисевич К. Ю.</u> Європейські шляхи розвитку землеустрою в системі управління земельними ресурсами ...	28
<u>Маслиган О. О., Гоблик-Маркович Н. М., Тодьєршко Е. В., Кампов Н. С.</u> Концепція адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних середовищах .....	34
<u>Халатур С. М., Гончаренко О. В., Хомук Н. Д.</u> Інструментарій фінансового інжинірингу для комплексної оцінки фінансового стану підприємств .....	39
<u>Макаренко Ю. П., Клименко Д. О.</u> Формування оптимальної структури капіталу з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства .....	45
<u>Пархоменко Л. А., Маюга Л. М., Фротер О. С., Нижник І. О.</u> Методи обліку та управління операційними витратами .....	50
<u>Авраменко Н. Л., Дорошенко Т. М., Матвеев М. Е.</u> Проблеми митного контролю в контексті європейської інтеграції України .....	55
<u>Вітюк А. В., Сметанюк О. А., Білоконь Т. М.</u> Просторовий розвиток машинобудівних підприємств крізь призму інноваційної діяльності .....	61
<u>Гайденко С. М.</u> Кореляційно-регресійний зв'язок індексу інфляції з фінансовими показниками підприємницької діяльності будівельного бізнесу .....	68
<u>Беляк Є. В., Євтушевська О. В.</u> Сторітелінг у процесі комерціалізації результатів підприємницької діяльності .....	75
<u>Омельяненко О. М.</u> Стратегічні питання побудови бізнес-моделей циркулярної економіки .....	79
<u>Гузар Б. С.</u> Методи та методологія наукових досліджень у фінансовій сфері .....	83
<u>Бровко Л. І., Попенко М. С., Черенович О. В.</u> Фінансове забезпечення формування оборотних активів сільськогосподарського підприємства .....	88
<u>Білоткач І. А.</u> Інституціональні основи конкурентної стратегії виробників органічної агропромислової продукції України на зовнішніх ринках .....	93
<u>Третьак Д. Д., Душейко П. А.</u> Теоретичні аспекти ризик-менеджменту банку .....	100
<u>Жваненко С. А., Леговська Л. В.</u> Діяльність банківських установ у сфері залучення додаткових джерел фінансування громад .....	108
<u>Мірошниченко І. В., Алексєєва В. Д.</u> Використання RFM-аналізу в сегментації клієнтів .....	114
<u>Бурдейна Ж. Р., Примак Т. Ю.</u> Управління персоналом готельного підприємства в умовах пандемії .....	123
<u>Теребій А. А.</u> Відповідність цінової політики підприємства купівельному попиту населення як елемент сумлінної ділової практики .....	128
<u>Гаврилець О. Б.</u> Філософсько-правові підходи удосконалення регіональної політики держави .....	135
<u>Єфіменко К. Ф.</u> Вплив та результативність гендерно-орієнтованого бюджетування .....	140

# CONTENTS:

Ekonomika taderzhava № 1 / 2 0 22

*Economy*

<u>Denysenko M., Kolisnichenko P., Homon N.</u> INNOVATIVE PRINCIPLES OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP .....	4
<u>Skrypnyk S., Boiarova O., Demianyshyna O.</u> EXPECTATIONS OF BUSINESS FROM THE NEW TAXATION SYSTEM .....	13
<u>Antypenko N., Chip L., Paraskieieva A., Dokuchaiev O.</u> INTEGRATED MODEL FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE IN TERMS OF CHANGE MANAGEMENT, KNOWLEDGE ECONOMY, DIGITALIZATION AND INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP .....	19
<u>Bolduev M., Boldueva O., Lyshchenko O.</u> DEFINITION OF AUDIT EVIDENCE IN THE CONTEXT OF ENSURING LEGAL CREDIBILITY .....	23
<u>Lazarieva O., Mas A., Borysevych K.</u> EUROPEAN WAYS OF LAND MANAGEMENT DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF LAND RESOURCES MANAGEMENT .....	28
<u>Maslihan O., Goblyk-Markovych N., Todierishko E., Kampov N.</u> CONCEPT OF ADMINISTRATION AND ROUTING OF TOURIST AND RECREATIONAL CLUSTERS IN CLOUD ENVIRONMENTS .....	34
<u>Khalatur S., Honcharenko O., Homuk N.</u> FINANCIAL ENGINEERING TOOLS FOR COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF FINANCIAL STATUS OF ENTERPRISES .....	39
<u>Makarenko Yu., Klymenko D.</u> FORMATION OF THE OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE IN ORDER TO ENSURE THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE .....	45
<u>Parkhomenko L., Maliuga L., Froter O., Nizhnik I.</u> METHODS OF ACCOUNTING AND MANAGEMENT OF OPERATING EXPENSES .....	50
<u>Avramenko N., Doroshenko T., Matveyev M.</u> PROBLEMS OF CUSTOMS CONTROL IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION .....	55
<u>Vitiuk A., Smetaniuk O., Bilokon T.</u> SPATIAL DEVELOPMENT OF ENGINEERING ENTERPRISES THROUGH THE PRISM OF INNOVATIVE ACTIVITY .....	61
<u>Haidenko S.</u> CORRELATION-REGRESSION RELATIONSHIP OF THE INFLATION INDEX WITH FINANCIAL INDICATORS OF ENTREPRENEURIAL CONSTRUCTION BUSINESS ACTIVITIES .....	68
<u>Beliak Ie., Yevtushevska O.</u> STORYTELLING UNDER COMMERCIALIZATION OF ENTERPRISE ACTIVITY RESULTS .....	75
<u>Omelyanenko O.</u> STRATEGIC ISSUES OF CIRCULAR ECONOMY BUSINESS-MODELS DEVELOPMENT .....	79
<u>Huzar B.</u> METHODS AND METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCHES IN THE FINANCIAL SPHERE .....	83
<u>Brovko L., Popenko M., Cherenovych O.</u> FINANCIAL SUPPORT OF FORMATION OF CURRENT ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE .....	88
<u>Bilotkach I.</u> INSTITUTIONAL BASIS OF THE COMPETITIVE STRATEGY OF MANUFACTURERS OF ORGANIC AGRO INDUSTRIAL PRODUCTS OF UKRAINE IN FOREIGN MARKETS .....	93
<u>Tretiak D., Dusheyko P.</u> THEORETICAL ASPECTS OF THE BANK'S RISK MANAGEMENT .....	100
<u>Zhvanenko S., Ledovska L.</u> ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS IN THE FIELD OF ATTRACTING ADDITIONAL SOURCES OF COMMUNITY FINANCING .....	108
<u>Miroshnychenko I., Aleksieieva V.</u> USE OF RFM ANALYSIS IN CUSTOMER SEGMENTATION .....	114
<u>Burdeyna Z., Prymak T.</u> HOTEL STAFF MANAGEMENT IN THE MIND OF PANDEMIA .....	123
<u>Terebii A.</u> COMPLIANCE OF THE COMPANY'S PRICING POLICY WITH THE CONSUMER DEMAND AS AN ELEMENT OF GOOD BUSINESS PRACTICE .....	128
<u>Havrylets O.</u> PHILOSOPHICAL AND LEGAL APPROACHES TO IMPROVEMENT OF THE REGIONAL POLICY OF THE STATE .....	135
<u>Yefimenko K.</u> THE OUTCOME AND IMPACT ASSOCIATED WITH GENDER BUDGETING .....	140

*М. П. Денисенко,  
д. е. н., професор, професор кафедри смарт-економіки,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
ORCID ID: 0000-0001-8767-9762*

*П. Т. Колісниченко,  
к. е. н., викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини  
ORCID ID: 0000-0001-6730-1236*

*Н. М. Гомон,  
магістр, молодший науковий співробітник кафедри української та іноземних мов,  
Національний університет фізичного виховання і спорту України  
ORCID ID: 0000-0001-9359-073X*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.4

## ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*M. Denysenko,  
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Economics  
and Services, Kyiv National University of Technologies and Design*

*P. Kolisnichenko,  
PhD in Economics, Lecturer of the Department of Marketing, Management  
and Business Administration, Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

*N. Homon,  
Master's degree, Junior Researcher of the Department of Ukrainian  
and Foreign Languages, Nation University of Ukraine on Physical Education and Sport*

### INNOVATIVE PRINCIPLES OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP

*У статті розглянуто питання забезпечення економічної безпеки малого та середнього підприємництва як діалектичної єдності інноваційних економічних дій та методів зменшення загроз діяльності суб'єктів такого підприємництва. Досліджено взаємозв'язок інноваційного розвитку з забезпеченням економічної безпеки малого та середнього підприємництва, каталізatori інноваційного розвитку економіки з відповідним їх аналізуванням у контексті проблематики дослідження. Виокремлено загрози економічній безпеці малого та середнього підприємництва й зроблено висновок про те, що чинники, які справляють негативний вплив та подекуди перешкоджають досягненню висхідного тренду економічного зростання, можна вважати одночасно стримуючими та стимулюючими у контексті розвитку вітчизняної економіки загалом, промислового сектору й сфери економічної безпеки, зокрема малого та середнього підприємництва, бо вони сприяють породженню загроз його економічній безпеці та є можливостями щодо створення умов для підвищення її рівня.*

*The article examines the relationship between the level of innovation activity of domestic economic entities in the current realities of Ukraine's economic development with the economic security of small and medium entrepreneurship. The issue of ensuring the economic security of small and medium entrepreneurship as a dialectical unity of innovative economic actions and methods of reducing threats to the activities of such entrepreneurship is considered. The concepts of "innovation" and "innovation activity" as important economic categories are studied, taking into account the fact that in the scientific terminological and conceptual apparatus there is no permanent definition of these concepts and clearly defined relationship between innovation development and economic security of small and medium entrepreneurship. The catalysts of innovative economic development are studied as both restraining and stimulating factors with their corresponding analysis as such that lead to threats to the economic security of small and medium entrepreneurship in the context of innovation growth on an innovative basis and are opportunities to create conditions for improving its level economic security. Threats to the economic security of small and medium entrepreneurship were identified and it was concluded that during the study period there was a gradual decrease in economic development opportunities on an innovative basis and the general deterioration of competitiveness of Ukrainian industrial enterprises and their products. the state as a whole and small and medium entrepreneurship. It is noted that the achievement of the appropriate state of protection is possible due to the harmonized development of small and medium entrepreneurship with the appropriate use of resources of various kinds and their efficient distribution. It is concluded that the factors that have a negative impact and sometimes hinder the upward trend of economic growth can be considered both*

*restraining and stimulating factors of the domestic economy in general, industrial sector and economic security, including small and medium entrepreneurship, as they pose a threat in this area and are opportunities to create conditions to increase its economic security.*

*Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, держава, суб'єкти господарювання, мале та середнє підприємництво, економічна безпека малого та середнього підприємництва.*

*Key words: innovations, innovative activity, innovative development, state, business entities, small and medium entrepreneurship, economic security of small and medium entrepreneurship.*

**ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

За сучасних реалій економічного розвитку держави задля забезпечення сталого тренду її економічного зростання та економічної безпеки малого й середнього підприємництва (МСП) важливого значення набувають інновації та інноваційна діяльність. Зазначене зумовлюється, зокрема такими об'єктивними обставинами: інновації є базовим елементом ефективної інноваційної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів малого та середнього підприємництва на зарубіжному та вітчизняному ринках інноваційної продукції; інноваційна діяльність суб'єктів малого та середнього підприємництва виступає в якості важливої складової й спонукального чинника процесу забезпечення їх розвитку та економічної безпеки у загальному підсумку.

У цьому контексті підвищення рівня розвитку суб'єктів МСП різних секторів економіки на інноваційних засадах, потребує розгляду питань забезпечення їх економічної безпеки як діалектичної єдності інноваційних економічних дій в окремих секторах економіки та методів нівелювання чи принаймні зменшення загроз діяльності суб'єктів такого підприємництва.

**АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

У науковій літературі представлено значну кількість праць як іноземних, так і вітчизняних вчених, присвячених дослідженню: сутності інновацій та їх впливу на економічне зростання (В. Александрова, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Денисенко, С. Лященко, М. Кондратьєв, Б. Санто, В. Семиноженко Б. Твісс, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, М. Чумаченко); економічної безпеки в цілому та малого й середнього підприємництва зокрема (Є. Олейніков, М. Бендіков, З. Варналій, Р. Дацків, С. Покропивний). Однак, враховуючи значну глибину та ґрунтовність здійснених досліджень, слід зазначити, що вони значною мірою стосуються розгляду економічної безпеки на рівні держави або суб'єктів господарювання. Водночас, питання взаємозв'язку інноваційного розвитку з забезпеченням економічної безпеки суб'єктів малого та середнього підприємництва нині не є остаточно вирішеними, а існуючі пропозиції у контексті цього являються переважним чином різноспрямованими за змістом, що загалом зумовлює доцільність проведення подальших глибоких теоретико-практичних досліджень у цій сфері.

**МЕТА СТАТТІ**

Метою статті є дослідження взаємозв'язку рівня інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку економіки України.

**Таблиця 1. Кількість інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності<sup>1, 2</sup>**

Код за КВЕД-2010	Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць		Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств, %	
	2016-2018	2018-2020 <sup>3</sup>	2016-2018	2018-2020 <sup>3</sup>
	Усього			
	8173	2281	28,1	8,5
	Промисловість			
	4060	1550	29,5	12,9
B+C+D+E	Частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	49,7	68,0	—	—
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів			
	107	26	21,9	10,7
B	Частка інноваційно активних підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	1,3	1,1	—	—
	Переробна промисловість			
	3626	1452	31,8	13,1
C	Частка інноваційно активних підприємств переробної промисловості у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	44,4	0,6	—	—
	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря			
	143	37	20,0	11,5
D	Частка інноваційно активних підприємств постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	1,7	1,6	—	—
	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами			
	184	35	15,8	8,9
E	Частка інноваційно активних підприємств водопостачання; каналізації, поводження з відходами у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	2,3	1,5	—	—
	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність			
	568	133	15,5	3,6
H	Частка інноваційно активних підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	6,9	5,8	—	—
	Інформація та телекомунікації			
	619	121	31,5	6,4
J	Частка інноваційно активних підприємств сфери інформації та телекомунікацій у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	7,6	5,3	—	—
	Фінансова та страхова діяльність			
	222	12	38,3	6,5
K	Частка інноваційно активних підприємств сфери фінансової та страхової діяльності у загальній кількості інноваційно активних підприємств			
	2,7	0,5	—	—

Джерело: <sup>1</sup> Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>2</sup> Дані наведено по юридичних особах із середньою кількістю працівників 10 осіб і більше.

<sup>3</sup> Сформовано за даними Державної служби статистики України [2] (визначення частки інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності у загальній кількості інноваційно активних підприємств є авторською розробкою).

ни з економічною безпекою малого та середнього підприємництва.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

За сучасних реалій розвитку економіки України інновації та інноваційна діяльність є важливими економічними категоріями, однак в науковому термінологічному та понятійному апараті загалом відсутні сталі визначення цих понять та чітко неокреслений взаємозв'язок інноваційного розвитку з забезпеченням економічної безпеки малого та середнього підприємництва. Зміст та характеристики інновацій розглядалися М. Туган-Барановським та М. Кондратьєвим, однак вперше це поняття увів у науковий лексикон Й. Шумпетер. Відповідно до українського законодавства [1]:

— "інновації — новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери";

— "інноваційна діяльність — діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринку нових конкурентоздатних товарів і послуг".

Слід зазначити, що сучасний стан розвитку малого та середнього підприємництва та рівень його економічної безпеки наразі не лише не сприяє покращенню стану вітчизняної економіки, але й призводить до його погіршення, зокрема, у результаті зниження конкурентоспроможності суб'єктів господарювання,

Таблиця 2. Витрати на інновації промислових підприємств<sup>1, 2, 3</sup>

Роки	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %	Витрати на інновації, млн грн	У тому числі			
			наукові дослідження і розробки (НДР)	у тому числі		інші витрати на інновації (за виключенням НДР)
				НДР, виконані власними силами	НДР, виконані іншими підприємствами	
			у % до загального обсягу витрат на інновації	у % до загального обсягу витрат на інновації	у % до загального обсягу витрат на інновації	у % до загального обсягу витрат на інновації
2013	16,8	9562,6	17,1	13,7	3,4	82,9
2014	16,1	7695,9	22,8	15,9	6,9	77,2
2015	17,3	13813,7	14,8	13,3	1,5	85,2
2016	18,9	23229,5	10,6	8,9	1,7	89,4
2017	16,2	9117,5	23,8	21,3	2,5	76,2
2018	16,4	12180,1	26,3	22,2	4,1	73,7
2019	15,8	14220,9	20,5	17,2	3,3	79,5
2020 <sup>5</sup>	16,8	14406,9	24,2	18,4	5,8	75,8

Джерело: \* <sup>1</sup> Дані за 2000—2014 роки наведено по юридичних особах та їх відокремлених підрозділах, які здійснювали промислову діяльність.

<sup>2</sup> Дані за 2014—2020 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>3</sup> Дані за 2015—2020 роки наведено по юридичних особах, які здійснювали промислову діяльність, із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше.

<sup>4</sup> Розрахунок показника не здійснювався.

<sup>5</sup> Дані попередні.

<sup>6</sup> Сформовано за даними Державної служби статистики України [2].

що значною мірою пов'язане з низьким рівнем інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств. Зазначене зумовлює доцільність розгляду каталізаторів інноваційного розвитку економіки, що виступають одночасно стримуючими та стимулюючими чинниками. Основними чинниками, які за своєю сутністю частково є негативними, а частково несуть у собі позитивний ефект як стимулюючі чин-

Таблиця 3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності<sup>1, 2</sup>

Код за КВЕД-2010	Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг)			Із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг), млн грн				
	млн грн		% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств відповідного виду економічної діяльності	обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової для ринку		обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової лише для підприємства		
	2018	2020		2018	2020	2018	2020	
	Усього							
	39121,4	59509,0	0,7	1,1	16055,7	10770,3	23065,7	48738,7
	Промисловість							
V+C+D+E	27329,6	50485,8	0,9	1,9	8520,4	8030,4	18809,2	42455,4
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів							
V	315,1	5817,8	0,1	1,8	к/с	к/с	к/с	к/с
	Переробна промисловість							
C	26864,2	44498,0	1,4	2,4	8489,1	7100,6	18375,0	37397,4
	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря							
D	126,2	169,9	0,0	0,0	к/с	—	к/с	169,9
	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами							
E	24,0	к/с	0,1	к/с	к/с	—	к/с	к/с
	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність							
H	1314,1	1602,3	0,3	0,4	1004,3	88,4	309,8	1513,9
	Інформація та телекомунікації							
J	766,2	962,9	0,7	0,7	493,1	465,2	273,1	497,7
	Фінансова та страхова діяльність							
K	1732,0	191,3	4,2	0,6	4,1	к/с	1727,9	к/с

Джерело: <sup>1</sup> Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>2</sup> Дані наведені по юридичних особах із середньою кількістю працівників 10 осіб і більше.

<sup>3</sup> Сформовано за даними Державної служби статистики України [2].

Таблиця 4. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств<sup>1, 2, 3</sup>

Роки	Витрати на інновації, млн грн	У тому числі за рахунок							
		власних коштів підприємств		коштів державного бюджету		коштів інвесторів-нерезидентів		коштів інших джерел	
		млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2014/2013, темпи приросту/зниження, %	-19,5	-6,2	–	1293,1	–	-88,9	–	-48,7	–
2015	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2015/2014, темпи приросту/зниження, %	79,5	105,3	–	-84,0	–	-57,8	–	-59,4	–
2016	23229,5	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2016/2015, темпи приросту/зниження, %	68,2	64,1	–	224,9	–	-60,1	–	263,0	–
2017	9117,5	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8
2017/2018, темпи приросту/зниження, %	-60,8	-65,0	–	27,0	–	360,7	–	8,8	–
2018	12180,1	10742,0	88,2	639,1	5,2	107,0	0,9	692,0	5,7
2018/2017, темпи приросту, %	33,6	39,4	–	181,2	–	-0,7	–	-35,8	–
2019	14220,9	12474,9	87,7	556,5	3,9	42,5	0,3	1147,0	8,1
2019/2018, темпи приросту/зниження, %	16,8	16,1	–	-12,9	–	-60,3	–	65,8	–
2020 <sup>4</sup>	14406,7	12297,7	85,4	279,5	1,9	125,3	0,9	1704,2	11,8
2020/2019, темпи приросту/зниження, %	1,3	-1,4	–	-49,8	–	194,8	–	48,6	–
2020/2013, темпи приросту/зниження, %	50,7	76,4	17,1	1031,6	–	-90,0	–	30,0	–

Джерело: \*<sup>1</sup> Дані за 2000—2014 роки наведено по юридичних особах та їх відокремлених підрозділах, які здійснювали промислову діяльність.

<sup>2</sup> Дані за 2014—2020 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>3</sup> Дані за 2015—2020 роки наведено по юридичних особах, які здійснювали промислову діяльність, із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше.

<sup>4</sup> Дані попередні.

<sup>5</sup> Сформовано за даними Державної служби статистики України [2] (визначення темпів приросту/зниження є авторською розробкою).

ники щодо активізації зусиль задля підвищення рівня розвитку цієї сфери з точки зору забезпечення зростання економіки на інноваційних засадах, можна вважати такі, що призводять до формування загроз економічній безпеці МСП та виступають одночасно в ролі можливостей, які сприяють створенню умов для підвищення рівня його економічної безпеки. До них слід віднести такі:

1. Недостатньо високий рівень інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання. Протягом 2016—2018 років (табл. 1) спостерігається зниження рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств у 2018—2020 роках порівняно з 2016—2018 роками загалом та за видами економічної діяльності.

За даними таблиці 1, позитивним слід вважати той факт, що збільшилась за період 2016—2020 років кількість інноваційно активних підприємств, однак загалом ситуація залишається критичною, незважаючи на зазначене, адже частка інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності у загальній кількості промислових підприємств є не лише низькою, але й характерною для усіх секторів економіки та являється наслідком загального зниження обсягу витрат на інновації за видами НДР. Це також підтверджується даними табл. 2, за якими протягом 2013—2020 років обсяг таких витрат не досягав 30-ти відсоткової межі.

Такі обсяги витрат на інновації, за даними 2019 року відповідно до доповіді "Європейське інноваційне табло 2020" [3, с. 13], дозволяють Україні залишатись у групі країн, які відносяться до повільних інноваторів (Украї-

на поступається Чорногорії, Північній Македонії та Болгарії, однак випереджає Румунію; для порівняння, лідером залишається Швеція, до цієї групи також відносяться Фінляндія, Данія, Нідерланди та Люксембург), але не зміцнюють її сильні сторони та відтермінують у часі можливості досягнення економічного зростання на інноваційних засадах.

За даними цієї доповіді, у 2019 р. значення сукупного індексу для України становило 32,9 %, для порівняння, у 2018 р. — 24,7 %. Позитивними (найсильнішими) аспектами у цьому контексті є сприятливе середовище для інновацій, вплив на зайнятість, широкосмугове проникнення, зайнятість у наукомістких галузях, не пов'язані з НДДКР витрати на інновації та експорт наукомістких послуг, а на противагу їм, негативними (найслабкішими) інноваційними аспектами є фінанси та підтримка, привабливість дослідницьких систем, а також інтелектуальні активи. У контексті проблематики дослідження слід зазначити, що складові, за якими присуджено низькі бали є такими: заявки на розробку, видатки на НДДКР у державному секторі, МСП з маркетинговими чи організаційними інноваціями та міжнародні наукові спільні публікації.

Україна має найбільш позитивні тенденції у порівнянні з середнім рівнем по ЄС за такими показниками як: середньорічні коливання ВВП, чистий притік прямих іноземних інвестицій та простота відкриття бізнесу, а негативні — підприємства, які витрачають на НДДКР, ВВП на душу населення, частка зайнятості у виробництві [3, с. 13].



**Таблиця 5. Показники діяльності суб'єктів середнього та малого підприємництва у 2013—2020 роках \***

Роки	Усього: великі, середні, малі підприємства	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року	Середні підприємства	Темпи приросту (зниження), у % до попереднього року	Малі підприємства	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року
Кількість діючих суб'єктів господарювання, одиниць						
2013	393327	-	18859	-	373809	-
2014	341001	-13,3	15906	-15,7	324598	-13,2
2015	343440	0,7	15203	-4,4	327814	1,0
2016	306369	-10,8	14832	-2,4	291154	-11,2
2017	338256	10,4	14937	0,7	322920	10,9
2018	355877	5,2	16057	7,5	339374	5,1
2019	380597	6,9	17751	10,5	362328	6,8
2020	373822	-1,8	17602	-0,8	355708	-1,8
2020/ 2013	-	-5,0	-	-6,7	-	-4,8
Кількість діючих суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць						
2013	86	-	4	-	82	-
2014	80	-7,0	4	0,0	76	-7,3
2015	81	1,3	4	0,0	77	1,3
2016	72	-11,1	4	0,0	68	-11,7
2017	80	11,1	4	0,0	76	11,8
2018	84	5,0	4	0,0	80	5,3
2019	91	8,3	5	25,0	86	7,5
2020	90	-1,1	5	0,0	85	-1,2
2020/ 2013	-	4,7	-	25,0	-	3,7
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб						
2013	7406,5	-	3012,1	-	2010,7	-
2014	6298,5	-15,0	2696,5	-10,5	1686,9	-16,1
2015	5889,7	-6,5	2604,7	-3,4	1576,4	-6,6
2016	5801,1	-1,5	2622,8	0,7	1591,7	1,0
2017	5812,9	0,2	2593,1	-1,1	1658,9	4,2
2018	5959,5	2,5	2744,2	5,8	1641,0	-1,1
2019	6407,5	7,5	3052,6	11,2	1746,6	6,4
2020	6366,1	-0,6	3088,4	1,2	1703,1	-2,5
2020/ 2013	-	-14,0	-	2,5	-	-15,3
Кількість найманих працівників, тис. осіб						
2013	7285,6	-	3010,1	-	1891,8	-
2014	6193,0	-15,0	2694,9	-10,5	1583,0	-16,3
2015	5778,1	-6,7	2603,2	-3,4	1466,3	-7,4
2016	5713,9	-1,1	2621,4	0,7	1505,9	2,7
2017	5714,6	0,0	2591,3	-1,1	1562,4	3,8
2018	5870,6	2,7	2742,5	5,8	1553,8	-0,6
2019	6241,9	6,3	3050,3	11,2	1583,3	1,9
2020	6288,4	0,7	3086,9	1,2	1626,9	2,8
2020/ 2013	-	-13,7	-	2,6	-	-14,0
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн						
2013	4050215,0	-	1662565,2	-	670258,5	-
2014	4170659,9	3,0	1723151,5	3,6	705000,5	5,2
2015	5159067,1	23,7	2168764,8	25,9	937112,8	32,9
2016	6237535,2	20,9	2668695,7	23,1	1177385,2	25,6
2017	7707935,2	23,6	3296417,9	23,5	1482000,7	25,9
2018	9206049,5	19,4	3924059,6	19,0	1766150,4	19,2
2019	9639730,6	4,7	4168439,4	6,2	1839875,9	4,2
2020	10049870,8	4,3	4359362,1	4,6	2064120,7	12,2
2020/ 2013	-	148,1	-	162,2	-	208,0

Джерело: \* Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, а також за 2014—2020 роки без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

\*\* Сформовано за даними Державної служби статистики України [2] (визначення темпів приросту/зниження є авторською розробкою).

Позитивним можна було б вважати факт збільшення (табл. 3) обсягів реалізованої інноваційної продукції у 2018—2020 роках у 1,52 рази, зокрема, продукції, що була новою для підприємства — у 2,1 рази, але те, що відбулось зменшення обсягів реалізації такої продукції, що була новою для ринку, на 32,9 % частково нівелює наявні позитивні зрушення й свідчить про загальне зни-

ження рівня конкурентоспроможної вітчизняної промисловості.

2. Незначний рівень диверсифікації джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. Зважаючи на загальну складну економічну ситуацію в державі та промислового комплексу зокрема, окремі позитивні результати не являються

Таблиця 6. Обсяги виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого та середнього підприємництва за видами економічної діяльності \*

Код за КВЕД-2010	Роки	Суб'єкти середнього підприємництва, тис. грн	У % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року	Суб'єкти малого підприємництва, тис. грн	У % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року
<b>Усього</b>							
	2013	942923055,6	36,4	–	513644147,8	19,8	–
	2014	1046728694,3	36,3	11,0	616086215,8	21,3	19,9
	2015	1264937838,9	36,7	20,8	745058778,6	21,6	20,9
	2016	1622317009,1	38,5	28,3	1014203794,5	24,0	36,1
	2017	1970221736,3	37,0	21,4	1319332391,1	24,7	30,1
	2018	2247973656,5	36,2	14,1	1605385409,8	25,9	21,7
	2019	2507601509,3	35,9	11,5	1971187073,0	28,2	22,8
	2020	2509824234,9	34,4	0,1	2327115603,1	31,9	18,1
<b>Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство</b>							
A	2013	106835196,5	54,4	–	64826475,3	33,0	–
	2014	145299070,9	50,6	36,0	100591243,1	35,1	55,2
	2015	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2016	245649732,6	51,7	–	171573992,4	36,1	–
	2017	269225070,0	51,4	9,6	208471972,9	39,8	21,5
	2018	312761803,2	50,8	16,2	240049373,2	38,9	15,1
	2019	312694136,7	49,1	0,0	242975464,4	38,2	1,2
	2020	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
<b>Промисловість</b>							
B+C+D+E	2013	349773452,8	27,2	–	91512403,1	7,2	–
	2014	392454304,2	29,4	12,2	96450034,4	7,2	5,4
	2015	532124285,7	33,1	35,6	120655397,8	7,5	25,1
	2016	704833232,8	36,7	32,5	169140247,6	8,8	40,2
	2017	842162354,7	34,2	19,5	216640557,8	8,8	28,1
	2018	913647914,8	32,7	8,5	267790720,4	9,6	23,6
	2019	1032506218,1	35,2	13,0	295145889,0	10,1	10,2
	2020	1004258446,0	34,6	-2,7	318325198,5	11,0	7,9
<b>Добувна промисловість і розроблення кар'єрів</b>							
B	2013	23839456,1	13,0	–	3007824,8	1,6	–
	2014	к/с	к/с	–	3293881,4	1,9	9,5
	2015	39905898,5	19,8	–	4719391,1	2,3	43,3
	2016	47637393,8	17,6	19,4	к/с	к/с	–
	2017	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2018	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2019	78374406,4	18,8	–	к/с	к/с	–
	2020	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
<b>Переробна промисловість</b>							
C	2013	286321841,8	31,8	–	81470176,3	9,1	–
	2014	322792367,5	33,0	12,7	85442729,1	8,7	4,9
	2015	422428239,2	35,5	30,9	107469079,7	9,0	25,8
	2016	535791180,4	39,4	26,8	148748268,5	11,0	38,4
	2017	663466053,9	37,4	23,8	191409108,6	10,8	28,7
	2018	719200979,4	35,6	8,4	234803865,6	11,6	22,7
	2019	723196070,0	36,3	0,6	249335566,7	12,5	6,2
	2020	775008974,6	38,2	7,2	263876608,0	13,0	5,8
<b>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</b>							
D	2013	28397170,6	17,9	–	3071736,5	1,9	–
	2014	32518097,6	19,6	14,5	3339423,3	2,0	8,7
	2015	55224312,2	28,9	69,8	4092340,4	2,1	22,5
	2016	104103722,2	39,3	88,5	8355994,2	3,1	104,2
	2017	99801796,2	33,8	-4,1	11690755,9	3,9	39,9
	2018	90612814,4	28,4	-9,2	15809692,6	5,0	35,2
	2019	203924939,3	42,5	125,1	27142439,7	5,7	71,7
	2020	145802966,7	31,3	-28,5	33628651,3	7,2	23,9
<b>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</b>							
E	2013	11214984,3	49,8	–	3962665,5	17,6	–
	2014	10093427,6	48,9	-10,0	4374000,6	21,2	10,4
	2015	14565835,8	65,6	44,3	4374586,6	19,7	0,0
	2016	17300936,4	64,9	18,8	к/с	к/с	–
	2017	19707665,4	59,5	13,9	7101213,3	21,4	–
	2018	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2019	к/с	к/с	–	10743262,6	25,6	–
	2020	25250507,6	59,9	–	11399072,9	27,1	6,1

Код за КВЕД-2010	Роки	Суб'єкти середнього підприємництва, тис. грн	У % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року	Суб'єкти малого підприємництва, тис. грн	У % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року
<b>Будівництво</b>							
F	2013	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2014	к/с	к/с	–	52233039,3	32,9	–
	2015	59616513,6	41,9	–	64766439,9	45,5	24,0
	2016	75977835,2	42,1	27,4	91433990,2	50,7	41,2
	2017	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2018	136988667,1	48,4	–	127169297,3	45,0	–
	2019	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2020	176586951,8	38,5	–	221403812,8	48,2	–
<b>Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів</b>							
G	2013	189548066,0	50,0	–	115545474,7	30,5	–
	2014	207455489,7	41,7	9,4	168875043,7	34,0	46,2
	2015	208403201,4	38,3	0,5	177385154,6	32,6	5,0
	2016	257939944,9	42,0	23,8	207813699,7	33,8	17,2
	2017	365265597,4	42,8	41,6	275632102,7	32,3	32,6
	2018	437647694,9	43,1	19,8	341607332,3	33,6	23,9
	2019	448498088,4	39,2	2,5	423587451,1	37,0	24,0
	2020	419610118,1	30,2	-6,4	662332015,0	47,8	56,4
<b>Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність</b>							
H	2013	58730320,6	27,6	–	39540819,7	18,6	–
	2014	63569922,6	29,3	8,2	48068589,8	22,1	21,6
	2015	95717670,4	32,1	50,6	56212107,7	18,8	16,9
	2016	118354509,5	31,7	23,6	75074246,5	20,1	33,6
	2017	135264875,8	30,4	14,3	98240664,7	22,1	30,9
	2018	136593719,6	26,8	1,0	130158403,8	25,5	32,5
	2019	154814335,3	27,2	13,3	146132193,6	25,7	12,3
	2020	140169448,1	26,3	-9,5	146974684,1	27,6	0,6
<b>Тимчасове розміщування й організація харчування</b>							
I	2013	10420924,9	54,0	–	7722723,1	40,0	–
	2014	5573759,4	33,2	-46,5	8911495,3	53,1	15,4
	2015	6466991,0	33,8	16,0	9923701,1	51,8	11,4
	2016	10086477,4	37,8	56,0	15176356,0	56,9	52,9
	2017	12715152,1	33,7	26,1	21704078,9	57,6	43,0
	2018	13044877,0	27,7	2,6	30478228,5	64,7	40,4
	2019	к/с	к/с	–	39213964,2	70,2	28,7
	2020	к/с	к/с	–	38098422,6	73,8	-2,8
<b>Інформація та телекомунікації</b>							
J	2013	23918764,2	26,4	–	28991189,1	32,1	–
	2014	29323972,5	28,1	22,6	37850845,2	36,3	30,6
	2015	35899291,6	27,2	22,4	53698703,8	40,7	41,9
	2016	44226130,0	25,7	23,2	85117243,1	49,5	58,5
	2017	55006927,4	25,1	24,4	117616038,8	53,8	38,2
	2018	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2019	72121669,9	21,5	–	199389658,5	59,5	–
	2020	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
<b>Фінансова та страхова діяльність</b>							
K	2013	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2014	к/с	к/с	–	8117275,2	19,0	–
	2015	к/с	к/с	–	9442813,9	23,2	16,3
	2016	43422935,2	72,9	–	14655547,8	24,6	55,2
	2017	49688960,3	72,2	14,4	19150926,0	27,8	30,7
	2018	к/с	к/с	–	20944769,1	24,1	9,4
	2019	к/с	к/с	–	25791804,3	23,5	23,1
	2020	69327748,7	59,9	–	27594530,8	23,9	7,0
<b>Операції з нерухомим майном</b>							
L	2013	24992088,1	39,5	–	36772933,4	58,0	–
	2014	27085396,7	38,9	8,4	41544539,7	59,6	13,0
	2015	21074251,8	35,3	-22,2	36984978,8	61,9	-11,0
	2016	35167044,2	33,5	66,9	к/с	к/с	–
	2017	34740417,7	28,1	-1,2	к/с	к/с	–
	2018	44251165,9	32,0	27,4	88672539,6	64,2	–
	2019	49423595,1	28,2	11,7	к/с	к/с	–
	2020	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–

Код за КВЕД–2010	Роки	Суб'єкти середнього підприємництва, тис. грн	У % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року	Суб'єкти малого підприємництва, тис. грн	У % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	Темпи приросту/зниження, у % до попереднього року
<b>Професійна, наукова та технічна діяльність</b>							
М	2013	37353525,4	37,5	–	32137982,6	32,3	–
	2014	13997605,4	17,6	-62,5	22538667,4	28,4	-29,9
	2015	26756816,3	23,7	91,2	43698769,0	38,8	93,9
	2016	42954576,3	23,0	60,5	65172812,1	35,0	49,1
	2017	к/с	к/с	–	85715725,8	36,5	31,5
	2018	56219495,5	21,0	–	к/с	к/с	–
	2019	71008772,2	20,1	26,3	к/с	к/с	–
	2020	к/с	к/с	–	137130564,6	49,3	–
<b>Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування</b>							
N	2013	21203272,1	54,6	–	16053980,0	41,4	–
	2014	21179123,1	53,3	-0,1	16530691,2	41,6	3,0
	2015	22186317,1	50,5	4,8	20852901,1	47,5	26,1
	2016	27768694,3	44,8	25,2	30073565,3	48,5	44,2
	2017	36478423,6	47,8	31,4	39409505,3	51,6	31,0
	2018	43923034,9	45,8	20,4	49919215,2	52,1	26,7
	2019	к/с	к/с	–	68528767,1	53,0	37,3
	2020	к/с	к/с	–	66943927,8	52,4	-2,3
<b>Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги</b>							
Q	2013	6585464,9	62,8	–	3904770,1	37,2	–
	2014	5377552,3	57,4	-18,3	3986982,5	42,6	2,1
	2015	7780245,7	61,8	44,7	4813045,9	38,2	20,7
	2016	10126489,9	60,2	30,2	6700379,8	39,8	39,2
	2017	12320914,9	56,9	21,7	9333778,0	43,1	39,3
	2018	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2019	48296267,1	72,9	–	к/с	к/с	–
	2020	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
<b>Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок</b>							
R	2013	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2014	9971908,1	50,9	–	2591792,8	13,2	–
	2015	2487837,6	26,9	-75,1	2886409,8	31,2	11,4
	2016	2880865,8	27,1	15,8	к/с	к/с	–
	2017	4252165,1	35,3	47,6	к/с	к/с	–
	2018	4169465,4	24,5	-1,9	к/с	к/с	–
	2019	5102664,2	25,7	22,4	к/с	к/с	–
	2020	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
<b>Надання інших видів послуг</b>							
S	2013	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2014	к/с	к/с	–	6149935,0	81,8	–
	2015	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2016	1817961,6	15,5	–	9903445,1	84,5	–
	2017	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2018	1639106,9	8,2	–	18420234,2	91,8	–
	2019	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–
	2020	к/с	к/с	–	к/с	к/с	–

Джерело: \*<sup>1</sup> Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, а також за 2014–2020 роки без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>2</sup> к Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації (первинне та вторинне блокування вразливих значень).

<sup>3</sup> Явищ не відбувалось.

\*\* Сформовано за даними Державної служби статистики України [2] (визначення темпів приросту/зниження є авторською розробкою).

наслідком здійснення виваженої політики держави щодо реалізації стратегії розвитку промисловості на інноваційних засадах, що підтверджується даними таблиці 4, за якими фінансування інноваційної діяльності в основному відбувалось за кошти державного бюджету та за власні кошти підприємств. Обсяги ж фінансування за рахунок інших джерел були недостатніми для стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств. Зазначені аспекти характерні загалом для промислових підприємств суб'єктів малого та середнього підприємництва різних секторів

економіки та перешкоджають їх ефективному функціонуванню.

Загалом слід зазначити, що ситуація у вітчизняній інноваційній сфері характеризується нестабільною динамікою, що призводить до погіршення економічної ситуації у державі в цілому та знаходить прояв у всіх сферах економіки, зокрема й малого та середнього підприємництва, а також призводить до зниження основних показників діяльності його суб'єктів. Так, за даними таблиці 5, спостерігається нарощування загальної тенденції до зменшення по-

казників, які характеризують діяльність суб'єктів МСП за всіма групами (зокрема з урахуванням темпів їх приросту/зниження за роками та у 2020 році порівняно з 2013 роком), крім обсягу реалізованої продукції, де спостерігається стабільне покращення результату діяльності таких суб'єктів. При цьому слід зазначити, що позитивні зміни в діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва фіксуються переважно з 2017 року.

3. Зниження темпів приросту обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого та середнього підприємництва за видами економічної діяльності. Беручи до уваги загальне нестабільне покращення окремих показників діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва у 2013—2020 роках (табл. 5), слід зазначити, що протягом зазначеного періоду спостерігалось зменшення темпів приросту обсягів виробленої продукції (табл. 5—6) як в цілому, так і за видами економічної діяльності, незважаючи на те, що у 2020 році порівняно з 2013 роком (166,2%) вони переважали над темпами приросту обсягу реалізованої продукції (148,1%). Це було забезпечено в основному за рахунок зростання ціни продукції, що у свою чергу було спричинене значними темпами інфляції. Таким чином, зазначені зміни не можна вважати загальним позитивним аспектом функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва, адже нарощування зазначеної тенденції відбулось переважно у результаті того, що тривалий період часу спостерігалось зменшення уваги держави до розвитку малого та середнього підприємництва, що у кінцевому підсумку призвело до розбалансованості його структури (табл. 6).

Загалом слід зазначити, що негативний вплив вищезазначених чинників на економічний розвиток малого та середнього підприємництва сприяє нарощуванню загроз його економічній безпеці, які одночасно є можливостями, що сприяють створенню умов до підвищення її рівня. Так, до загроз економічній безпеці малого та середнього підприємництва доцільно віднести такі:

— загалом невисокий рівень інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств;

— значна розпорошеність коштів, одержаних від впровадження інноваційної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках інноваційної продукції;

— відсутність комплексного впровадження інновацій у результаті невваженої державної політики у цій сфері;

— недосконалість організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання;

— "тінізація" внутрішнього споживчого ринку та насичення його імпортними товарами, подекуди завезеними із заниженням митної вартості чи ціни;

— нестача кваліфікованих кадрів, зокрема у сфері управління вітчизняними суб'єктами малого та середнього підприємництва;

— високий ступінь зношеності основних засобів, необхідних для модернізації матеріально-технічної бази суб'єктів малого та середнього підприємництва;

— значна кількість споживачів з низьким рівнем доходів у результаті зміни курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют, значним рівнем інфляції протягом тривалого періоду часу та загальним зниженням купівельної спроможності населення;

— завезення технологічного устаткування, що не виробляється всередині країни та запасних частин до нього для випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняними суб'єктами малого та середнього підприємництва;

— недоліки в законодавчій сфері щодо захисту вітчизняних товаровиробників [4, с. 7].

Доцільно зауважити, що протягом періоду, за який здійснювалось аналізування, відбувалось поступове зменшення можливостей розвитку економіки на інноваційних засадах та загальне погіршення конкурентоспроможності українських промислових підприємств та їх продукції як на вітчизняних, так і на світових товарних ринках. Як наслідок, намітилась стабільна динаміка формування загроз економічній безпеці держави в цілому та малому й середньому підприємству, зокрема. За таких обставин досягнення відповідного стану захищеності можливе за рахунок гармонізаційного розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва, у результаті ефективного використання та розподілу ресурсів різних видів [5].

## ВИСНОВКИ

Зважаючи на зазначене вище, слід констатувати, що за сучасних реалій на можливість досягнення висхідного тренду економічного зростання України справляє негативний вплив та подекуди перешкоджає йому низка чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Вони є одночасно стримуючими та стимулюючими чинниками розвитку вітчизняної економіки загалом, промислового сектору й сфери економічної безпеки, зокрема малого та середнього підприємства, у зв'язку з тим, що вони сприяють породженню загроз його економічній безпеці, а відтак є можливостями щодо створення умов для підвищення її рівня.

## Література:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України. Документ 40-IV. Редакція від 05.12.2012, підстава — 5460-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення: 27.12.2021).

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 27.12.2021).

3. Писаренко Т.В., Кваша Т.К., Рожкова А.В., Коваленко О.В. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь. Київ: УкрІНТЕІ, 2020. 46 с.

4. Єрмолаєва Т.О. Показники роботи підприємств легкої промисловості України (січень — червень 2012). Легка промисловість. 2012. № 2. С. 5—7.

5. Денисенко М.П., Колісниченко П.Т., Гомон Н.М. Сучасний стан та тенденції розвитку малого й середнього підприємництва у контексті забезпечення його економічної безпеки. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 3. С. 19—25.

## References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The Law of Ukraine "Law on Innovation Activity", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (Accessed 27 December 2021).

2. The official website of the State Statistics Service of Ukraine (2021), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 27 December 2021).

3. Pysarenko, T.V., Kvasha, T.K., Rozhkova, L.V. and Kovalenko, O.V. (2020), Innovatsiina diialnist v Ukraini u 2019 rotsi: naukovo-analitychna dopovid [Innovation activity in Ukraine in 2019: scientific and analytical report], UkrISTEI, Kyiv, Ukraine.

4. Yermolaieva, T.O. (2012), "Performance Indicators of enterprises of light Industry of Ukraine (January — June 2012)", Lehka promyslovist, vol. 2, pp. 5—7.

5. Denysenko, M.P., Kolisnichenko, P.T. and Homon, N.M. (2021), "The current state and trends in the development of small and medium enterprises in the context of ensuring its economic security", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 3, pp. 19—25.

Стаття надійшла до редакції 06.01.2022 р.

УДК 336.226

С. В. Скрипник,  
д. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Херсонський державний аграрно-економічний університет  
ORCID ID: 0000-0003-3004-6117

О. А. Боярова,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України  
ORCID ID: 0000-0002-8886-887X

О. А. Дем'янишина,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини  
ORCID ID: 0000-0001-9820-8878

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.13

## ОЧІКУВАННЯ БІЗНЕСУ ВІД НОВОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

S. Skrypnyk,

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department  
of Accounting and Taxation, Kherson State Agrarian and Economic University

O. Boiarova,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting  
and Taxation, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

O. Demianyshyna,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance,  
Accounting and Economic Security, Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

### EXPECTATIONS OF BUSINESS FROM THE NEW TAXATION SYSTEM

У складних соціально-економічних умовах, що склались під тиском пандемії COVID-19, а також інших внутрішньо національних факторів, існує нагальна необхідність у реалізації змін у різних сферах управління публічними фінансами, зокрема податковими платежами, механізмами їх адміністрування і сплати. Податкова система є одною із головних державних структур, функціонування якої безпосередньо впливає як на ефективність національного господарського сектору, так і на результати діяльності вітчизняного бізнесу. Визначено, що сьогодні характерними для української економіки рисами залишаються значне домінування фіскальної функції податків, відсутність справедливості у механізмах оподаткування господарюючих суб'єктів, а також критичний занепад ефективності підприємництва. Відповідно, в контексті таких тенденцій податкова реформа є необхідністю, проте очікування бізнесу від нововведень різняться, що і зумовлює важливість дослідження проблематики. Наукова стаття являє собою оригінальне дослідження очікувань бізнесу від нововведень, запропонованих органами виконавчої влади України в рамках реалізації податкової реформи, а також перспектив розвитку підприємництва в контексті таких змін. Дослідження проблематики здійснювалось завдяки застосуванню методів порівняння, абстракції, аналізу та узагальнення, а також табличного і графічного моделювання. В науковій роботі було детерміновано передумови, цілі і завдання нової податкової реформи, узагальнено перспективи її реалізації та наслідки для українських суб'єктів господарювання. З метою здійснення деталізованого дослідження запропонованої проблематики авторами було проаналізовано очікування бізнесу від реформи та нової системи оподаткування, яка, як визначено урядом, покликана усунути диспропорції у механізмах оподаткування різних за розмірами та напрямками діяльності господарюючих суб'єктів та забезпечити їх рівність в контексті адміністрування та сплати податків. Встановлено, що нова податкова система сприятиме значній легалізації бізнесу, проте в контексті кардинальних змін механізмів роботи органів ДПС існує імовірність фінансової дестабілізації діяльності підприємств.

*In the difficult socio-economic environment of the Covid-19 pandemic, as well as other domestic factors, there is an urgent need for change in various areas of public finance management, including tax payments, administration and payment mechanisms. The tax system is one of the main state structures, the functioning of which directly affects both the efficiency of the national economic sector and the results of domestic business. It is determined that today the characteristic features of the Ukrainian economy are the significant dominance of the fiscal function of taxes, the lack of justice in the mechanisms of taxation of economic entities, as well as the critical decline in business efficiency. Accordingly, in the context of such trends, tax reform is necessary, but business expectations of innovation differ, which makes it important to study the issue. The scientific article is an original study of business expectations from the innovations proposed by the executive authorities of Ukraine in the implementation of tax reform, as well as prospects for business development in the context of such changes. The research was carried out through the use of methods of comparison, abstraction, analysis and generalization, as well as tabular and graphical modeling. The scientific work determined the preconditions, goals and objectives of the new tax reform, summarized the prospects for its implementation and the consequences for Ukrainian businesses. In order to conduct a detailed study of the proposed issues, the authors analyzed business expectations from the reform and the new tax system, which, as determined by the government, aims to eliminate imbalances in taxation mechanisms of different sizes and activities and ensure their equality in the context of administration and payment. taxes. It is established that the new tax system will contribute to significant legalization of business, but in the context of radical changes in the mechanisms of the State Tax Service there is a possibility of financial destabilization of enterprises.*

*Ключові слова: нова податкова реформа, податки, фінансова політика України, податкова система, податкове навантаження, механізм оподаткування юридичних осіб, адміністрування податків.*

*Key words: new tax reform, taxes, fiscal policy of Ukraine, tax system, tax burden, mechanism of taxation of legal entities, tax administration.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Реформації у вітчизняній сфері оподаткування є важливими в контексті досягнення балансу між фінансовою та регулюючою функцією податків. Сьогодні зміни, які активно реалізуються органами виконавчої влади та сприяють трансформації фінансової системи в Україні, є необхідністю, хоча і мають неоднозначну оцінку. Окрім того, існуюча практика оподаткування виробничо-господарської діяльності, зокрема механізми адміністрування, сплати податків і податкового контролю втрачають свою ефективність, а також регуляторний потенціал, що значно перешкоджає розвитку бізнесу. У сукупності проблеми фінансового сектору мають руйнівний вплив як для суб'єктів підприємництва, так і для загальнонаціональної економічної системи, оскільки вони стримують розвиток і ускладнюють інтеграцію, яка залишається для України базовим пріоритетом.

Відповідно, бізнес-сектор очікує на зміни, які сприятимуть формуванню прозорого конкурентного середовища, впорядковуватимуть практику використання ресурсів та оподаткування таких операцій, а також впливатимуть на ефективність фінансової політики в частині боротьби із ухиленням від сплати податків. Проте практика реалізації податкової реформи дещо різниться із її теоретико-методологічною концепцією, що змушує вітчизняний бізнес залишатись уважними до трансформацій та чітко розмежовувати власні очікування і реалії сьогодення.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням сучасних трансформацій системи оподаткування в Україні, а також впливу змін на діяльність і перспективи розвитку бізнесу приділено праці багатьох дослідників, зокрема таких, як О. Десятнюк, А. Крисоватий, В. Федосов, О. Тимченко, М. Сільченко [1], В. Опарін, Т. Пайєнко [2], П. Бечко [3], В. Синчак [4], О. Іванишина, М. Крупка, Н. Демчишак, І. Луніна, Н. Фролова, О. Білоусова [5] та ін. Так, А. Крисоватий, В. Федосов, О. Тимченко, М. Сільченко досліджують залежність економічного зростання та рівня добробуту у державі від змін у системі оподаткування. Науковцями

визначено, що вітчизняний бізнес в контексті динамізації реформаційних процесів очікує отримати ефективну систему оподаткування, яка функціонуватиме на засадах справедливості як для підприємництва, так і для держави. Науковці аналізують наслідки для бізнесу та державного бюджету від змін у ставках оподаткування, а саме: зниження ставок податку на прибуток визначено позитивним фактором в контексті динамізації інвестиційних процесів; збільшення акцизних податків детерміновано як чинник скорочення легального виробництва; збільшення тіньового сектора [1]. В. Опарін та Т. Пайєнко досліджують рівень фінансової свободи вітчизняного бізнесу. Науковцями доведено, що фінансова свобода підприємництва значно залежить від тиску податкового навантаження. Проте ефективність податкової реформи саме для бізнес-сектору визначається не лише змінами у ставках податків чи механізмах оподаткування і адміністрування, а також динамікою і ефективністю реформування інституційного середовища [2]. П. Бечко досліджує шляхи боротьби із податковими ризиками в контексті створення сприятливих умов для розвитку бізнесу, оптимізації податкового середовища в Україні, а також стимулювання інноваційної діяльності. Науковцем визначено важливість податкового менеджменту, а також доцільність його реформування на шляху вдосконалення податкового адміністрування. Дослідник стверджує, що беззаперечною перевагою нової податкової системи стане організація облікових процесів на основі обліково-аналітичної та оперативної інформації. Саме інформація в контексті актуальних трансформацій є засобом налагодження взаємодії між платниками та органами податкових служб, а раціональне її застосування сприятиме "прийняттю обміркованих рішень і справедливій оцінці адекватності прийнятих управлінських рішень у системі податкового адміністрування" [3, с. 83]. В. Синчак досліджує переваги податкової реформи в контексті досягнення балансу між управлінською та фінансовою функціями податків. Науковцем визначено, що для бізнесу важливою є саме управлінська функція, яка має вплив на бізнес-активність та формує механізм регулювання роз-

подільних процесів у державі [4]. І. Луніна, Н. Фролова, О. Білоусова досліджують важливість європейського досвіду для України в контексті проведення реформи та побудови нової податкової системи. Передусім, на думку дослідників, доцільним є створення ефективного бізнес-середовища методами гармонізації національного податкового законодавства з нормативно-правовими актами ЄС. Як визначено науковцями, в Україні бізнес розвиватиметься тоді, коли податкова система сприятиме збільшенню фінансових можливостей підприємств шляхом справедливого перерозподілу податкового навантаження (зокрема, завдяки застосуванню цільових податкових пільг для розвитку інноваційної діяльності тощо) [5].

Праці науковців скоріш висвітлюють загальну практику реформування податкової системи та проблематику фіскальної стратегії і тактики в Україні. Проте сьогодні в умовах актуалізації цифрових трансформацій та діджиталізації управління, бізнес очікує на докорінні оновлення процесів оподаткування їх діяльності та адміністрування податків і зборів. Окрім того, підприємства прагнуть стати частиною національної економіки, яка побудована на засадах справедливого перерозподілу податкового навантаження. Ці аспекти обумовлюють важливість дослідження змін у податковій системі України, реалізація яких запланована органами виконавчої влади на 2022 рік, а також реакції бізнесу на такі трансформації в контексті оперативного внесення коректувань у функціонування нової системи оподаткування задля досягнення високого рівня її ефективності.

## МЕТА СТАТТІ

Мета наукової статті полягає у дослідженні очікувань бізнесу від нововведень, запропонованих органами виконавчої влади України в рамках реалізації податкової реформи, а також перспектив розвитку підприємництва в контексті таких змін. Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження було сформовано та вирішено важливі наукові та практичні завдання, зокрема:

- проаналізувати передумови реформування податкової системи України;
- узагальнити нововведення, що передбачені новою податковою реформою та набирають чинності із початком 2022 року;
- дослідити очікування вітчизняного бізнесу від нової податкової системи та їх відповідність практичним змінам.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сьогодні вітчизняний бізнес працює в умовах низької стабільності, невизначеності та відсутності справедливого управління рухом фінансових ресурсів, зокрема тих, які сплачують господарюючі суб'єкти у державний бюджет у вигляді податків і зборів, а також тих, які держава виділяє бізнесу у вигляді пільг чи інвестицій в контексті підтримки їх діяльності. Такі аспекти унеможливають проведення довгострокового планування розвитку підприємництва, що значно ускладнює процеси діагностування перспектив соціально-економічного зростання як окремих господарюючих суб'єктів, так і національної економіки держави загалом. Ідея актуальної податкової реформи пов'язана із потребою у вирішенні питання раціоналізації нарахування і стягнення податкових платежів, забезпечення справедливого оподаткування, а також ефективного адміністрування, побудованого на основі застосування переваг діджиталізації публічного управління в Україні. Відповідно, основними передумовами реструктуризації податкової системи України є такі [6]:

1. Потреба у протидії ухиленню від оподаткування та забезпеченні справедливого оподаткування діяльності юридичних осіб. В умовах євроінтеграції вітчиз-

няна податкова система повинна відповідати тим критеріям, які визначені міжнародними стандартами. Мають вдосконалюватись і аналітичні інструменти управління податковими платежами платників. Потреба у формуванні сучасного механізму протидії ухиленню від оподаткування як комплексна ціль сприятиме вирішенню тактичних завдань, зокрема: заохоченню до добровільної сплати податків; впровадженню зручних та доступних сервісів для платників; забезпеченню якісного та швидкого консультування платників; удосконаленню системи зворотного зв'язку з платниками.

2. Потреба у вдосконаленні управління системою оподаткування в Україні, зокрема: необхідність покращення та автоматизації робочих процесів та процедур Державної податкової системи України (далі — ДПС); необхідність розвитку системи внутрішнього контролю в частині оновлення моделі функціонального та структурного забезпечення ДПС; необхідність створення ефективної та сучасної ІТ-інфраструктури задля оперативного управління процесами оподаткування та автоматизованого аналізу податкової інформації.

3. Потреба у підвищенні ефективності адміністрування податків, зборів, зокрема: необхідність спрощення адміністрування, а також удосконалення механізмів організації прогнозно-аналітичної та контрольної роботи.

4. Потреба у проведенні ребрендингу податкової служби в контексті створення іміджу ДПС як сервісної служби європейського зразка з високим рівнем довіри у суспільстві та бізнес-середовищі.

5. Потреба у підвищенні ефективності роботи органів податкової служби, зокрема потреба у формуванні чіткої місії і стратегії діяльності ДПС задля впорядкування роботи відділів та окремих працівників, а також потреба у підвищенні ефективності роботи ДПС не лише в контексті зовнішніх ретворень, а і раціоналізації використання внутрішнього потенціалу, зокрема компетенцій, знань і умінь фахівців ДПС.

Таким чином, перераховані вище передумови здійснення реформацій у вітчизняній податковій сфері підтверджують існування значної сукупності проблем, які досі залишаються не вирішеними та заважають розвитку підприємництва в Україні. Бізнес очікує змін, потребує підтримки з боку ДПС для розвитку власної діяльності. Основними потребами суб'єктів підприємництва (особливо представників малого і середнього бізнесу) є такі:

- по-перше, зниження податкового тиску шляхом справедливого перерозподілу податкового тягаря між суб'єктами підприємництва, унеможливлення використання схем мінімізації податкового зобов'язання, особливо великими суб'єктами господарювання;
- по-друге, формування прозорого конкурентного середовища задля створення рівних умов для розвитку підприємницької діяльності кожного із суб'єктів господарювання;
- по-третє, впорядкування процесів використання природних ресурсів.

Таким чином, всі ключові зміни, що стосуються процесів побудови нової податкової системи — структури, яка гарантує забезпечення збалансованості бюджетних надходжень шляхом підвищення ефективності використання економічних ресурсів країни, а також усунення прогалин чинного законодавства, узагальнено у проекті Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень" № 5600 [7]. Внаслідок практичного впровадження запропонованих у законопроекті змін Уряд України обіцяє впорядкувати взаємовідносини трьох сторін, що приймають активну участь у процесах оподаткування, — держави, платників податків та подат-





Рис. 1. Цілі реформи і очікування суб'єктів податкових праввідносин

Джерело: складено авторами.

кових органів, а також забезпечити гармонічну їх взаємодію у перспективі (рис. 1).

Проте бізнес, як найбільш впливовіша група платників податків, вже схвильований тими процесами, що відбуваються в ході реалізації податкової реформи. Окрім перспектив посилення фіскального тиску на сумлінних платників податків і погіршення інвестиційної привабливості України, порушується сукупність принципів, передбачених вітчизняним податковим законодавством. Передусім мова іде про принцип стабільності, який забороняє внесення змін до будь-яких елементів податків та зборів пізніше, як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Законопроект № 5600 побудований на ідеї виведення діяльності деяких великих суб'єктів господарювання, задіяних у агропромисловому комплексі (далі — АПК), з тіньового сектору у легальний. Проте в результаті тривалих дискусій органів виконавчої влади, а також допрацювань проекту Закону № 5600 було прийнято норми, що ускладнюють діяльність не лише великих суб'єктів АПК, а і пересічних громадян, що працюють на власних фермерських господарствах. Тепер з настанням 2022 року значна частка аграріїв, які працюють у рамках Закону України "Про особисте селянське господарство" і не є юридичними особами, не мають статусу товаровиробника, зобов'язана сплачувати фіксований податок на землю, а також податок із вирощеної продукції. Можна стверджувати про вирівнювання податків для всіх учасників ринку, що у загальному відповідає принципу справедливості оподаткування та забезпечує реалізацію регуляторної функції податків, проте запропоновані у законопроекті № 5600 зміни є достатньо суперечливими для бізнесу, а деякі із них навіть містять дискримінаційні аспекти. Окрім змін в оподаткуванні суб'єктів АПК не менш дискусійними є і інші аспекти реформи (табл. 1).

У частині адміністрування податків були введені значні зміни. Бізнес очікує, що такі трансформації не впливатимуть на сумлінних платників податків та підвищитимуть якість контролю за діяльністю платників, які працюють у тіньовому секторі та мінімізують власні податкові зобов'язання. Зокрема, розширено підстави для запитів ДПС. Тепер фіскальні органи мають право направляти запити платникам податків за умови, якщо вони внаслідок деталізованого аналізу податкової інформації виявили потенційні чи реальні порушення чинного податкового, фінансового, валютного чи іншого законодавства та мають намір здійснити фактичну документальну перевірку. Перевірка є формальним заходом контролю, проте підготовка документів вимагає значних часових витрат та в результаті значно підвищує

податкові ризики для платника. Таким чином, навіть за умови відсутності фактичних правопорушень платник змушений внести певні зміни в операційну роботу господарюючого суб'єкта, що в контексті впливу на результати діяльності сприятиме зниженню прибутків та неефективному використанню ресурсів, зокрема часу і праці. В частині організації перевірок були введені і інші зміни. Так, надання права і податковим інспекторам, і платникам податків відкрито застосовувати технічні прилади і технічні засоби для відео- та звуку аудіозапису під час проведення перевірок. Можливості сторін для фіксації податкових порушень або для захисту від відповідальності дещо розширюється, але знов-таки такі нововведення передбачають значні втручання в операційну роботу підприємств, що в подальшому матиме цілком виправдану негативну реакцію з боку менеджменту господарюючого суб'єкта, а також працівників. Окрім того, в частині адміністрування передбачено введення заборони виїзду за кордон керівників підприємств, на баланс яких існує податковий борг. Фактично відбувається перекладання відповідальності юридичної особи на фізичну, хоча у загальному норма має певний регуляторний потенціал та здатна впливати на дисципліну господарюючого суб'єкта. Наразі норма є новою для вітчизняного бізнесу, а тому підприємці можуть лише суб'єктивно визначати ефективність такого заходу. В будь-якому випадку значні обмеження для фізичних осіб не матимуть цілком позитивного ефекту для економіки, оскільки деякі із компетентних фахівців можуть відмовитися від власних повноважень (вітчизняна практика нараховує безліч господарюючих суб'єктів із існуванням податкового боргу, проте не кожен керівник готовий розділити цю сферу відповідальності). В результаті така політика може сприяти втратам кваліфікованих працівників та унеможливленню залучення якісного керівництва в майбутньому [7; 8].

На наш погляд, новації у сфері адміністрування податків теоретично можуть бути ефективними, проте значно стирають межі міжособистісною відповідальністю фізичної особи та юридичною відповідальністю господарюючого суб'єкта. В умовах низької ефективності національної економіки України перерозподіл функцій, обов'язків має бути більш раціональним, перекладання відповідальності за існування значних проблем у сфері виробничо-господарської діяльності не може бути ефективним, оскільки існує значний відсоток сумлінних працівників і керівників. Запропоновані заходи певною мірою збільшують не фіскальний тиск, а моральний, що в довгостроковій перспективі матиме негативні наслідки для вітчизняної сфери господарювання.

Таблиця 1. Податкові новації, запропоновані Урядом України у законопроекті № 5600

Новація	Характеристика
Ведення мінімального податкового зобов'язання (далі – МПЗ)	Ведення МПЗ на земельні ділянки с/г призначення за межами населених пунктів фактично можна визначити введенням нового податку, сплата і адміністрування якого тягнуть за собою додаткові адміністративні витрати, пов'язані із потребою у поданні нових форм звітності і Додатків до них, що мають містити детальні розрахунки
Зміни в частині оподаткування ФОП – фермерських господарств	Урядом було визначено нові види діяльності, які не дають права перебувати на сплаті єдиного податку IV групи. Поряд з цим, для фермерів та аграріїв зменшено мінімальний розмір площі сільгоспугідь до 0,5 гектара, що є умовою сплати єдиного податку IV групи
Зміни в частині нарахування і сплати рентної плати	Було прийнято рішення розширити базу оподаткування за рахунок забезпечення єдиного підходу до визначення об'єкта оподаткування шляхом класифікації видобутої мінеральної сировини згідно з галузевими вимогами. Ще одною новацією є використання у податковій практиці диференціації ставок оподаткування руд заліза залежно від розміру середньої фактичної ціни реалізації, визначеної як середня вартість залізної руди за індексом IODEX 62% FE CFR China, за інформацією, що офіційно зазначена світовим інформаційним агентством Platts, та опублікованої на офіційному веб-сайті Міністерства економіки України
Зміни в частині нарахування, сплати і адміністрування податку на прибуток	Запроваджено нове обмеження для великих платників, вони матимуть право зменшити фінансовий результат до оподаткування не більш, ніж на 50% непогашеної суми від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років. Окрім того, передбачено нову податкову різницю, коригування фінансового результату на суму безповоротної фінансової допомоги, наданої пов'язаній особі, якщо та за минулий період задекларувала збитки. Збільшити фінансовий результат доведеться у разі, якщо така допомога буде врахована у складі витрат при визначенні фінансового результату до оподаткування
Зміни в частині нарахування екологічного податку	Підвищено ставки екологічного податку за викиди двоокису вуглецю (CO <sub>2</sub> ) з 10 грн/т до 30 грн/тону та за відходи для підприємств гірничої промисловості з 0,49 грн до 1,5 грн/тону
Зміни в частині нарахування, сплати і адміністрування акцизного податку	Запроваджено нові правила видачі та анулювання ліцензій для виробництва та обігу спирту, алкогольних напоїв, тютюнових виробів та рідин, що використовуються в електронних сигаретах. Окрім того, передбачено збільшення розміру ставок, запровадження нових коефіцієнтів та деяких нових пільг
Зміни в частині нарахування і сплати ПДВ	Було змінено строки по включенню до податкового кредиту зареєстрованих до 365 днів податкових накладних. Звільнено від ПДВ друге та наступне постачання тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, рідин, що використовуються для електронних сигарет, для яких встановлені максимальні роздрібні ціни. Продовжено до 2025 року пільги щодо розстрочення ПДВ при ввезенні обладнання
Зміни в частині нарахування і сплати ПДФО	Ставка податку від чистого доходу у разі продажу третього та більше об'єктів нерухомого майна (крім продажу спадщини) збільшиться з 5% до 18%

Джерело: складено авторами за даними [7; 8].

Таким чином, теоретична концепція та ідеологія реформування відрізняється від практики реалізації змін. Це зумовлено не лише переважно суперечливими нормами законопроекту № 5600, а й існуванням негативних факторів, як-от: високий рівень корупції та бюрократії, відсутність прозорості у роботі органів публічного управління, низька гармонізація роботи між інституціями, що реалізують державну політику у сферах управління фінансами, в т. ч. податками. Ці фактори також знижують ефективність податкової реформи, а досягнення справедливості у механізмах оподаткування ще більше ускладнюється.

Найбільш суперечливим аспектом з погляду вітчизняного бізнесу залишається потреба держави у динамізації росту податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, що є яскравим вираженням перспектив збільшення податкового навантаження на платників податків. Зокрема, економічна ефективність Закону № 5600 для держави має певний кількісний вимір (табл. 2).

Відповідно до даних таблиці 2 забезпечення росту доходів держави заплановано досягати переважно за рахунок збільшення податкових надходжень на 7,3% у 2022 році у порівнянні із відповідним періодом 2021 року, а також на 11,4% — у 2023 році в порівнянні із відповідним періодом 2022 року. В одночас у структурі доходів Державного бюджету неподаткові надходження зро-

стуть лише на 0,2% — у 2022 році та на 3,2% — у 2023 році. Зазначені в таблиці 2 дані є прогнозними, проте Уряд стверджує, що робота нової системи оподаткування забезпечить ріст надходжень не менше, ніж на 60,0 млрд грн за 2022 рік за рахунок [10]:

- проведення реформ у частині індексації ставок податків та зборів — на 1,58 млрд грн;
- визначення чистого прибутку підприємств — на 1,2 млрд грн;
- збільшення надходжень від сплати податків на прибуток підприємств — на 4,1 млрд грн, ПДВ — на 6,3 млрд грн, акцизного податку — на 5,0 млрд грн, екологічного податку — на 2,5 млрд грн, рентної плати за користування для видобування корисних копалин — на 4,0 млрд грн, єдиного податку — на 0,1 млрд грн;
- встановлення мінімального податкового зобов'язання — на 10,1 млрд грн.

Узагальнюючи перспективи функціонування нової системи оподаткування варто наголосити, що держава отримає додаткову частку прибутків, проте бізнес, більшість представників якого знаходяться у нестабільзованому становищі, не здатен нести додаткові витрати, оскільки вони значно знизять рентабельність діяльності та фінансову стійкість господарюючих суб'єктів. Таким чином, бізнес-сектор вважає, що законопроект № 5600 не враховує позицію підприємців, а нова систе-

Таблиця 2. Прогнозні дані обсягів доходів Державного бюджету у 2022–2023 рр., млрд грн

Показники доходів	Роки			Абсолютний приріст, млрд грн		Відносний приріст, %	
	2021 (план зі змінами)	2022 (прогноз)	2023 (прогноз)	2022/2021	2023/2022	2022/2021	2023/2022
<b>Податкові надходження</b>	949,5	1 018,6	1 135,1	69,1	116,5	7,28	11,44
загальний фонд	881,6	940,6	1 055,0	59,0	114,4	6,69	12,16
спеціальний фонд	67,8	78,0	80,2	10,2	2,2	15,04	2,82
<b>Неподаткові надходження</b>	134,6	134,8	139,1	0,2	4,3	0,15	3,19
загальний фонд	80,0	85,1	87,3	5,1	2,2	6,38	2,59
спеціальний фонд	54,6	49,7	51,8	-4,9	2,1	-8,97	4,23
<b>Інші доходи</b>	3,1	1,9	1,9	-1,2	0,0	-38,71	0,00
загальний фонд	1,4	0,6	0,6	-0,8	0,0	-57,14	0,00
спеціальний фонд	1,7	1,3	1,3	-0,4	0,0	-23,53	0,00

Джерело: розраховано авторами за даними [9].

ма оподаткування ігнорує принципи стабільності, можливості довгострокового планування й прогнозованості державної політики, що у сукупності беззаперечно матиме негативний вплив на сумлінних платників податків.

## ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

У ході дослідження було детерміновано передумови та цілі податкової реформи. Визначено, що її необхідність є наслідком існування значної кількості проблем у податковій системі України, пов'язаних із ухиленням від оподаткування та несправедливими підходами оподаткування діяльності юридичних осіб, низькою ефективністю адміністрування податків і зборів та неналежним управлінням системою оподаткування, відсутністю результативної, сервісно-орієнтованої роботи органів ДПС.

Нова податкова система сприятиме значній легалізації бізнесу, проте в контексті кардинальних змін механізмів роботи органів ДПС існує ймовірність фінансової дестабілізації діяльності підприємств. Збільшення фіскального тиску, як результат збільшення податкових надходжень до Державного бюджету України, бентежить представників бізнес-сектору. На наш погляд, запропоновані вітчизняним Урядом реформаційні заходи тягнуть за собою, передусім обтяжливі для бізнесу наслідки, аніж позитивні.

### Література:

1. Krysovatyu A., Fedosov V., Tymchenko O., Silchenko M. Taxation, economic growth and welfare in a low-income country. *Economic Annals-XXI*. 2020. Vol. 181 (1/2). Pp. 44–56.
2. Paientko T., Oparin V. Reducing the Tax Burden in Ukraine: Changing Priorities. *Central European Management Journal*. 2020. № 3. Pp. 98–126.
3. Бечко П.К., Бечко В.П., Лиса Н.В., Пташник С.А. Податковий менеджмент у системі податкового адміністрування. *Економіка та держава*. 2021. № 11. С. 79–83.
4. Синчак В.П. Податковий механізм як фінансово-управлінська категорія. *Accounting & Finance*. 2020. № 87. С. 129–138.
5. Lunina I., Bilousova O., Frolova N. Tax reforms for the development of fiscal space. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. № 6 (3). Pp. 48–58.
6. Стратегічний план Державної податкової служби України на 2022–2024 роки: Наказ Державної податкової служби України від 22.11.2021 № 965. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/396505.html> (дата звернення: 03.01.2022).
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень:

Проект Закону України від 02.06.2021 року № 5600. URL: [https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=72106](https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72106) (дата звернення: 03.01.2022).

8. Вісник: офіційно про податки. Офіційне видання державної фіскальної служби України. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100028320-proyekt-no5600-top-10-novatsiy> (дата звернення: 03.01.2022).

9. Бюджетна декларація на 2022–2024 роки. Міністерство фінансів України, 2021. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/p\\_DB.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/p_DB.pdf) (дата звернення: 03.01.2022).

10. Зміни до податкового законодавства. Міністерство фінансів України, 2021. URL: <https://mof.gov.ua/uk/reform-of-the-sfs-customs> (дата звернення: 03.01.2022).

### References:

1. Krysovatyu, A., Fedosov, V., Tymchenko, O. and Silchenko, M. (2020), "Taxation, economic growth and welfare in a low-income country", *Economic Annals-XXI*, vol. 181 (1/2), pp. 44–56.
2. Paientko, T. and Oparin, V. (2020), "Reducing the Tax Burden in Ukraine: Changing Priorities", *Central European Management Journal*, vol. 3, pp. 98–126.
3. Becho, P., Becho, V., Lisa, N. and Ptashnyk, S. (2021), "Tax management in the tax administration system", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 11, pp. 79–83.
4. Synchak, V. P. (2020), "Tax mechanism as a financial and managerial category", *Accounting & Finance*, vol. 87, pp. 129–138.
5. Lunina, I., Bilousova, O. and Frolova, N. (2020), "Tax reforms for the development of fiscal space", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 6 (3), pp. 48–58.
6. State Tax Service of Ukraine (2021), Order "Strategic plan of the State Tax Service of Ukraine for 2022–2024", available at: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/396505.html> (Accessed 3 January 2021).
7. Verkhovna Rada of Ukraine (2021), Draft Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and some legislative acts of Ukraine to ensure the balance of budget revenues", available at: [https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=72106](https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72106) (Accessed 3 January 2021).
8. Ostrikova, T. (2021), "Project № 5600: TOP-10 innovations", *Visnyk: oficijno pro podatky. Oficijne vydannja derzhavnoi fiskal'noi sluzhby Ukrainy*, available at: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100028320-proyekt-no5600-top-10-novatsiy> (Accessed 3 January 2021).
9. The Ministry of Finance of Ukraine (2021), "Budget Declaration for 2022–2024", available at: [https://mof.gov.ua/storage/files/p\\_DB.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/p_DB.pdf) (Accessed 3 January 2021).
10. The Ministry of Finance of Ukraine (2021), "Changes to tax legislation", available at: <https://mof.gov.ua/uk/reform-of-the-sfs-customs> (Accessed 3 January 2021).

Стаття надійшла до редакції 09.01.2022 р.

УДК 658.114.5

*Н. В. Антипенко,**д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, обліку та оподаткування,**Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна**ORCID ID: 0000-0003-4132-4709**Л. О. Чип,**к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,**Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, Україна**ORCID ID: 0000-0001-5977-8579**А. М. Параскеєва,**к. е. н., доцент кафедри менеджменту,**Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ, Україна**ORCID ID: 0000-0002-5787-2702**О. А. Докучаєв,**к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,**Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ, Україна**ORCID ID: 0000-0001-6526-7193*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.19

## **ІНТЕГРОВАНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ, ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ, ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*N. Antypenko,**Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance,  
National Aviation University, Kyiv, Ukraine**L. Chip,**PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Economic Research,  
Poltava State Agrarian University, Poltava, Ukraine**A. Paraskieieva,**PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management, Luhansk Taras Shevchenko National University,  
Starobilsk, Ukraine**O. Dokuchaiev,**PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Business, Trade and Stock Exchanges, Kyiv Cooperative  
Institute of Business and Law, Kyiv, Ukraine*

### **INTEGRATED MODEL FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE IN TERMS OF CHANGE MANAGEMENT, KNOWLEDGE ECONOMY, DIGITALIZATION AND INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP**

*У статті розглянуто інтегровану модель оцінювання результативності підприємства в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва. Доведено, що фактори визначення активних ризиків діяльності підприємства грають суттєву роль у його діяльності, а тому обов'язково мають урахуватися в розробці стратегії та тактики управління ризиками господарювання. Отже, для попередження або подолання економічних ризиків вагомого значення для підприємств набуває застосування відповідних інструментів для точного та комплексного оцінювання його результативності в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва. Для побудови ефективної методики фінансового аналізу слід звертати увагу на специфіку середовища*

функціонування досліджуваних підприємств. Сучасний стан розвитку менеджменту, а також посилення інформаційної потреби з боку зацікавлених сторін (управлінці, власник, потенційні інвестори тощо) щодо оцінювання фінансового стану підприємств визначають зростаючу необхідність у використанні інтегрального показника, який дозволяє комплексно оцінити результативність підприємства та розробити стратегію щодо поліпшення фінансового стану підприємства і подолання його кризового стану в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва.

*The article considers an integrated model for evaluating the effectiveness of the enterprise in terms of change management, knowledge economy, digitalization and innovative entrepreneurship. It is determined that the main task, as well as the problem of analysis and evaluation of financial condition in terms of change management, knowledge economy, digitalization and innovative entrepreneurship is to build a smart consistent data set and select those indicators that could be effectively used in appropriate approaches and methods of analysis. If done well, the use of certain approaches and methods allows you to make judgments about the evaluation of a decision, the financial condition, efficiency and future business in terms of financial and economic results and value. To assess the financial condition, an analysis of property status, business activity, profitability, financial stability and liquidity of the enterprise in terms of change management, knowledge economy, digitalization and innovative entrepreneurship. Assessment of property gives a general idea of the financial condition of the enterprise. It shows the share of each element in assets and the ratio of borrowed and own funds of the enterprise in liabilities. It is proved that the factors of determining the internal and external risks of the enterprise play a very important role in its activities, and therefore must be taken into account in the development and management of strategic strategy. Thus, in order to prevent or overcome economic risks, it is important for enterprises to use appropriate tools for accurate and comprehensive assessment of its effectiveness in terms of change management, knowledge economy, digitalization and innovative entrepreneurship. To build an effective method of financial analysis should pay attention to the specifics of the operating environment of the studied enterprises. The current state of management development, as well as increasing information needs from stakeholders (managers, owner, potential investors, etc.) to assess the financial condition of enterprises determine the growing need to use an integrated indicator that allows comprehensive assessment of enterprise performance and develop strategies to improve financial condition and overcoming its crisis in terms of change management, knowledge economy, digitalization and innovative entrepreneurship.*

*Ключові слова: інтегрована модель, оцінювання, результативність підприємства, управління змінами, економіка знань, діджиталізація, інноваційне підприємництво.*

*Key words: integrated model, evaluation, enterprise performance, change management, knowledge economy, digitalization, innovative entrepreneurship.*

## **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Головним завданням, а також і проблемою аналізу та оцінювання фінансового стану в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва є побудова розумного послідовного набору даних та вибір тих показників, які можна було б ефективно використовувати у відповідних підходах та методах аналізу. Якщо це зроблено добре, то використання певних підходів та методів дозволяє робити судження про оцінку того чи іншого рішення, про фінансовий стан, про ефективність діяльності та погляд на майбутнє бізнесу в термінах фінансових та економічних результатів та вартості. Задля оцінювання фінансового стану необхідно проводити аналіз майнового стану, ділової активності, рівня рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності підприємств в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва. Оцінювання майнового стану надає системне уявлення щодо фінансового стану підприємств. Воно показує питому вагу кожного елемента в активах і співвідношення позичкових та власних коштів підприємств у пасивах. Зазначені факти актуалізують тему дослідження.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕНІ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ**

Основними показниками фінансових результатів розвитку підприємства, що дають можливість оцінювати ефективність використання виробничих ресурсів є показники його ділової активності. Ділова активність має розглядатися як реальний прояв тих дій, які полягають у мобільності, та ініціативі [1; 4; 8—11].

Вся сукупність показників рівня рентабельності усебічно відображає ефективність виробничої (або операційної), інвестиційної й фінансової діяльності підприємств та відповідає інтересам всіх фактичних та потенційних учасників економічного процесу.

Однією із найважливіших характеристик фінансового становища підприємств є їх фінансова стійкість, що характеризує рівень фінансової незалежності підприємств з точки зору володіння власним майном та його використання [2; 3; 5—7]. Вона має характеризуватися сталим перевищенням доходів над затратами, активним розпорядженням грошовими коштами й їх ефективним використанням у процесі виробничої діяльності підприємства.

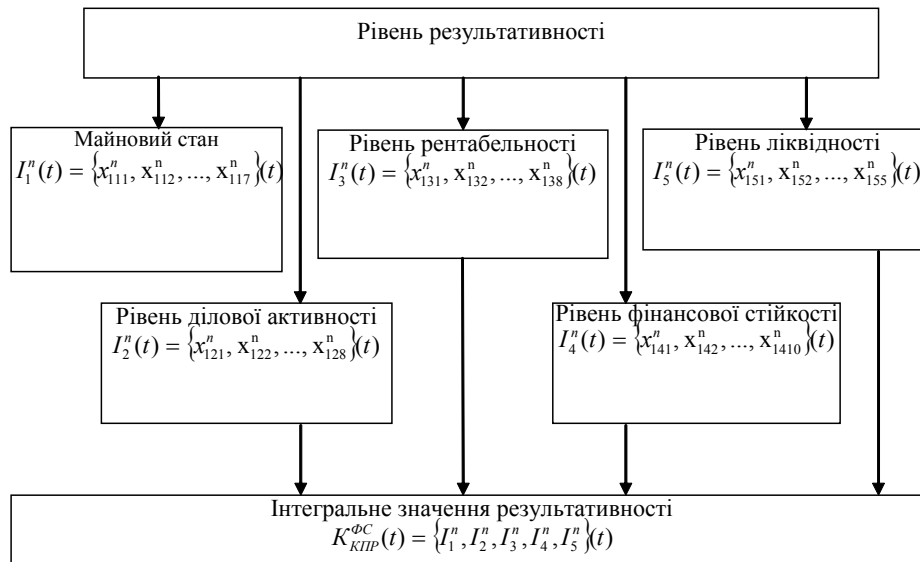


Рис. 1. Інтегрована модель оцінювання результативності підприємства в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва

**МЕТА СТАТТІ**

Формулювання цілей статті — дослідити інтегровану модель оцінювання результативності підприємства в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

У короткостроковій перспективі основним критерієм оцінювання фінансового становища підприємства є його ліквідність (здатність своєчасно та у повному обсязі розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями).

За допомогою множинного регресійного моделювання проводиться розрахунок інтегрального показника майнового стану підприємства (рис. 1).

Показниками, що входять до інтегрального показника майнового стану є:

- $x_1$  — питома вага оборотних фондів в обігових коштах;
- $x_2$  — питома вага основних засобів в активах;
- $x_3$  — рівень зносу основних засобів;
- $x_4$  — рівень оновлення основних засобів;
- $x_5$  — питома вага довгострокових фінансових інвестицій в активах;
- $x_6$  — частка оборотних виробничих активів;
- $x_7$  — рівень мобільності активів.

Інтегральний показник оцінки ділової активності підприємства доцільно формувати за допомогою множинного регресійного моделювання. Показниками, що входять до інтегрального показника ділової активності є:

- $x_8$  — рівень оборотності активів;
- $x_9$  — рівень фондівдачі;
- $x_{10}$  — рівень оборотності обігових коштів;
- $x_{11}$  — рівень оборотності запасів;
- $x_{12}$  — рівень оборотності дебіторської заборгованості;
- $x_{13}$  — рівень оборотності готової продукції;
- $x_{14}$  — термін фінансового циклу;
- $x_{15}$  — рівень оборотності власного капіталу.

Для здобуття інтерпретації інтегрального показника ділової активності підприємства використовується п'ятибальна шкала Харрінгтона.

За допомогою множинної регресії проводиться розрахунок інтегрального рівня рентабельності. Показниками, що входять до інтегрального показника рентабельності є:

- $x_{16}$  — рівень рентабельності активів;
- $x_{17}$  — рівень рентабельності капіталу;
- $x_{18}$  — рівень рентабельності власного капіталу;
- $x_{19}$  — рівень рентабельності виробничих фондів;
- $x_{20}$  — рівень рентабельності реалізованої продукції за прибутком від реалізації;
- $x_{21}$  — рівень рентабельності реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності;
- $x_{22}$  — рівень рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком;
- $x_{23}$  — рівень стійкості економічного зростання.

Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості підприємства здійснюється за допомогою множинного регресійного моделювання. Показниками, що входять до інтегрального показника фінансової стійкості є:

- $x_{24}$  — рівень забезпечення оборотних активів власними коштами;
- $x_{25}$  — рівень маневреності робочого капіталу;
- $x_{26}$  — рівень маневреності власних обігових коштів;
- $x_{27}$  — рівень забезпечення власними обіговими коштами запасів;
- $x_{28}$  — рівень покриття запасів;
- $x_{29}$  — рівень фінансової незалежності;
- $x_{30}$  — рівень маневреності власного капіталу;
- $x_{31}$  — рівень фінансової стабільності;
- $x_{32}$  — рівень фінансового левериджу;
- $x_{33}$  — рівень фінансової стійкості.

За допомогою множинного регресійного моделювання проводиться розрахунок інтегрального показника ліквідності підприємства. Показниками, що входять до інтегрального показника ліквідності є:

- $x_{34}$  — рівень поточної ліквідності;
- $x_{35}$  — рівень швидкої ліквідності;
- $x_{36}$  — рівень абсолютної ліквідності;
- $x_{37}$  — рівень співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості.

Отже, проведений аналіз актуалізував достатньо високий рівень зв'язку досліджуваних факторів, зокрема рівня ризиків поточної діяльності підприємств і показників їх результативності в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва.

## ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Обґрунтовано, що фактори визначення актуальних ризиків діяльності підприємств відіграють доволі важливу роль у їх діяльності, і тому нагально мають ураховуватись у розробках стратегій й тактик сучасного менеджменту. Отже, для попередження або подолання економічних ризиків вагомого значення для підприємств набуває застосування відповідних інструментів для точного та комплексного оцінювання його результативності в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва. Для побудови ефективної методики фінансового аналізу слід звертати увагу на специфіку середовища функціонування досліджуваних підприємств. Сучасний стан розвитку менеджменту, а також посилення інформаційної потреби з боку зацікавлених сторін (управлінці, власник, потенційні інвестори тощо) щодо оцінювання фінансового стану підприємств визначають зростаючу необхідність у використанні інтегрального показника, який дозволяє комплексно оцінити результативність підприємства та розробити стратегію щодо поліпшення фінансового стану підприємства і подолання його кризового стану в умовах управління змінами, економіки знань, діджиталізації та інноваційного підприємництва.

### Література:

1. Антипенко Н.В., Веденіна Ю.Ю., Гнатенко І.А., Пархоменко О.П. Фінансовий менеджмент ресурсозбереження інноваційно орієнтованих підприємств у контексті антикризової стратегії розвитку. *Агросвіт*. 2021. № 23. С. 10—16.
2. Васильчак С.В., Гнатенко І.А., Жовніренко О.В., Рубежанська В.О. Моделювання інноваційної системи управління національного економікою: формування фінансового та людського капіталу. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9127> (дата звернення: 12.12.2021).
3. Гнатенко І.А. Моделювання сценаріїв стійкого розвитку підприємств в умовах глобалізації та діджиталізації: управлінський аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 16. С. 20—25.
4. Гнатенко І.А. Управлінські, маркетингові та фінансові підходи оцінювання соціо-еколого-економічного ефекту взаємодії підприємств в умовах зміни споживчих переваг. *Економічний дискурс*. 2021. Вип. 1—2. С. 111—121.
5. Гнатенко І.А., Попова Ю.М., Бачкір І.Г., Нечипоренко К.В. Стратегії державних пріоритетів в контексті сценарного форсайту управління інноваційною економікою: моделювання науково-технічного та інтелектуального потенціалу. *Агросвіт*. 2021. № 17. С. 3—9.
6. Ложачевська О.М., Ольшанський О.В., Гнатенко І.А., Снітко Є.О. Державні пріоритети розвитку інноваційного підприємництва в системі менеджменту в умовах діджиталізації суспільства. *Ефективна економіка*. 2021. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9067> (дата звернення: 19.12.2021).
7. Плаксієнко В.Я., Зось-Кіор М.В., Гнатенко І.А. Компетентнісний підхід в командотворенні менеджменту підприємства в контексті розвитку сучасного ринку праці. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство*. 2021. № 4 (121). С. 76—81.
8. Ходаківська О.В., Гнатенко І.А., Дяченко Т.О., Сабій І.М. Моделі підприємництва в умовах інноваційної економіки та економіки знань: управління ресурсами та витратами. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 15. С. 5—11.
9. Mazur N., Khrystenko L., Pasztorova J., Zos-Kior M., Hnatenko I., Puzyrova P., Rubezhanska V. Improvement of Controlling in the Financial Management of Enterprises. *TEM Journal*. 2021. Vol. 10. Issue 4. Pp. 1605—1609.
10. Mykhailichenko M., Lozhachevska O., Smagin V., Krasnoshtan O., Zos-Kior M., Hnatenko I. Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. № 43 (3). Pp. 403—414.
11. Prokopenko O., Martyn O., Bilyk O., Vivcharuk O., Zos-Kior M., and Hnatenko, I. (2021), "Models of State Clusterisation Management, Marketing and Labour Market Management in Conditions of Globalization, Risk of Bankruptcy and Services Market Development", *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, vol. 21.12, pp. 228—234.

### References:

1. Antypenko, N., Viedienina, Y., Hnatenko, I. and Parkhomenko, O. (2021), "Financial management of resource conservation of innovation-oriented enterprises in the context of anti-crisis development strategy", *Agrosvit*, vol. 23, pp. 10—16.
2. Vasilchak, S. V., Hnatenko, I. A., Zhovniренко, O. V. and Rubezhanskaya, V. O. (2021), "Modeling of innovation management system of the national economy: the formation of financial and human capital", *Efektivna ekonomika*, vol. 8, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9127> (Accessed 12Dec 2021).
3. Hnatenko, I. A. (2021), "Modeling of scenarios of sustainable development of enterprises in the context of globalization and digitalization: management aspect", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 16, pp. 20—25.
4. Hnatenko, I. A. (2021), "Management, marketing and financial approaches to assessing the socio-ecological and economic effect of enterprise interaction in terms of changing consumer preferences", *Ekonomichnyy diskurs*, vol. 1—2, pp. 111—121.
5. Hnatenko, I. A., Popova, Y. M., Bachkir, I.G. and Nechiporenko, K. V. (2021), "Strategies of state priorities in the context of scenario foresight of innovation economy management: modeling of scientific, technical and intellectual potential", *Ahrosvit*, vol. 17, pp. 3—9.
6. Lozhachevska, O. M., Olshansky, O. V., Hnatenko, I. A. and Snitko, E. A. (2021), "State priorities for the development of innovative entrepreneurship in the management system in terms of digitalization of society", *Efektivna ekonomika*, vol. 7, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9067> (Accessed 19 Dec 2021).
7. Plaksienko, V. Y., Zos-Kior, M. V. and Hnatenko, I. A. (2021), "Competence approach in team building management in the context of the modern labor market", *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo*, vol. 4 (121), pp. 76—81.
8. Khodakivska, O. V., Hnatenko, I. A., Dyachenko, T. O. and Sabiy, I. M. (2021), "Models of entrepreneurship in terms of innovation economy and knowledge economy: resource and cost management", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 15, pp. 5—11.
9. Mazur, N., Khrystenko, L., Pasztorova, J., Zos-Kior, M., Hnatenko, I., Puzyrova, P. and Rubezhanska, V. (2021), "Improvement of Controlling in the Financial Management of Enterprises", *TEM Journal*, vol. 10.4, pp. 1605—1609.
10. Mykhailichenko, M., Lozhachevska, O., Smagin, V., Krasnoshtan, O., Zos-Kior, M. and Hnatenko, I. (2021), "Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization", *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 43 (3), pp. 403—414.
11. Prokopenko, O., Martyn, O., Bilyk, O., Vivcharuk, O., Zos-Kior, M. and Hnatenko, I. (2021), "Models of State Clusterisation Management, Marketing and Labour Market Management in Conditions of Globalization, Risk of Bankruptcy and Services Market Development", *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, vol. 21.12, pp. 228—234.

Стаття надійшла до редакції 09.01.2022 р.

УДК 657.6

*М. В. Болдуєв,*  
*д. держ. упр., професор, професор кафедри аудиту і оподаткування,*  
*НУ "Запорізька політехніка", м. Запоріжжя*  
*ORCID ID: 0000-0002-8889-6555*

*О. В. Болдуєва,*  
*д. е. н., доцент, начальник науково-дослідної частини,*  
*Запорізький національний університет, м. Запоріжжя*  
*ORCID ID: 0000-0001-5267-1816*

*О. Г. Лищенко,*  
*к. е. н., доцент, завідувачка кафедри аудиту і оподаткування,*  
*НУ "Запорізька політехніка", м. Запоріжжя*  
*ORCID ID: 0000-0001-9211-9567*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.23

## ДЕФІНІЦІЯ АУДИТОРСЬКИХ ДОКАЗІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ВІРОГІДНОСТІ

*М. Bolduev,*  
*Doctor of Sciences in Public Administration, Professor, Professor of the Department*  
*of Audit and Taxation, Zaporizhzhia Polytechnic National University, Zaporizhzhia*

*О. Boldueva,*  
*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Research,*  
*Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia*

*О. Lyshchenko,*  
*PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Audit*  
*and Taxation, Zaporizhzhia Polytechnic National University, Zaporizhzhia*

### DEFINITION OF AUDIT EVIDENCE IN THE CONTEXT OF ENSURING LEGAL CREDIBILITY

*Теоретико-методологічною основою дослідження слугували міжнародні стандарти аудиту, нормативно-правова база України, напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених у сфері теорії аудиту, матеріали наукових видань з досліджуваної проблематики.*

*У статті за допомогою використання загальнотеоретичних методів пізнання (аналіз, синтез) досліджено зміст поняття "аудиторські докази", розкрито підходи щодо розуміння його сутності та сформульовано уточнене визначення. Відповідно цільового підходу визначення сутності аудиторських доказів досліджено сукупність аудиторських процедур щодо забезпечення їх якості. При використанні методу абстрагування здійснено логічну інтерпретацію думки аудитора в розрізі послідовного аналізу інформаційних потоків як бази формування аудиторських доказів.*

*Значимість авторського дослідження полягає в підвищенні рівня наукових знань про специфіку аудиторської діяльності в сфері застосування методичних підходів до процесу обґрунтування думки аудитора за допомогою аналізу його інформаційної основи — аудиторських доказів. Запропонований підхід юридичного забезпечення аудиторської впевненості щодо встановлених мети та завдань аудиту передбачає його здійснення виходячи з розуміння бухгалтерського обліку як складової більш широкій інформаційній системі. Теоретичні та методичні розробки дають можливість уточнити процес формування думки аудитора в аудиторському висновку з метою підвищення інформаційного забезпечення внутрішніх і зовнішніх користувачів.*

*The theoretical and methodological basis of the study were international auditing standards, laws of Ukraine, works of domestic and foreign scientists in the field of audit theory, materials of scientific publications on the subject.*

*In the article with the help of general theoretical methods of cognition (analysis, synthesis) the content of the concept of "audit evidence" is investigated, approaches to understanding its essence are revealed, the specified definition is formulated. In accordance with the target approach to the appointment of audit evidence, a set of audit procedures to ensure their quality is defined. Using the method of abstraction, a logical interpretation of the auditor's opinion in terms of consistent analysis of information flows as a basis for the formation of audit evidence.*

*Taking into account the peculiarities of auditing and scientific approach to terminology, audit evidence is proposed to mean information (contained in accounting data, as well as obtained from other sources) obtained in the course of audit procedures that meets the requirements of appropriateness, admissibility, reliability, sufficiency, which gives the auditor legal grounds to provide reasonable assurance in all material respects regarding the presence or absence of facts and circumstances of the correctness and reliability of the financial statements, consolidated financial statements, performance of other assurance tasks.*



*The importance of the author's research is to increase the level of scientific knowledge about the specifics of auditing in the field of methodological approaches to the process of substantiating the auditor's opinion by analyzing its information base — audit evidence. The proposed approach to the legal provision of audit assurance on the objectives and objectives of the audit involves its implementation based on the understanding of accounting as part of a broader information system. Theoretical and methodological developments provide an opportunity to clarify the process of forming the auditor's opinion in the audit opinion in order to improve the information support of internal and external users.*

*Ключові слова: міжнародні стандарти аудиту, аудиторські докази, думка аудитора, аудитор, бухгалтерський облік, інформація, аудиторські процедури.*

*Key words: international auditing standards, audit evidence, auditor's opinion, auditor, accounting, information, audit procedures.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Найважливішою вимогою, що забезпечує проведення аудиту фінансової звітності відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 200 "Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту", є вимога про отримання аудитором достатньої кількості належних аудиторських доказів з метою зниження аудиторського ризику та формування обґрунтованої думки про достовірність фінансової звітності. Отримані на кожній стадії перевірки докази дають можливість аудитору обґрунтовано сформулювати думку про достовірність бухгалтерської (фінансової) звітності організації. Процес формування думки аудитора вимагає наукового осмислення причинно-наслідкових зв'язків цього процесу з позиції інформаційного підходу до послідовного аналізу складових, що формують основу доказів.

У сучасній науковій літературі існують два основних підходи тлумачення змісту аудиторських доказів. Перший підхід передбачає розуміння аудиторських доказів лише як інформації на якій базуються аудиторські висновки, а другий — визначає їх як певну послідовність дій, які необхідно вжити, щоб переконатися в достовірності певних тверджень. Такі підходи характеризуються однобічністю визначення цього явища і не відповідністю вимогам аудиторської практики. Перший підхід слід вважати найбільш вузьким, оскільки його істотним недоліком є відсутність конкретизації фактів, що лежать в основі судження аудитора. Водночас другий підхід не редбає пояснення, яких саме прийомів або методів їх отримання необхідно вжити, а також вимог до кінцевої інформації, на основі якої аудитор формує власну думку. Отже, питання теоретико-методичного обґрунтування змісту та застосування вимог законодавчо-нормативної бази, що регламентують аудиторську діяльність в Україні набуває суттєвого значення.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням сутнісних характеристик аудиторських доказів, їх оцінюванням та процедури одержання присвячені праці таких вітчизняних науковців: А.Ж. Пшенична [10], В.Я. Савченко [12], В.В. Радська, Я.В. Петраков [11], Н.Л. Шкіря, Т.Г. Нікульникова, Н.В. Залізник [16], К.П. Носова [6], В.Ю. Фабіянська [14], А.О. Кадуріна [2], С.І. Дерев'яно, С.О. Олійник. Н.П. Кузик, О.М. Ганяйло [7] та інші.

А.Ж. Пшенична [10, с. 121], В.Я. Савченко [12, с. 136], В.В. Радська, Я.В. Петраков [11, с. 137] Н.Л. Шкіря, Т.Г. Нікульникова, Н.В. Залізник [16, с. 71] К.П. Носова [6, с. 35] визначають аудиторські докази як інформацію, одержану аудитором для вироблення думок, на яких ґрунтується підготовка аудиторського висновку та звіту.

В.Ю. Фабіянська [14, с. 85] вважає, що аудиторські докази є свідченнями, які одержуються аудитором у процесі проведення аудиторського дослідження, на ос-

нові яких ґрунтується аудиторська думка, висловлена у звіті аудитора. На потрібну кількість аудиторських доказів впливають оцінювання аудитором ризиків суттєвого викривлення та якість аудиторських доказів. На потрібну якість аудиторських доказів впливають: достовірність та достовірність для забезпечення підтвердження висновків, на яких ґрунтується думка аудитора; надійність, яка залежить від джерела отримання та характеру доказів, а також від індивідуальних обставин, за якими їх отримано.

А.О. Кадуріна пропонує розуміти аудиторські докази як інформацію отриману аудитором у ході перевірки самостійно, від клієнта, третіх осіб чи результат її аналізу, що дозволяє зробити висновок і виразити власну думку з предмету перевірки [2, с. 99].

С.І. Дерев'яно, С.О. Олійник. Н.П. Кузик, О.М. Ганяйло [7, с. 160] стверджують, що аудиторські докази — це певна частина інформації та результат її аналізу аудитором, які можуть слугувати підтвердженням або спростуванням існування та достовірності відображення факту, події, процесу чи явища фінансово-господарської діяльності підприємства-клієнта у його звітності на певну дату. Така інформація становить сутність аудиторських доказів та слугує основою для аудиторського висновку і звіту.

Відзначаючи цінність отриманих результатів щодо дослідження теоретичної сутності змісту поняття "аудиторські докази", вважаємо за необхідне зосередити увагу на дослідженні юридичних аспектів їх сутності, складу, оцінки щодо забезпечення юридичної вірогідності відповідно до Міжнародних стандартів аудиту [3—5], Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" [8] і Цивільного процесуального кодексу України [15].

## МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів сутності категорії "аудиторські докази" для розроблення логічно обґрунтованого підходу визначення основних його компонентів у відповідності до вимог наукової термінологізації понять.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Інституційну основу отримання і застосування аудиторських доказів у процесі здійснення аудиту фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, а також виконання завдань з іншого надання впевненості аудитора в Україні формують Міжнародні стандарти аудиту:

1) Міжнародний стандарт аудиту 200 "Основні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту" (далі — МСА 200);

2) Міжнародний стандарт аудиту 500 "Аудиторські докази" (далі — МСА 500);

3) Міжнародний стандарт аудиту 501 "Особливості отримання аудиторських доказів у конкретних випадках" (далі — МСА 501) [4].

Міжнародні стандарти аудиту 200 і 500 визначають аудиторські докази як інформацію, яку використовує аудитор при формуванні висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка. При цьому аудиторські докази включають у себе:

- інформацію, що міститься в даних бухгалтерського обліку, на яких ґрунтується фінансова звітність;
- інформацію отриману з інших джерел.

Специфіка отримання доказів передбачає застосування двох основних підходів:

1) дедуктивний підхід полягає в підтвердженні висловлювання певними положеннями (аргументами), які визнаються істинними, те що стверджується випливає з них як висновок;

2) індуктивний підхід полягає у виборі підстав доказів фактів, що впливають з нього у вигляді окремих випадків.

Отримання аудиторських доказів здійснюється за допомогою реалізації відповідних аудиторських процедур в процесі проведення аудиту. Також передбачається можливість використовувати докази, які були отримані за результатами попередніх аудиторських перевірок, за умови збереження ними актуальності в період проведення поточної перевірки.

Таким чином, простежується накопичувальний характер аудиторських доказів, які можуть бути отримані з внутрішніх і зовнішніх джерел, у тому числі з боку управлінського персоналу. При цьому сама відмова керівного складу юридичної особи, якій надаються відповідні послуги в наданні аудитору запитуваної інформації, визначається також як аудиторський доказ і використовується аудитором.

Згідно з МСА 200 характеристика аудиторських доказів зводиться до двох істотних складових:

1) кількісна характеристика, тобто їх достатність (кількість необхідних аудиторських доказів залежить від оцінки аудитором ризиків суттєвого викривлення, а також якості таких аудиторських доказів);

2) якісна характеристика, тобто їх належний характер (доречність і надійність доказів для підтвердження висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка).

Аудитор оцінює достатність і належний характер доказів, причому у взаємозв'язку з зазначених характеристик. Слід враховувати, що належний характер аудиторських доказів впливає на рівень їх достатності, але достатність доказів (тобто кількісний рівень) не визначає їх належний рівень і не впливає на якісну характеристику аудиторських доказів.

Відповідно до МСА 315 "Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища" і МСА 330 "Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики" [4] процес збору аудиторських доказів з метою обґрунтування аудиторської думки здійснюється шляхом проведення процедур оцінки ризиків, а також подальших аудиторських процедур (тестування засобів контролю, процедури перевірки по суті). Саме в цих формах здійснюється збір аудиторських доказів у рамках відповідних аналітичних процедур.

МСА 500 до аналітичних процедур для збору аудиторських доказів відносить:

1) інспектування, що включає вивчення записів і документів, як внутрішніх, так і зовнішніх, а також фізичний огляд активу (наприклад, інспектування записів на предмет їх санкціонування, виконаного договору з метою виявлення облікової політики, застосовуваної організацією, матеріальних активів для перевірки їх наявності);

2) спостереження, яке пов'язане з наглядом за виконанням якої-небудь дії іншими особами (наприклад, спостереження за процесом проведення інвентаризації);

3) зовнішнє підтвердження, що полягає в отриманні аудитором від третьої особи письмової відповіді у паперовій, електронній або іншій формі (зокрема, можуть

підтверджуватися залишки на рахунках, умови договорів організації, що здійснюються організацією операції тощо);

4) повторне обчислення, яке полягає у перевірці аудитором математичної правильності розрахунків у документах або записях;

5) повторне виконання, що припускає незалежне виконання аудитором процедур або заходів контролю, які вже виконувались як частина заходів внутрішнього контролю суб'єкта господарювання;

6) аналітичні процедури перевірки по суті, являють собою оцінку фінансової інформації через аналіз правдоподібних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними;

7) запит, який представляє собою пошук фінансової та нефінансової інформації від обізнаних осіб як у самого суб'єкта господарювання, так і за його межами. Відповіді на запити можуть надавати аудитору інформацію, якої він раніше не мав, або інформацію, що підкріплює отримані аудиторські докази. І навпаки, відповіді можуть надавати інформацію, що значно відрізняється від іншої інформації, отриманої аудитором,

Певною мірою різновидом відповідей на запити є письмові заяви з боку управлінського персоналу і осіб відповідальних за корпоративне управління.

Таким чином, аналітичні процедури застосовувані аудиторами з метою забезпечення збору аудиторських доказів можуть бути розмежовані на процедури, в рамках яких аудитор бере безпосередню активну участь (наприклад, інспектування, повторне обчислення), і процедури, реалізація яких залежить від активних дій третіх осіб, але з подальшою оцінкою аудитором результатів такого роду процедур (зокрема, спостереження, зовнішнє підтвердження, запит).

Відбір елементів тестування з метою отримання аудиторських доказів визначає МСА 500. Передбачається, що вибір об'єктів тестування з метою отримання доказів аудитор здійснює з використанням певних методів:

1. Вибір усіх об'єктів тестування, тобто суцільна перевірка — це перевірка так званої "всієї генеральної сукупності елементів", які складають відповідну операцію. Застосування такого методу відбору елементів тестування можливе стосовно залишків на рахунках. Як правило, аудитор приймає рішення про проведення суцільної перевірки, якщо об'єкти, що становлять сукупність, мають велику вартість. Можливий варіант вибору всіх об'єктів для тестування у зв'язку з неможливістю забезпечення ефективних показників з метою формування аудиторських доказів за допомогою інших методів відбору.

2. Вибір окремих об'єктів тестування — суб'єктивний вибір окремих елементів, який залежить від ризику, не пов'язаного з вибіркою. Можливий відбір об'єктів вище певної ціни, в тому числі об'єктів з високою вартістю, відбір з метою тестування ключових об'єктів (об'єкти щодо яких було виявлено помилки в попередні періоди тощо).

Крім того, вибір конкретних об'єктів може бути продиктований необхідністю визначити предмет економічної діяльності суб'єкта господарювання і, відповідно, коло здійснюваних операцій.

При використанні цього методу істотним є той факт, що зібрані аудиторські докази мажуть поширюватися лише на об'єкти вибіркової перевірки і не можуть бути поширені на усю генеральну сукупність об'єктів, що впливає на критерії достатності та надійності аудиторських доказів.

3. Аудиторська вибірка — застосування аудиторських процедур до менш як 100% елементів генеральної сукупності, яка підлягає аудиту в такий спосіб, що всі відібрані елементи мають шанс бути відібраними з метою надання аудитору належної основи, на підставі якої

формується висновки щодо всієї генеральної сукупності. Питання реалізації цього методу вибору об'єктів тестування розглядається в Міжнародному стандарті аудиту (МСА) 530 "Аудиторська вибірка".

Існує можливість застосування аудитором статистичної та нестатистичної вибірки. Статистична вибірка передбачає випадковий відбір об'єктів оцінки і застосування теорії ймовірності при їх аналізі та формуванні висновку. Вибірка яка не відповідає зазначеним характеристикам, є нестатистичною.

МСА 530 встановлює методи відбору елементів вибірки, які найбільш часто застосовуються, зокрема випадковий, систематичний, монетарний, довільний, блоковий відбір. Наприклад, систематичний відбір передбачає виявлення системи елементів всієї генеральної сукупності й визначення інтервалу вибірки. Блоковий відбір визначається вибором блоку елементів, але не є оптимальним в рамках аудиторської вибірки, оскільки елементи блоку мають, як правило, подібні характеристики, що не завжди може забезпечити належний характер аудиторських доказів.

Ефективність тестування безпосередньо пов'язана з якістю отриманих аудиторських доказів, тобто їх належним характером, а також з їх достатністю і доречністю для проведення конкретної перевірки. У зв'язку з цим, з боку аудитора передбачається початкове оцінювання і обґрунтування методу вибору об'єктів тестування під час проведення аудиторської перевірки, а також у рамках її окремих етапів. Крім того, на вибір методу тестування істотно впливає практична можливість застосування того чи іншого методу щодо особи, відносно якої здійснюється аудит.

Крім вищезазначеного, Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 540 "Аудит облікових оцінок, включаючи оцінку справедливої вартості, і відповідного розкриття інформації" [4] встановлює також особливості збору доказів щодо окремих статей фінансової звітності, стосовно яких точно оцінювання є неможливим. Статті фінансової звітності подібного роду з позиції МСА 540 іменуються оціночними значеннями. По суті, оціночні значення — це грошова оцінка величини, відображеної у статті фінансової звітності, як правило, за справедливою (ринковою) вартістю в умовах невизначеності оцінки.

Оціночні значення характеризуються в залежності від ступеня їх невизначеності. Зокрема, МСА 540 встановлює оціночні значення з низьким ступенем невизначеності, з високим ступенем невизначеності, такі, що характеризуються визначеністю.

Ступінь невизначеності оцінок варіюється залежно від характеру облікової оцінки і того, в якому обсязі для формування облікової оцінки використовувалися загальноприйняті методи або моделі, а також суб'єктивності припущень, що використовувалися для того, щоб сформулювати облікову оцінку.

Оціночні значення з низьким ступенем невизначеності мають місце в разі, якщо їх розрахунок проводиться за умови, що економічна діяльність організації не є складною, джерела інформації для визначення показників є загальнодоступні відомості, методика розрахунку є загальноприйнятою. З оціночними значеннями такого роду пов'язані менші ризики суттєвого викривлення.

Для оціночних значень з високим ступенем невизначеності характерні і високий рівень припущень. Зокрема, таке можливо, якщо організація є учасником судового розгляду, результати якого вплинуть на оцінку майнового активу, який обліковується на балансі господарюючого суб'єкта. Крім того, на високий ступінь невизначеності оціночних значень може вплинути факт відсутності реалізації активів в рамках публічних торгів.

Для окремих статей фінансової звітності, щодо яких є необхідність визначення оціночних значень за справедливою ціною, властива визначеність. Така ситуація можлива, якщо джерелом інформації по котируваннях і цінам відповідних операцій є відкритий ринок, інфор-

мації властивий характер загальнодоступності й достовірності, такого роду інформація відноситься в основу аудиторських доказів.

Принципове значення для отримання аудиторських доказів за окремими статтями фінансової звітності має облікова політика, яка застосовується суб'єктом господарювання та концепція складання фінансової звітності, оскільки це передбачає відповідну методичку розрахунку оціночних значень.

Таким чином, одержання аудиторських доказів є складним процесом, який зумовлений необхідністю забезпечення належної їх якості. Така якість аудиторських доказів визначається окремо МСА 200. Так згідно зі стандартом, докази забезпечуються обґрунтованою впевненістю за умов, якщо аудитор отримав прийнятні аудиторські докази у достатньому обсязі для зменшення аудиторського ризику (тобто ризику висловлення аудитором невідповідної думки в разі суттєвого викривлення фінансової звітності) до припустимо низького рівня.

Достатність і прийнятність аудиторських доказів визначаються як взаємопов'язані. Під достатністю розуміється міра кількості аудиторських доказів. Необхідна кількість аудиторських доказів залежить від результатів оцінки аудитором ризиків суттєвого викривлення, а також від якості таких аудиторських доказів.

Прийнятність визначена як міра якості аудиторських доказів, тобто їхня доречність і надійність у підтриманні висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка. Надійність доказів перебуває під впливом джерела їхнього отримання та характеру, а також залежить від індивідуальних обставин, в яких їх було отримано.

Узагальнюючи методичку отримання і вимоги до аудиторських доказів слід констатувати, що їх категоріальне визначення лише як інформації, яку використовує аудитор при формуванні висновків, на нашу думку, не відповідає вимогам повноти вираження думки у термінологізації понять. Таке твердження зумовлено виникненням потреби значного додаткового пояснення його сутності в подальшому, а саме: встановлення вимог та необхідних аудиторських процедур, тоді як науковий термін має якомога точніше і однозначно визначати чітко окреслене спеціальне поняття будь-якої галузі науки, техніки, мистецтва, суспільного життя тощо і його співвідношення з іншими поняттями в межах спеціальної сфери.

У цілому, доказами в науці прийнято вважати відомості про факти об'єктивної реальності, які відображаються в письмових і речових носіях інформації, пам'яті свідків, експертів, третіх осіб (образами відображених фактів об'єктивної дійсності) [13]. Проте в процесі здійснення аудиторської діяльності аудитор несе юридичну відповідальність за якість надання аудиторських послуг у формі можливої дисциплінарної, адміністративної, цивільно-правової та кримінальної відповідальності, відповідно, це зумовлює необхідність відповідності аудиторських доказів вимогам встановленим юридичною практикою і Цивільним процесуальним кодексом України [15], а саме: належності, допустимості, достовірності, достатності. І хоча назва і зміст вимог достатності й прийнятності аудиторських доказів передбачених стандартами аудиту певним чином відповідають вимогам достатності, належності і достовірності водночас вони не є тотожними.

Виходячи з вищевизначених тверджень, вважаємо більш обґрунтованим з точки зору специфіки аудиторської діяльності і наукового підходу до термінології, визначати аудиторські докази як інформацію (яка міститься у даних бухгалтерського обліку, а також отриману з інших джерел), отриману в процесі здійснення аудиторських процедур, що відповідає вимогам належності, допустимості, достовірності, достатності, яка дає аудитору юридичні підстави надати обґрунтовану впевненість в усіх суттєвих аспектах щодо наявності чи відсутності фактів та обставин правильності й достовірності фінансової

звітності, консолідованої фінансової звітності, виконання завдань з іншого надання впевненості.

## ВИСНОВКИ

Запропонований в статті підхід дефініції "аудиторських доказів" за необхідністю юридичного забезпечення аудиторської впевненості щодо встановлених мети та завдань аудиту передбачає його здійснення виходячи з розуміння бухгалтерського обліку як складової більш широкої інформаційної системи. Об'єктом аудиту слід вважати факти господарської діяльності, а предметом — оцінку й аналіз його відображення в бухгалтерському обліку та звітності досліджуваного суб'єкта господарювання. Зазначена інформаційна система, окрім бухгалтерської інформації, включає в себе нормативно-правову, статистичну, аналітичну, планову, оцінну та іншу інформацію, яка відображає усі факти результатів та перспектив господарської діяльності суб'єкта господарювання. Отже, в процесі аудиту, аудитор перетворює безліч потоків різнобічної інформації у стійку систему аудиторських доказів, які мають юридичну вірогідність, шляхом дослідження складових елементів (аналізу) і встановлення рівня значущості відомостей (оцінки). В результаті формується сукупність інформації, яка юридично вірогідно підтверджує або спростовує правдивість і достовірність фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, виконання завдань з іншого надання впевненості в усіх їх суттєвих аспектах.

## Література:

1. Додаток до міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016—2017 років. Ч. III. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%203\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%203(1).pdf)
2. Кадуріна Л.О. Основи аудиту: навч. пос. Київ: Видавничий дім "Слово", 2003. 184 с.
3. Міжнародний кодекс етики професійних бухгалтерів (включаючи Міжнародні стандарти незалежності), видання 2018 року. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/kodex\\_et.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/kodex_et.pdf)
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016—2017 років. Ч. I. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%201\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%201(1).pdf)
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016-2017 років. Частина II. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%202\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%202(1).pdf)
6. Носова К.П. Класифікація та характеристика аудиторських доказів. Аудитор України. 2013. №5 (210). С. 35—41.
7. Основи аудиту: навч. посіб. / С.І. Дерев'янку, С.О. Олійник, Н.П. Кузик, О.М. Ганяйло. К.: Центр учбової літератури, 2008. 328 с.
8. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність. Закон України від 21 грудня 2017 року № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
10. Пшенична А.Ж. Аудит: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
11. Радська В.В., Петраков Я.В. Аудит: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 416 с.
12. Савченко В.Я. Аудит: навч. посіб. В.Я. Савченко. Київ: КНЕУ, 2002. 322 с.

13. Теорія доказів: підручник для слухачів магістратури юридичних вузів / Антонов К.В., Сачко О.В., Тертишник В.М., Уваров В.Г. / За заг. ред. д.ю.н, професора В.М. Тертишника. К.: Алерта, 2015. 294 с.

14. Фабіянська В.Ю. Аудиторські докази: сутність, оцінка в контексті забезпечення вимог достатності та прийнятності. Агросвіт. 2020. № 8. С. 77—86.

15. Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text>

16. Шкіря Н.Л., Нікульникова Т.Г., Залізник Н.В. Аудит: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2006, 2007. 224 с.

## References:

1. Ministry of Finance of Ukraine (2017), "Addendum to international standards for quality control, auditing, review, other assurance and related services", vol. III, available at: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%203\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%203(1).pdf) (Accessed 12 December 2021).
2. Kadurina, L.O. (2003), *Osnovy audytu* [Basics of audit], Vydavnychj dim "Slovo", Kyiv Ukraine.
3. Ministry of Finance of Ukraine (2017), "International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Standards of Independence)", available at: [https://mof.gov.ua/storage/files/kodex\\_et.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/kodex_et.pdf) (Accessed 24 November 2021).
4. Ministry of Finance of Ukraine (2017), "International standards for quality control, audit, inspection, other assurance and related services", vol., available at: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%201\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%201(1).pdf) (Accessed 11 November 2021).
5. Ministry of Finance of Ukraine (2017), "International standards for quality control, audit, inspection, other assurance and related services", vol. II, available at: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%202\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%202(1).pdf) (Accessed 8 October 2021).
6. Nosova, K.P. (2013), "Classification and characterization of audit evidence", *Audytor Ukrainy*, vol. 5 (210), pp. 35—41.
7. Derev'ianko, S.I. Olijnyk, S.O. and Kuzyk, N.P. (2008), *Osnovy audytu* [Basics of audit], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On the audit of financial statements and auditing activities", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (Accessed 24 September 2021).
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On accounting and financial reporting in Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (Accessed 26 September 2021).
10. Pshenychna, A.Zh. (2008), *Audyty* [Audit], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
11. Rads'ka, V.V. and Petrakov, Ya.V. (2008), *Audyty* [Audit], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
12. Savchenko, V.Ya. (2002), *Audyty* [Audit], KNEU, Kyiv, Ukraine.
13. Antonov, K. V. Sachko, O. V. Tertysnyk, V. M. and Uvarov, V. H. (2015), *Teoriia dokaziv* [Evidence theory], Alerta, Kyiv, Ukraine.
14. Fabiians'ka, V. Yu. (2020), "Audit evidence: substance, assessment in the context of ensuring adequacy and acceptability requirements", *Ahrosvit*, vol. 8, pp. 77—86.
15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2004), The Law of Ukraine "Civil Procedure Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text> (Accessed 28 October 2021).
16. Shkiriya, N.L. Nikul'nykova, T.H. and Zalizniak, N.V. (2006), *Audyty* [Audit], Mahnoliia, L'viv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2022 р.

*О. В. Лазарева,*

*д. е. н., професор, професор кафедри управління земельними ресурсами*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

*ORCID ID: 0000-0002-1050-7118*

*А. Ю. Мась,*

*Почесний землевпорядник України, старший викладач кафедри управління земельними*

*ресурсами, Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

*ORCID ID: 0000-0003-1140-28-17*

*К. Ю. Борисевич,*

*заступник директора, Товариство з обмеженою відповідальністю*

*"Український експертний центр по вимірюванню та оцінці"*

*ORCID ID: 0000-0001-6246-0668*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.28

## ЄВРОПЕЙСЬКІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЗЕМЛЕУСТРОЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

*O. Lazarieva,*

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Management*

*the Landed Resources, Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolayiv, Ukraine*

*A. Mas,*

*Honorary land surveyor of Ukraine, of the Department of Management*

*the Landed Resources, Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolayiv, Ukraine*

*K. Borysevych,*

*Deputy of director, Limited Liability Company "Ukrainian Expert Center*

*for Measurement and Evaluation", Mykolayiv, Ukraine*

### EUROPEAN WAYS OF LAND MANAGEMENT DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF LAND RESOURCES MANAGEMENT

*Метою статті є вивчення європейських шляхів розвитку землеустрою та обґрунтування перспектив землеустрою в Україні.*

*Вивчено досвід здійснення землеустрою у таких європейських країнах, як Німеччина, Фінляндія, Італія, Франція, Швеція, Англія, Нідерланди, Португалія.*

*Європейський досвід ведення землеустрою дозволив обґрунтувати його перспективи і на Україні, основними з яких є обов'язкове ведення землеустрою в інтересах суб'єктів господарювання, розроблення в проєктах землеустрою чіткої системи сівозмін, обґрунтуватися в них склад земельних угідь, передбачення обов'язкового розміщення елементів інженерної інфраструктури, зосередження зусиль на розробку схем використання землі територій місцевих громад, досягнення високого технологічного рівня розвитку інноваційної системи, впровадження інновацій у землекористуванні, унікальність та ефективність проєктів землеустрою, відповідність вимогам періодичності розміщення культур та кращих попередників, формування конкурентних переваг землекористування, відповідність землеустрою вимогам конкурентоспроможності.*

*The aim of the article is to study the European ways of land management development and substantiate the prospects of land management in Ukraine.*

*The article analyzes the experience of land management in European countries such as Germany, Finland, Italy, France, Sweden, England, the Netherlands, Portugal, analyzes its dominant advantages.*

*It is established that the main ones are the following: lease relations in the interests of land users, environmental protection measures, development of land management concept of spatial development, land*

*management on the basis of greening, support for the development of rural areas, increase their productivity, gradation of land according to the degree of suitability, territorial land management, combination of land management functions and land management.*

*The main prospects of land management development in Ukraine are proposed, such as mandatory land management in the interests of economic entities, development of a clear system of crop rotation in land management projects, substantiate the composition of land, providing for mandatory placement of engineering infrastructure, focusing on development of land use schemes for local communities, achieving a high technological level of innovation system development, introduction of innovations in land use, uniqueness and efficiency of land management projects, compliance with the requirements of periodic placement of crops and best predecessors, formation of competitive advantages of land use, compliance of land management with competitiveness.*

*These guidelines will ensure the inflow of investment in the agricultural sector of the economy, promote rational management and protection of land, environmentally friendly land use, provide attractiveness, taking into account the specifics of a particular area, improve living standards, create conditions for entrepreneurial activity. conditions for efficient land management.*

*Adherence to these prospects will ensure economic and environmental efficiency of land management of specific land uses, promote the rational use of land resources, as well as allow to form the economy of land management on the basis of balanced sustainable development.*

*Ключові слова: землеустрій, Європейський Союз, екологобезпечне виробництво, організація території, земельні ділянки, продуктивність землі, інновації, проєкт землеустрою.*

*Key words land management, European Union, environmentally friendly production, land organization, land, land productivity, innovation, land management project.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

У системі управління земельними ресурсами землеустрій має бути сфокусований не лише на оперативних рішеннях, успішність яких визначається прибутком, а на концепції виживання в майбутньому, яка має ґрунтуватися на засадах інноваційності землеустрою, передбачати здійснення заходів, пов'язаних із землеустроєм, будуватись на основі стратегічних господарських рішень у системі землекористування. Крім того, землеустрій сьогодні має не лише передбачати організацію території з метою впорядкування угідь, що забезпечують еколого-економічну оптимізацію землекористування, а й бути націлений на динамічність стратегії розвитку конкретної території, що забезпечить умову ефективного використання землі, ведення прозорого ринкового обігу, підвищить вартість земельного капіталу.

Землеустрій має бути базисом для формування підґрунтя соціально та еколого-економічного розвитку місцевості, має створювати умови для використання територій, які повинні бути адаптовані під можливості природного середовища та потреби розвитку економіки.

Зазначені позиції і спонукали до вивчення перспектив його ведення в Європі та обґрунтуванні його позицій у сьогодишніх умовах, що і визначило актуальність і своєчасність дослідження.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Поняття розвитку землеустрою окреслено у працях багатьох відомих вітчизняних вчених. Так, Третяк А.М. [1] схиляється думки, що землеустрій являє собою дуже різноманітні заходи (технічні, соціальні, екологічні, економічні, правові). Дорош Й.М. [2, с. 9] стверджує, що основою ефективності землеустрою є суспільне виробництво, він повинен бути головним важелем держави в здійсненні земельних перетворень. За словами Любез-

ної І.В. та Гулько Р.Й. [3, с. 107], землеустрій є важливою складовою земельних відносин, а також виконує роль державного механізму в організації сільськогосподарського виробництва та є регулятором суспільних відносин у користуванні, володінні й розпорядженні землею. Грещук Г.І. [4, с. 15] пропонує термін "землеустрій" вживати у випадках, коли йдеться про заходи, спрямовані на регулювання земельних відносин та організацію певних територій.

У Законі України "Про землеустрій" [5] він трактується як сукупність соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територіальних одиниць, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил.

У власних дослідженнях ми торкалися питання обґрунтування інноваційних орієнтирів розвитку землеустрою [6], сьогодні ж спробуємо вивчити перспективи його розвитку в Європі задля окреслення його можливих його векторів розвитку і в Україні.

Отже, розуміння винятковості ролі землеустрою в системі управління земельними ресурсами і зумовила необхідність вивчення аспектів його розвитку в країнах Європи задля обґрунтування його домінантних переваг в Україні.

## МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Відповідно метою статті є вивчення європейських шляхів розвитку землеустрою та обґрунтування перспектив землеустрою в Україні.

Для досягнення мети вирішено такі завдання:  
— вивчення орієнтири розвитку землеустрою у європейських країнах;  
— обґрунтуванні перспектив розвитку землеустрою в Україні.

Теоретичною та методичною основою дослідження є монографічні дослідження та наукові публікації провідних вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків.

У роботі використано такі методи наукового дослідження як абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення та формування висновків дослідження), аналізу (при оцінці та з'ясуванні особливостей розвитку землеустрою в системі управління земельними ресурсами), графічний (для унаочнення результатів наукового пошуку), узагальнення (при формулюванні висновків щодо перспектив розвитку землеустрою в системі управління земельними ресурсами в українському просторі).

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поняття сутності землеустрою досліджували ще й на початку ХХ ст. Так, ще в 1910 році професор О.А. Хауке ототожнював поняття "землеустрій" з "процесами чи діями, спрямованими на зміну існуючих земельних відносин, форм власності, якщо при цьому ці зміни зумовлюються суспільною вагою і відбуваються за участю органів державної влади" [7].

У 1949 році Юшков С.В. підтримував думку, що "економічний характер суспільних відносин стосовно розподілу і перерозподілу земель визначає реальну природу землеустрою" [8].

Професор П.Ф. Веденічев стверджував у 1970-х роках, що "основою землеустрою є правильна організація території за розміром площі, складом угідь і формою розташування відповідно до організаційного ладу господарства" [9].

У умовах сьогодення академік С.М. Волков трактує землеустрій як "соціально-економічний процес цілеспрямованої організації території й засобів виробництва, нерозривно пов'язаних із землею" [10].

Ми ж спробуємо дослідити європейські шляхи розвитку землеустрою.

Так, землеустрій у Німеччині [11, с. 28] ґрунтується на тому, що в цій країні заборонено поділення земельних ділянок, використання їх не за цільовим призначенням або непродуктивно, передбачений державний контроль за операціями, пов'язаними з відчуженням, купівлею та продажем земельних ділянок, переважає домінування інтересів орендаря, а не орендодавця землі.

Землеустрій у Фінляндії [12, с. 36] спрямований на те, що землевпорядкування входить до функцій державної та місцевої муніципальної влади, землевпорядкування сільських територій орієнтоване на природоохоронні заходи.

Загалом у країнах європейського простору діє землевпорядна концепція (концепція просторового розвитку) [13], яка дозволяє країнам-учасникам ЄС впливати на землеустрій та створює рамки землевпорядкування на рівні ЄС, передбачає не лише такі аспекти усталеності як екологічний, економічний та соціальний, а й гармонійний просторовий розвиток.

В Італії [14] основні орієнтири землеустрою базуються на тому, що введено жорстокі умови екологічного характеру щодо цільового використання земель різних категорій, що визначаються з врахуванням зонування територій, санкції за порушення встановлених правил землекористування.

У Франції [15, с. 81] ключову роль у формуванні земельно-майнових відносин відіграють Земельні банки і фонди. Так, у цій країні створено Агентство з управління земельними ресурсами та розвитку сільських територій (SAFER), яке покликане вирішувати такі завдання, як підвищення продуктивності сільського господарства, підтримка та розвиток сільських територій, захист навколишнього природного середовища, сприяння місцевому розвитку спільно з проектами місцевих органів влади.

У Швеції [16] розвиток землеустрою заснований на тому, що уряд заохочує та мотивує людей селитися у сільській місцевості, а у питаннях, що стосуються інформації про землю, шведська база даних є однією з найефективніших, де суспільство повною мірою забезпечене інформацією щодо меж нерухомої власності, власників, заборон, обмежень, іпотеки та іншої інформації.

В Англії [17, с. 67—69] землеустрій ґрунтується на тому, що всі землі країни поділено на п'ять класів за ступенем продуктивності: землі з дуже незначними обмеженнями для сільськогосподарського використання або без обмежень, землі з помірними обмеженнями, землі середньої якості з обмеженнями, пов'язаними зі складом ґрунту, рельєфу та клімату, землі із серйозними обмеженнями, землі із дуже серйозними обмеженнями. У цій країні планування території здійснюється як і на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях влади. У заходах щодо розподілу та перерозподілу земель переважає принцип територіального землеустрою.

У Нідерландах [18, с. 15] землеустрій являє собою основу для перетворення в життя земельної політики держави, реалізація основних засад якої неможлива без поєднання функцій землеустрою та управління земельними ресурсами. Це пояснюється тим, що земля в раїні є основним фінансовим активом для населення, а також є основою для ділової активності жителів.

У Португалії [19, с. 49] земельні відносини та розвиток землеустрою ґрунтуються на домінуванні орендних відносин, а для орендарів, що використовують найману працю, мінімальний термін оренди становить 10 років.

Можна було б і далі аналізувати процес розвитку землеустрою в країнах європейського простору, проте обсяг публікації це дещо обмежує, тому вважає за потрібне зупинитись на обґрунтуванні перспектив розвитку землеустрою в Україні.

На нашу думку, однією з таких є організація ведення землеустрою в інтересах землевласників та землекористувачів, що сприятиме раціональному використанню та охороні земель.

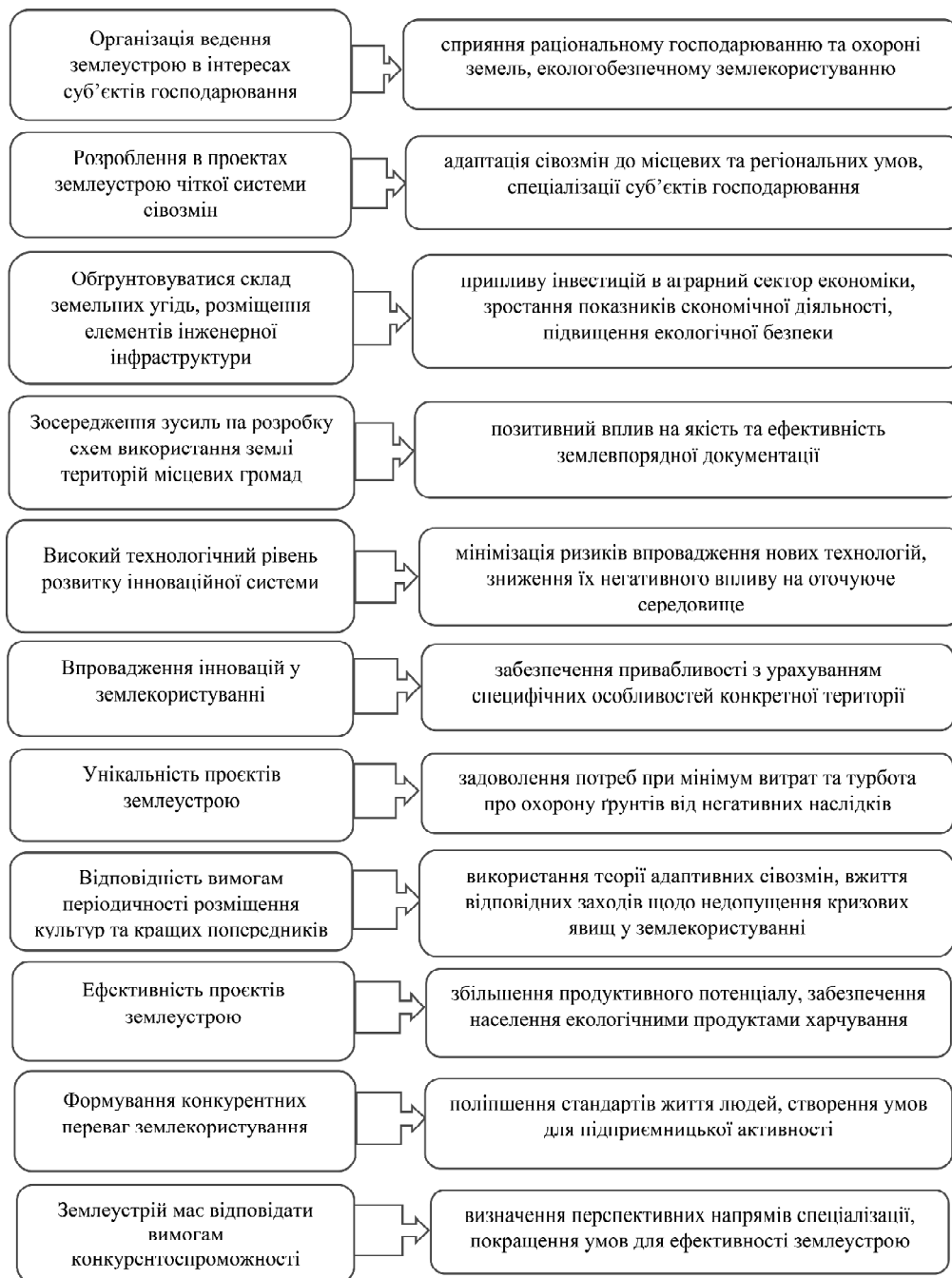
У проектах землеустрою має бути розроблена чітка система сівозмін, що повинна бути адаптована до регіональних та місцевих умов, виходячи зі спеціалізації господарств та суб'єктів господарювання на землі.

У рамках проектів землеустрою має обґрунтуватися склад земельних угідь, розміщення елементів інженерної інфраструктури з періодичним корегуванням та уточненням, виходячи із внутрішніх можливостей. Це дозволить домогтися припливу інвестицій в аграрний сектор економіки, що позитивно впливатиме не тільки на зростання показників економічної діяльності, але й екологічну безпеку землі та якості продуктів харчування.

Крім того, необхідним є зосередження зусиль на розробку схем використання землі територій місцевих громад, у рамках яких будуть розроблятися проекти контурно-меліоративної організації території для кожного суб'єкта господарювання на землі, що позитивно вплине на якість та ефективність землевпорядної документації.

У проектах землеустрою має простежуватись цілісність стратегії використання земель на територіях об'єднаних територіальних громад, мають бути виявлені невизначеності і ризики передбачуваних і непередбачуваних подій у землекористуванні.

Не викликає сумніву, що інноваційна модель розвитку економічної системи як у регіоні, так і в країні в цілому має характеризуватися високим технологічним рівнем. Однак при цьому управління економікою має відповідати вимогам організаційного характеру, щоб дозволило мінімізувати техногенні ризики впровадження нових технологій, а також знизити їх негативний вплив на оточуюче середовище. Отже, суб'єкти господарювання на землі мають бути орієнтовані на по-



**Рис. 1. Перспективи розвитку землеустрою в системі управління земельними ресурсами**

Джерело: сформовано авторами.

стійний пошук інновацій в управлінні землекористуванням.

Повномасштабні інновації у землекористуванні мають бути орієнтовані на те, що лише способом організації території можна суттєво поліпшити ефекти конкуренції, адаптуватись до нових реалій ринку, забезпечити соціально-економічну та екологічну привабливість з урахуванням специфічних особливостей кожної конкретної території.

Кожен проєкт землеустрою за своєю суттю має бути унікальним за своїми характеристиками, враховувати індивідуальні особливості території місцевої громади, матеріально-фінансовий стан та географічні умови. При цьому суб'єкти господарювання на землі мають максимально задовольняти соціально-економічні потреби при мінімальних на це витратах та дбати про охорону ґрунтів від негативних наслідків господарської діяльності людини.

Проєкт землеустрою має відповідати вимогам періодичності розміщення культур у ньому та кращих посередників. Такий інноваційний проєкт організації території можливо впроваджувати за умови широкого використання теорії адаптивних сівозмін, культури в яких розміщуються не в традиційному алгоритмі — "у просторі і часі", а тільки у часі. При цьому кожне поле або робоча ділянка має виступати в ролі адаптивної сівозмини, що дозволить швидко та своєчасно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища з метою прийняття відповідних заходів і дій щодо недопущення кризових явищ у землекористуванні.

Розробка проєктів землеустрою має базуватися на таких ключових питаннях: загальна характеристика території місцевої громади, сучасний стан використання земель, обмеження та особливі умови використання земель, проєктні пропозиції та науково обґрунтовані рішення щодо використання та охорони земель. Це доз-



вольт приймати компетентні рішення щодо сучасного стану землекористування та організації території угідь відповідно до природних умов та еколого-економічних чинників, а також надавати конкретні пропозиції щодо організації відповідної території та впорядкування сівозмін.

Після розробки проєктів землеустрою потрібно визначити ефективність землеустрою як за натуральними, так і за вартісними показниками, а також крізь призму інтенсивності використання земель. Ефективність використання землі має передбачати збільшення продуктивного потенціалу земельних ресурсів в умовах зростання продуктивності виробництва та забезпечення населення екологічно чистими продуктами харчування.

Всі управлінські дії щодо використання землі мають прийматися з урахуванням викликів часу та з урахуванням поточної ситуації. Суб'єкт господарювання також має усвідомлювати і те, що система управління земельними ресурсами повинна весь час себе змінювати, щоб відповідати вимогам часу, а також бути адекватною щодо нової ситуації, що може скластися у землекористуванні.

У суб'єктів господарювання на землі має забезпечуватися формування конкурентних переваг землекористування, що повинна передбачати поліпшення стандартів якості життя люде, раціональне використання та охорону земель, а також створення умов для ведення підприємницької діяльності на землі.

Крім того, землеустрій має відповідати всім вимогам конкурентоспроможності, а саме: має передбачати визначення перспективних напрямів спеціалізації, у прийнятті стратегічних господарських рішень має переважати екологічна компонента у діяльності землевласників і землекористувачів, суб'єкти господарювання на землі мають створювати всі необхідні умови для ефективного використання наявних виробничих ресурсів.

Обґрунтовані перспективи розвитку землеустрою для суб'єктів господарювання на землі представлено на рисунку 1.

Дотримання зазначених перспектив забезпечуватиме економічну та екологічну ефективність землеустрою територій конкретних землекористувачів, сприятиме раціональному використанню земельно-ресурсного потенціалу, а також дозволить сформувати економіку землеустрою на засадах збалансованого сталого розвитку.

## ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

У процесі дослідження вивчено досвід здійснення землеустрою у таких європейських країнах: Німеччина, Фінляндія, Італія, Франція, Швеція, Англія, Нідерланди, Португалія, проаналізовані його домінуючі переваги, як-от: ведення орендних відносин в інтересах передусім землекористувачів, забезпечення природоохоронних заходів, розвиток землевпорядної концепції просторового розвитку, ведення землеустрою на засадах екологізації, підтримка розвитку сільських територій, підвищення їх продуктивності, градація земель за ступенем придатності, ведення територіального землеустрою, поєднання функцій землеустрою та управління земельними ресурсами.

Європейський досвід ведення землеустрою дозволив обґрунтувати його перспективи і на українських теренах, як-от: обов'язкове ведення землеустрою в інтересах суб'єктів господарювання, розроблення в проєктах землеустрою чіткої системи сівозмін, обґрунтовуватися в них склад земельних угідь, передбачення обов'язкового розміщення елементів інженерної інфраструктури, зосередження зусиль на розробку схем використання землі територій місцевих громад, досягнення високого технологічного рівня розвитку інноваційної системи, впровадження інновацій у землекористуванні, унікальність та ефективність проєктів землеустрою,

відповідність вимогам періодичності розміщення культур та кращих попередників, формування конкурентних переваг землекористування, відповідність землеустрою вимогам конкурентоспроможності.

Подальші дослідження мають базуватися на обґрунтуванні перспектив ведення PEST аналізу в системі управління земельними ресурсами з урахуванням європейської практики.

## Література:

- Третяк А.М. Землеустрій в Україні: теорія, методологія: монографія. К.: Грінш Д.С., 2013. 648 с.
- Дорош Й.М. Землеустрій як основоположний механізм формування земельних відносин в умовах трансформаційної економіки. Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. № 1—2. 2012. С. 6—14. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy\\_2012\\_1-2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy_2012_1-2_4)
- Розум Р.І., Буряк М.В., Вітровий А.О., Волошин Р.В. [та ін.] Геодезія та землеустрій: монографія; за заг. ред. Р.І. Розума. — Тернопіль: ТНЕУ, 2020. С. 107.
- Грещук Г.І. Організаційно-економічне та правове забезпечення розвитку землевпорядного механізму сталого сільськогосподарського землекористування: монографія. К.: ДКС-Центр, 2018. 308 с.
- Про землеустрій: Закон України. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/858-15>
- Лазарева О.В. Інноваційний характер розвитку сучасного землеустрою. Економічний часопис Східно-європейського національного університету імені Лесі Українки. Уклад. Л.Г. Липич, М.Б. Кулинич. Луцьк: Вежа-Друк, № 1 (13), 2018. С. 81—87. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/113/102>
- Хауке О.А. Русское землеустроительное законодательство. М.: Типолиитография В.О. Рихтера, 1910. 158 с.
- Юшков С.В. Общественно-политический строй и право Киевского государства. Т. 1. М.: Гос. изд-во юрид.-ры, 1949. 544 с.
- Веденичев П.Ф. Земельные ресурсы Украинской ССР и их хозяйственное использование. К.: Наукова думка, 1972. 176 с.
- Волков С.М. Землеустройство: учеб. для студентов высш. учеб. заведений по землеустроительным специальностям. Т. 1: Теоретические основы землеустройства. Москва: Колос, 2001. 496 с.
- Євсюков Т.О., Мартин А.Г. Концептуальні засади безпечного землекористування. Землеустрій і кадастр. 2010. № 1. С. 26—29.
- Ібатуллін Ш.І., Степенко О.В., Сакаль О.В. та ін. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку. К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. 52 с.
- Європейська комісія: Європейська концепція просторового розвитку (EUREK) EUREK — на шляху до гармонійного та сталого просторового розвитку Європейського Союзу. Люксембург, 1999. 93 с.
- Ясінецька І.А. Можливості застосування міжнародного досвіду управління земельними ресурсами в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 12. С. 188—192. URL: <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/41.pdf>
- Кустовська О., Мордоус В. Економічні аспекти побудови системи земельно-майнових відносин. Землеустрій, кадастр та охорона земель в Україні: сучасний стан, Європейські перспективи. Матеріали Міжнародної конференції, присвяченої 20-річчю створення факультету землевпорядкування. К.: МПБП "Гордон", 2016. С. 80—83.
- Ерікссон А. Що робить кадастрову систему Швеції такою особливою та успішною? URL: [www.myland.org.ua/index.php?id=610&lang=uk](http://www.myland.org.ua/index.php?id=610&lang=uk)

17. Куйбіда В.С. Збірник "Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав-членів Ради Європи" [Текст] / В.С. Куйбіда, В.А. Негода, В.В.Толкованов. Київ: "Крамар", 2009. 170 с.

18. Попов А.С. Землеустрій — основний механізм проведення консолідації земель сільськогосподарсько-го призначення. *Агросвіт*. № 10. 2016. С. 12—16.

19. Данкевич А.Є. Розвиток орендних відносин у сільському господарстві. *Економіка АПК*. 2007. № 7. С. 47—50.

## References:

1. Tretyak, A.M. (2013), *Zemleustriy in Ukraini theory, Methody [Land Management in Ukraine: Theory, Methodology]*, Grin D.S., Kyiv, Ukraine.

2. Dorosh, Y.M. (2012), "Land management as a fundamental mechanism for the formation of land relations in a transformational economy", *Zemleustry, kadastr I monitoring zemel*, Vol. 1—2, pp. 7—8, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy\\_2012\\_1-2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy_2012_1-2_4) (Accessed 7 Jan 2022).

3. Rozum, R.I., Buryak, M.V., Vitrovy, A.O. and Voloshin, R.V. (2020), *Heodeziia ta zemleustriy [Geodesy and land management: monograph]*, TNEU, Ternopil: 107.

4. Hreschuk, H.I. (2018), *Orhanizatsiyno-ekonomichne ta pravove zabezpechennia rozvytku zemlevporiadnoho mekhanizmu staloho sil's'kohospodars'koho zemlekorystuvannia [Organizational, economic and legal support for the development of a land management mechanism for sustainable agricultural land use]*, DKS Tsent, Kyiv, Ukraine.

5. The Verhovna Rada of Ukraine (2003), *The Law of Ukraine "About land management"*, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/858-15> (Accessed 7 Jan 2022).

6. Lazarijeva, O.V. (2018), "Innovative nature of modern land management", *Ekonomichny chasopis Shidnoevropeyskogo nacionalnogo universitetu imeni Lesy Ukrainky*, vol. 1 (13), pp. 81—87, available at: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/113/102> (Accessed 7 Jan 2022).

7. Hauke, O.A. (1910), *Russkoe zemleustroitelnoe proektirovanie [Russian land management design]*, Tipografia V.O. Rihtera, Moskow, Russia.

8. Ushkov, S.V. (1949), *Objestvenno-politichesky stroy I pravo Kievskogo gosudarstva [Socio-political system and the law of the Kiev state]*, vol. 1, Gos. Izd-vo urid. lit-ru, Moskow, Russia.

9. Vedenichev, P.A. (1972), *Zemelnye resursy Ukrainskoy SSR I ih hozyaystvennoe ispolzovanie [Land resources of the Ukrainian SSR and their economic use]*, Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

10. Volkov, S.M. (2001), *Zemleustroystvo [Land management]*, vol. 1, *Teoreticheskie osnovy zemleustroystva [Theoretical foundations of land management]*, Kolos, Moskow, Russia.

11. Yevsukov, T.O. and Martyn, A.G. (2010), "Conceptual principles of safe land use", *Zemleustry I kadastr*, vol. 1, pp. 26—29.

12. Ibatullin, S. I. Stepenko, O. V. and Sakal, O. V. (2012), *Mekhanizmy upravlinnia zemel'nyimi vidnosynami v konteksti zabezpechennia staloho rozvytku [The mechanisms of land relations in the context of sustainable development]*, Derzhavna ustanova "Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku Natsional'noi akademii nauk Ukrainy", Kyiv, Ukraine.

13. European Spatial Development Concept (EUREK) (1999), *Towards a harmonious and sustainable spatial development of the European Union*, EUREK, Luksemburg.

14. Yasinets'ka, I.A. (2016), "The possibility of using international experience in land management in Ukraine", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 12, pp. 188—192.

15. Kustovska, O. and Mordous, V. (2016), "Economic aspects of building a system of land and property relations. Land management, cadastre and land protection in Ukraine: current status, European perspectives", *Materialy Mijnarodnoy konferencii, prisvyachenoy 20-riccu stvorennia fakultetu zemlevporudkuvahhya [Proceedings of the International Conference dedicated to the 20th anniversary of the Faculty of Land Management]*, MPBP "Gordon", Kyiv, Ukraine, pp. 80—83.

16. Erykson, A. (2012), "What makes Sweden's cadastral system so special and successful?", available at: [www.myland.org.ua/index.php?id=610&lang=uk](http://www.myland.org.ua/index.php?id=610&lang=uk) (Accessed 8 Jan 2022).

17. Kujbida, V. S. Nehoda, V. A. and Tolkovanov, V. V. (2009), *Rehional'nyj rozvytok ta prostорове planuvannia terytorij: dosvid Ukrainy ta inshykh derzhav-chleniv Rady Yevropy, [Regional development and spatial planning of territories: the experience of Ukraine and other states of the Council of Europe]*, Kramar, Kyiv, Ukraine.

18. Popov, A.S. (2016), "Land management is the main mechanism for consolidating agricultural land", *Агросвіт*, vol. 10, pp. 12—16.

19. Dankevych, A. Je. (2007), "The development of rental land relations in agriculture", *Економіка АПК*, vol. 7, pp. 47—50.

*Стаття надійшла до редакції 10.01.2022 р.*



**www. agrosvit. info**

Передплатний індекс: 23847



**Виходить 24 рази на рік**

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)**

**Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

*О. О. Маслиган,*

*д. е. н., доцент кафедри менеджменту, управління економічними процесами та туризму,*

*Мукачівський державний університет*

*ORCID ID: 0000-0002-8465-548X*

*Н. М. Гоблик-Маркович,*

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту, управління економічними процесами та туризму,*

*Мукачівський державний університет*

*ORCID ID: 0000-0001-5738-1842*

*Е. В. Тодьєрішко,*

*аспірант кафедри економіки та фінансів, Мукачівський державний університет*

*ORCID ID: 0000-0002-3055-0244*

*Н. С. Кампов,*

*старший викладач кафедри менеджменту, управління економічними процесами та туризму,*

*Мукачівський державний університет*

*ORCID ID: 0000-0003-3661-3899*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.34

## КОНЦЕПЦІЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА МАРШРУТИЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНО- РЕКРЕАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ У ХМАРНИХ СЕРЕДОВИЩАХ

*O. Maslihan,*

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management, Management of Economic Processes and Tourism, Mukachev State University*

*N. Gobylyk-Markovych,*

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management, Management of Economic Processes and Tourism, Mukachev State University*

*E. Todierishko,*

*Postgraduate student of the Department of Economics and Finance, Mukachevo State University*

*N. Kampov,*

*Senior Lecturer of the Department of Management, Management of Economic Processes and Tourism, Mukachev State University*

### CONCEPT OF ADMINISTRATION AND ROUTING OF TOURIST AND RECREATIONAL CLUSTERS IN CLOUD ENVIRONMENTS

*Підприємства у межах туристично-рекреаційних кластерів перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності. Системна криза або банкрутство одного з учасників може викликати "ефект доміно". Відтак концепція адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах є системою поглядів з керування таким об'єднанням. Доведено, що це керування через гібридні системи, які узагальнюють: структури внутрішніх організаційних регламентів, що організують процес й порядок роботи всередині утворень, на рівні конкретного учасника, визначають їх основні цілі, завдання, права, обов'язки; структури трансляції регуляторного впливу у "хмарній" структурі відповідальності (маршрутизатори). Окреслена концепція потребує системного вивчення, оскільки формує від'ємне, від загальноприйнятого, розуміння явищ і процесів керування кластером, спрямоване на чітко регламентовані функції структурних підрозділів та посадових осіб поєднане з єдиним процесом визначення маршруту прямування керівної інформації. Дослідження зорієнтоване на опис концепції адміністрування й маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах та конкретизацію її основопо-*

ложної ідеї. Базовими результатами дослідження є: конкретизація змісту концепції адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах; опис системи поглядів на внутрішні організаційні регламенти туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах; опис системи транслявання регуляторного впливу у "хмарній" структури відповідальності. За результатами дослідження доведено, що програмні засади діяльності кластеру повинні полягати у функціонуванні за чітко прописаними програмними цілями та шляхами їх досягнення, що можуть змінюватися тільки за відкритою, визначеною учасниками процедурою. Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у визначенні плану міграції учасників туристично-рекреаційних кластерів у хмарне середовище.

*Enterprises within tourism and recreation clusters are interconnected and interdependent. A systemic crisis or the bankruptcy of one of the participants can have a domino effect. Therefore, the concept of administration and routing of tourism and recreation clusters in cloud services is a system of views on the management of such an association. It has been proved that this administration, through hybrid systems, which generalize: the structures of internal organizational regulations that organize the process and the way of working within the entities at the level of the individual actor, define their main objectives, tasks, rights, duties; Translation structure of regulatory action in "cloud" liability structure (routers). The concept needs to be systematically examined, as it forms a negative, from a conventional, understanding of the phenomena and management processes of the cluster, aimed at clearly defined functions of the units and officers, combined with a single process for determining the route of the guidance information. The study aims at describing the concept of administration and routing of tourism and recreation clusters in cloud services and concretizing its underlying idea. The main results of the study are: specification of the content of the concept of administration and routing of tourism and recreation clusters in cloud services; description of the system of views on internal organizational regulations for tourism-recreation services recreational clusters in cloud services; description of the system of translation of regulatory action in "cloud" structure of responsibility. The study has shown that the programmed framework of the cluster should be based on well-defined programmer objectives and ways to achieve them, which can only be changed in an open, participant-defined manner. In order to maintain a stable cluster structure, each participant must have clearly stated: rights; responsibilities. Each member of the tourism and recreation cluster in the regions, neglecting domestic responsibilities and rules, creates a risk of cluster degradation and break-up/ The prospects for further research in this area are to determine a plan for the migration of participants in tourist and recreational clusters into the cloud environment.*

*Ключові слова: туристично-рекреаційний кластер, хмарні сервіси, ефективність, організаційна структура, системна криза.*

*Key words: tourist-recreational cluster, cloud services, efficiency, organizational structure, systemic crisis.*

## **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Всі підприємства у межах туристично-рекреаційних кластерів знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності. Системна криза або банкрутство одного з учасників може викликати ефект доміно. Відтак є необхідність у розробці якісно нової концептуальної моделі адміністрування окресленими штучними об'єднаннями зорієнтованої на раціоналізацію структури відповідальності, враховуючи, що вона основа ефективного розвитку учасників туристично-рекреаційних кластерів та їх рад. Процеси кластеризації сфери туризму і рекреації відбуваються паралельно з процесами загальної цифровізації [3; 4], яка призводить до поєднання процесів адміністрування з маршрутизацією. Таким чином, основою окресленого процесу наразі є така концепція адміністрування, що використовує засоби маршрутизації та базується на використанні хмарних середовищ. Нова система поглядів стає все більш специфічною, оскільки формує від'ємне, від загальноприйнятого, розуміння явищ і процесів керування кластером, що спрямоване на чітко регламентовані функції структурних підрозділів та посадових осіб з єдиним процесом визначення маршруту прямування управлінської інформації. Це зумовлено тим, що базовими елементами такої

концепції є системи внутрішніх організаційних регламентів та системи транслявання регуляторного впливу у "хмарній" структури відповідальності.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Серед науковців, що прагнуть до розв'язання сучасних проблем адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів можна виділити: Підгірну В.Н., Данілову О.М., Ємчука Т.В. [3; 6; 7]. Питанням у сфері організаційної регламентації діяльності туристично-рекреаційних кластерів та їх учасників присвячена не достатня кількість наукових праць. Наприклад, можна виділити ряд наукових праць Громико Ю.В. [2], Войнаренко М.П. [1], якими окреслені організаційні основи формування структури кластера за організаційно-виробничим, маркетинговим, інвестиційним, технологічним та іншими напрямками. Зауважимо, що окремі питання щодо переходу до застосування мереж, висвітлені Патюрель Р. [5], яким виділено також механізм та форми переходу традиційного підприємства (яким є учасник кластеру) до мережної структури та окреслена специфіка переосмислення цільових орієнтирів. Водночас саме сутність концепції адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах, у цій площині, не висвітлено достатньою мірою. Це визначило подальшу мету дослідження.

## МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Метою статті є опис концепції адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах та конкретизація її основоположної ідеї. Відповідно до поставленої мети доцільною є постановка таких завдань: 1) загальна конкретизація змісту концепції адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах; 2) опис системи поглядів на внутрішні організаційні регламенти туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах; 3) опис системи транслявання регуляторного впливу у "хмарній" структури відповідальності.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Кожен учасник туристично-рекреаційного кластеру у разі нехтування внутрішніми обов'язками та правилами формує ризик деградації та розпаду кластеру. Згідно з такою специфікою, основоположна ідея концепції має ґрунтуватися на якісно новому понятті ефективності, керування туристично-рекреаційним кластером, яке розглядається як властивість підсистем-адміністраторів туристично-рекреаційних кластерів чітко організувати процес і порядок роботи до рівня кожного конкретного учасника, за мінімальних витрат на організацію та здійснення регулювання їх розвитку. Таким чином концепція адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах являє собою система поглядів на керування таким об'єднанням через гібридні системи (або системи реального часу): 1) внутрішніх організаційних регламентів, або документів, що організують процес і порядок роботи у всередині утворень (на корпоративному рівні) та на рівні кожного конкретного учасника, визначають їх основні цілі, завдання, права та обов'язки (що особливо актуально для засновників, керівників і персоналу); 2) системи транслявання регуляторного впливу у "хмарній" структури відповідальності. З метою мінімізації витрат на такі системи учасники туристично-рекреаційних кластерів мають паралельно розгорнути мережу організаційних регламентів або документів у масштабованих хмарних сервісах (IT-сервіси, які отримуються ззовні) чи створювати власні хмари (це системи географічно розподіленого кластера Orange Business Services, IT-Enterprise, ГИГАКЛАУД, Дата-центр COSMONOVA або Cloud BigData). Найбільш прийнятним варіантом є розгортання відповідної мережі у Cloud Big Data Mail.ru Group, що об'єднав всі хмарні сервіси для бізнесу в межах інфраструктури Mail.Ru Cloud Solutions, що діє як масштабований PaaS-сервіс, що підтримуються ззовні. Щоб учасник туристично-рекреаційних кластерів отримав доступ до такої мережі з організаційною регламентацією розвитку у хмарному сервісі достатньо створити обліковий запис на домашній сторінці сервісу.

Рекомендуємо застосування Збалансованої Системи Показників (далі — ЗСП) як моделі для регламентації діяльності та транслявання регуляторного впливу. Це зумовлене тим, що ЗСП формує специфічну структуру організаційних регламентів (орієнтовану на специфічні потреби туристично-рекреаційних кластерів), що у структурованому вигляді доцільно досліджувати як синтезоване поєднання: 1) функціональної складової, як логічної схеми організаційної структури регулювання та визначення її характеристик; 2) ієрархічної складової, як складу ієрархічних рівнів кластеру та внутрішніх підрозділів його незалежних учасників (що варто розглядати у якості учасників) із визначенням основних зв'язків між ними та порядку регуляторних дій. Кожна така складова може дублюватися у хмарному середовищі, що має хмарний конструктор маршрутів у мережі та програми з відкритим вихідним кодом, що легко масштабуються на всю мережу кластера і за-

безпечують високу доступність організаційних регламентів для учасників.

Окреслені складові доцільно структурувати у розрізі потреб щодо:

1) розмежування функцій на локальному (учасників кластеру) й корпоративному рівнях, на рівні транслявання керівного впливу у хмарній структури має бути орієнтовано на області перетину сфер відповідальності й повноважень;

2) створення організаційної структури, здатної забезпечити інтегративне регулювання розвитку у межах кластера та делегування хмарних операцій з урахуванням управлінської ієрархії та організаційної структури кластера. Це можна найкраще представити в категоріях віртуальних команд, що передбачають формалізацію осіб яким доручають необхідні завдання;

3) забезпечити прийняття та реалізацію регуляторних рішень (за всіма аспектами діяльності кластера у регіоні та його незалежних учасників: фінансової; маркетингової; організаційної, інформаційної, технічної, виробничої). У мережі з організаційною регламентацією розвитку у хмарі існує потреба чіткого опису очікуваних технічних команд для прийняття регуляторних рішень та створення "дорожньої карти міграції" учасників кластеру в хмарній сервіс.

Це дозволяє розглянути процес проектування організаційних ресурсів у розрізі кількох базових блоків, а саме: 1) організаційної структури регулювання розвитку учасника (далі — ОСУ<sup>a</sup>) туристично-рекреаційного кластеру, що визначає підпорядкованість завдань, посад, повноважень і відповідальності, виходячи з яких така одиниця (підприємство або організація) здійснює свою незалежну управлінську діяльність у середині кластеру [8, с. 284—286]; 2) організаційної структури регулювання кластеру в регіоні (ОСУ<sup>к</sup>), що можна розглядати як блок, який визначає систему повноважень та відповідальності, зв'язків та відносин, що виникають у процесі діяльності кластеру, між його учасниками, згідно зі стратегією розвитку. Щодо ОСУ<sup>a</sup> зауважимо, що типологія та специфіка їх формування залежить передусім від розмірів учасників. Невеликий обсяг діяльності (зі штатом до 50 працівників) дозволяє суб'єкту відмовитись від організаційного структурування, як такого, оскільки всі функції буде виконувати їх власник. Це характерне для більшої частки учасників туристично-рекреаційних кластерів.

Для підключення до мережі з організаційною регламентацією розвитку туристично-рекреаційних кластерів учасник просто отримує у своє розпорядження певні програмні продукти SaaS (Software as a Service — програмне забезпечення як послуга) за допомогою мережі Інтернет. Такі учасники взаємодіють із сервісами кластеру, розміщеними в хмарному середовищі та можуть керувати їх окремими функціями за допомогою спеціалізованих програм, які не потребують інсталяції.

Середній обсяг діяльності (від 50 до 250 працівників) потребує формування організаційної структури із кількома структурними підрозділами (на які покладається реалізація всіх функцій регулювання розвитку). З'являється можливість застосування не адаптивних структур, які характеризуються [8, с. 286—288]: 1) функціональністю, централізованістю, ієрархічністю, стабільністю; 2) детальним поділом праці та вузькою спеціалізацією діяльності; 3) закріпленням обов'язків у стандартних організаційних документах; 4) централізованим механізмом контролю (із застосуванням їх форм і методів). При підключенні до мережі з організаційною регламентацією розвитку туристично-рекреаційних кластерів учасник отримує у розпорядження програмні продукти SaaS (Software as a Service — програмне забезпечення як послуга) або SaaS<sup>t</sup> з розширеним функціоналом. Модель SaaS є найпоширенішою для підключення до мережі з організаційною регламентацією роз-

витку кластеру в регіонах. SaaS використовують практично всі, хто має доступ до Інтернету.

Типологічне різноманіття організаційних структур регулювання розвитку учасників середнього розміру у межах кластеру "Квітка Карпат" обмежене лінійними або лінійно-функціональними структурами (це природно у зв'язку з їх можливістю формувати умови щодо сполучення єдиначальності та/або функціонального розподілу прав та обов'язків працівників, із можливостями паралельного керівництва підрозділами). Модель SaaS підключення до мережі з організаційною регламентацією розвитку кластеру туризму і рекреації в регіонах є дуже простою: програми й сервіси для діяльності та розвитку кластеру розробляє та обслуговує провайдер, транслює їх у хмарному середовищі до кінцевого користувача через браузер або додаток на його ПК. Кожний учасник туристично-рекреаційного кластера в регіоні тільки вносить плату (або користується сервісом безкоштовно), оновленням і технічною підтримкою програм займається провайдер.

Однак значні обсяги діяльності учасників визначають необхідність у організаційних структурах регулювання їх розвитку, зі значною кількістю структурних підрозділів. У цьому випадку, звертається увага на залежність їх типів від систематичності змін зовнішнього середовища та, відповідно, вимог щодо швидкості реакції на кожному з рівнів управління кластером у регіонах [8, с. 280—300]. Так, типологічно структури можуть бути адаптивними (лінійними, лінійно-функціональними або дивізійними) або адаптивними — проєктними, матричними або мережними).

Підключення до мережі з організаційною регламентацією розвитку кластеру є більш різноманітними та складним. Може застосовуватися SaaS (Software as a Service — програмне забезпечення як послуга), SaaS із розширеним функціоналом, повноцінна віртуальна платформа з різними інструментами та сервісами PaaS (Platform as a Service — Платформа як послуга) з функцією виходу у хмарне середовище кластеру, IaaS (Infrastructure as a Service — інфраструктура як послуга) у вигляді цілої віртуальної інфраструктури.

Адаптивні організаційні структури найбільш прийнятні для сучасних реалій діяльності туристично-рекреаційного кластеру (що діє в умовах динамічного внутрішнього середовища), у зв'язку зі значною гнучкістю та універсальністю (завдяки можливості використання тимчасових ланок, створених "під певну мету"). Ці структури можуть використовувати основний, базисний рівень хмарних рішень для підключення до мережі з організаційною регламентацією розвитку туристично-рекреаційного кластеру, який містить буквально все: серверну інфраструктуру, комунікації, сховища, весь необхідний для роботи софту.

За допомогою віртуального інтерфейсу така організаційна структура легко взаємодіє з конфігурацією IaaS, додає встановлене ПЗ і підключає додаткові сервіси, розширює ресурси в залежності від функціонального навантаження на підрозділи та внутрішньої системи відповідальності.

Використання учасниками туристично-рекреаційного кластеру будь-якого типу організаційної структури, формує як переваги, так і недоліки, а враховуючи, що у цьому випадку середовищем дії є не тільки туристичний ринок, але і кластер, деякі недоліки не сумісні із ефективною регламентацією розвитку регіону. Це призводить до формування мереж зі складною архітектурою.

Використання мережі з організаційною регламентацією розвитку туристично-рекреаційного кластеру може потребувати від учасників додаткового використання програмного забезпечення, яке впроваджується для контролю діяльності, дотримання політик безпеки й правил у "хмарній" інфраструктурі.

Доцільним є застосування адаптивних типів організаційних структур регулювання діяльності учасників

туристично-рекреаційного кластеру у регіоні, у зв'язку з тим, що: окреслені системи гнучкі; недоліки систем ефективно усуваються за рахунок моделі системного опису діяльності та використання хмарного сервісу.

ОСУ<sup>к</sup> — інтегративне функціонування кластеру, елементами якого, є його учасники (підприємства та організації), обумовлює використання мережі, як єдиної можливої альтернативи, у зв'язку із тим, що організаційна єдність такого об'єднання забезпечується єдністю регулювання системи мереж її учасників.

Відмінності у хмарному середовищі зводяться до того, хто володіє інфраструктурою, і хто нею керує. Якщо власник хмарного середовища надає можливість всім учасникам, що сплатили послугу, отримати віртуальний сервер, це середовище — публічна хмара. Якщо учасники кластеру, використовуючи хмарні технології, побудували хмарне середовище на своєму обладнанні, для своїх потреб — це приватна хмара. У будь-якому випадку використання хмарного середовища може призвести до формування кількох організаційних підтипів мереж [7, с. 26—31]: 1) центричної структури; 2) органічної мережі.

Центрична структура кластеру регіону ґрунтується на тому, що об'єднує навколо ядра (однієї або кількох великих фірм) фірми меншого розміру, доручаючи їм виконання різних специфічних завдань.

Мережі з організаційною регламентацією розвитку кластеру формуватися на публічних, приватних або гібридних хмарних технологіях, що використовують потужні сервери, системи зберігання даних, віртуальні комутатори, маршрутизатори, сервіс SaaS (Communications as a Service-комунікація як послуга) та ін.

Це апаратна частина, значна пропускна спроможність обумовлена робочим навантаженням, зокрема обслуговуючий сегмент потребує власні підрозділи, що необхідні для виробництва туристичного продукту кластеру (які вимагають вузької спеціалізації). Зазначимо, що така структура є ієрархізованою, оскільки великі туристичні фірми займають домінуюче положення у ділових операціях, що проявляється у такому [8; 7, с. 26—31]:

- 1) великі фірми є головним виробником, що дозволяє їм впливати на автономних учасників, не через участь у капіталі, а через ринковий механізм;
- 2) органи корпоративного управління кластером виконують роль внутрішнього координатора (координують роботу автономних учасників);
- 3) великі фірми (як підприємства мережі) добирають обслуговуючих партнерів за параметрами гнучкості, адаптивності до змін зовнішнього середовища та творчого потенціалу.

Такі кластери потребують SaaS, а саме різних інструментів комунікації в хмарі. Це може бути телефонія, послуги з передачі швидких повідомлень або організації відео зв'язку. Все необхідне ПО має бути розташоване в хмарі провайдера.

Органічна мережа кластеру це об'єднання близьких за розміром автономних виробників, що підтримують стійкість один одного (у господарському плані), при цьому банкрутство одного з таких учасників неминуче вплине на інших.

Органічна мережа кластеру має наступні властивості [7, с. 26—31]: 1) мережа діє у межах тематичного напрямку діяльності підвищуючи його конкурентоздатність; 2) зв'язки між учасниками є постійними; 3) учасники керуються через органи корпоративного управління кластером, що спрощує управлінські процеси всередині об'єднання.

Мережі з організаційною регламентацією розвитку кластеру туризму і рекреації в регіонах, формуватися на хмарних технологіях має передбачати можливості учасниками не просто підключатися до баз даних кластеру в хмарі, а розгорнути в ній деталізовану базу даних, щоб контролювати поточний стан всіх учасників кластеру [4].

Елементом мережі є DBaaS (База даних як послуга). Учасники кластеру будуть мати плату за оренду в залежності від кількості користувачів і обсягу самої бази.

У центричній та органічній мережах, можуть формуватися тимчасові віртуальні структури автономних одиниць та їх груп, у рамках ділової співпраці. Такі тимчасові структури: 1) оперативно об'єднуються у межах кластеру туризму та рекреації, для розв'язання нагальних проблем розвитку або використання новітніх можливостей; 2) координуються за допомогою сучасних інформаційних технологій та засобів телекомунікації. Мережні структури здатні функціонувати, лише на основі керівного ядра та чітких програмних цілей, шляхів їх досягнення та характеристик самої структури. Вважаємо за доцільне виділити структуру організаційних регламентів кластеру в регіонах та його учасників, що включає: стандартні організаційні регламенти; специфічні організаційні регламенти.

При формуванні системи маршрутизації керівного впливу у хмарній структурі відповідальності, яка здатна масштабуватися основна увага має бути приділена особливостям їх розгортання в інфраструктурі, що об'єднує хмарні сервіси для бізнесу у межах середовища систем баз даних із гнучкими ресурсами, можливостями балансування обчислювальних потужностей, пропускної здатності, кількості користувачів та функцій витрат. Це дозволить виконувати завдання межах організаційної мережі кластера.

## ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

На основі отриманих даних констатовано, що:

1. У межах концепції адміністрування та маршрутизації туристично-рекреаційних кластерів у хмарних сервісах [5]:

— основні задачі учасників організаційної мережі туристично-рекреаційного кластера повинні полягати у наступному: усвідомити загальносуспільні інтереси, сформулювати їх, у вигляді програмних засад, закласти моральні принципи, ідеали роботи; оцінити зовнішнє середовище; виявити чинні правила діяльності, встановити, на задоволення чітких інтересів вони спрямовані; ідентифікувати вплив на суспільство, який мають інші гравці, що мають за мету реалізувати свої власні інтереси, коштом загальносуспільних;

— основні обов'язки учасників організаційної мережі туристично-рекреаційного кластера повинні полягати у такому: системно проаналізувати отриману інформацію, спрогнозувати можливі варіанти розвитку подій; виробити стратегію і тактику протидії деструктивним гравцям, відповідно до задекларованих цілей, базових моральних принципів та ідеалів; сформувати та впровадити правила, що забезпечуватимуть реалізацію усвідомлених структурою загальносуспільних інтересів; забезпечити періодичну оцінку та самооцінку своєї діяльності й властивостей, передбачити відкриті механізми коригування курсу структури, побудувати надійні зворотні зв'язки всередині організації та з зовнішнім середовищем.

2. Кожен учасник туристично-рекреаційного кластеру у регіонах у разі нехтування внутрішніми обов'язками та правилами формує ризик деградації та розпаду кластеру. Враховуючи, що всі підприємства, у межах кластеру знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності, то і системна криза або банкрутство в одного з них може викликати ефект доміно. Наявна необхідність у розробці якісної нової концептуальної моделі управління окресленими штучними об'єднаннями туризму та рекреації. Це доцільно здійснювати за допомогою системного підходу до її формування.

3. Для ефективної трансляції правил, що регламентують діяльність через хмарний сервіс у межах туристично-рекреаційного кластеру у регіонах доцільно роз-

робляти єдиний план міграції його учасників у хмару, що має містити: терміни перенесення додатків з центру даних учасника в хмару; терміни та заходи із додатків, розроблених для масштабованих єдиних правил, що регламентують діяльність учасників.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у визначенні плану міграції учасників туристично-рекреаційних кластерів у хмарне середовище.

## Література:

1. Войнаренко М.П. Концепція кластерів — шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. Економіст. 2000. № 1. С. 31—34.
2. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? Альманах "Восток". 2007. № 1 (42). URL: [http://www.situation.ru/app/j\\_art\\_1178.htm](http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm)
3. Ємчук Т.В., Підгірна В.Н., Данілова О.М. Використання інструментів соціальних медіа в готельному господарстві (на прикладі готелів міста Чернівці). Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2020. Т. 31 (70). № 3. С. 143—149.
4. Маслиган О.О., Тод'єришко Е.В. Формування підходу до просторової маршрутизації процесів, що обумовлюють функціонування та розвиток кластерів туризму та рекреації в Україні. Агросвіт. 2021. Вип. 5—6. С. 68—74.
5. Патюрьел Р. Создание сетевых организационных структур. Проблемы теории и практики управления. 1997. № 3. С. 26—31.
6. Підгірна В.Н., Данілова О.М. Характеристика системи менеджменту туристичної індустрії на сучасному етапі. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2020. Т. 31 (70). № 1. С. 65—71.
7. Підгірна В.Н., Ємчук Т.В. Перспективи розвитку ринку туристичних послуг України в умовах трансформаційних змін. Інфраструктура ринку. 2020. № 49. С. 46—50.
8. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.

## References:

1. Voinarenko, M.P. (2000), "The cluster concept is a way to revitalize regional production", *Economist*, vol. 1, pp. 31—34.
2. Gromyko, Y.V. (2007), "What are clusters and how to create them?", *Almanac "Vostok"*, vol. 1 (42), available at: [http://www.situation.ru/app/j\\_art\\_1178.htm](http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm) (Accessed 21 November 2021).
3. Yemchuk, T.V., Pidhirna, V.N. and Danilova, O.M. (2020), "Use of social media tools in the hotel economy (example of hotels in Chernivtsi)", *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernads'koho. Seriya: Ekonomika i upravlinnya*, vol. 3, pp. 143—149.
4. Maslyhan, O.O. and Tod'yerishko, E.V. (2021), "Formation of the approach to the spatial routing of the processes leading to the functioning and development of tourism and recreation clusters in Ukraine", *Ahrosvit*, vol. 5—6, pp. 68—74.
5. Patyurel', R. (1997), "Establishment of networking organizational structures", *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, vol. 3, pp. 26—31.
6. Pidhirna, V.N. and Danilova, O.M. (2020), "Current characteristics of the tourism management system", *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernads'koho. Seriya: Ekonomika i upravlinnya*, vol. 1, no. 31 (70), pp. 65—71.
7. Pidhirna, V.N. and Yemchuk, T.V. (2020), "Prospects for the development of the tourism market in the context of transformational changes", *Infrastruktura rynku*, vol. 49, pp. 46—50.
8. Shershn'ova, Z.Ye. and Obors'ka, S.V. (1999), *Stratehichne upravlinnia [Strategic Management]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2022 р.

УДК 657.471

*С. М. Халатур,*  
*д. е. н., професор, в. о. завідувача кафедри фінансів, банківської справи та страхування,*  
*Дніпровський державний аграрно-економічний університет*  
*ORCID ID: 0000-0001-8331-3341*

*О. В. Гончаренко,*  
*д. е. н., професор, професор кафедри економіки,*  
*Дніпровський державний аграрно-економічний університет*  
*ORCID ID: 0000-0001-6410-4966*

*Н. Д. Хомук,*  
*студентка гр. МгФБСз-1-20, Дніпровський державний*  
*аграрно-економічний університет*  
*ORCID ID: 0000-0002-7551-0967*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.39

## ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО ІНЖИНІРИНГУ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

*S. Khalatur,*  
*Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance,*  
*Banking and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economic University*

*O. Honcharenko,*  
*Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Economics,*  
*Dnipro State Agrarian and Economic University*

*N. Homuk,*  
*Student of gr. MGFBSz-1-20, Dnipro State Agrarian and Economic University*

### FINANCIAL ENGINEERING TOOLS FOR COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF FINANCIAL STATUS OF ENTERPRISES

*Метою цієї роботи було розглянути концепцію, інструменти, характер, застосування та драйвери зростання фінансового інжинірингу в рамках оцінки фінансового стану підприємства. Фінансовий інжиніринг обґрунтовується як мультидисциплінарне дослідження, яке застосовує інструментарій математики, методики інженерії, економічні принципи та фінансові теорії як рішення проблем у фінансах та як допомогу фінансовим рішенням суб'єктів господарювання. Фінансовий інжиніринг відіграє значну роль на будь-якому підприємстві та здійснює значний вплив на фінансовий стан підприємств. Проте варто зазначити, що на ринках капіталу не вистачає фінансово-інженерних продуктів, як-от: деривативи. Фінансовий інжиніринг може бути застосований у сфері ціноутворення похідних фінансових інструментів, корпоративних фінансів, управління портфелем, управління ризиками, вартість опціонів. Крім того, спеціалісти з фінансового інжинірингу займаються фінансовим моделюванням, фінансовим аналізом, прогнозуванням ринку, комп'ютерним програмуванням, управлінням фінансовими ризиками, а також вони діють як інвестиційні менеджери, банкіри чи трейдери.*

*As part of improving the company's financial condition, improving the use of financial engineering tools should be an important part of its business plan. One of the goals of sustainable development of the enterprise can be defined as economic stabilization. The company's development policy determines which activities will ensure economic stability, and what goals need to be achieved to enhance long-term economic growth. Financial information helps managers use data to make decisions. Lack of financial information for users can lead to inefficient investment decisions, so financial reporting is becoming increasingly popular in the commercial activities of the enterprise.*

*The purpose of this work was to consider the concept, tools, nature, applications and drivers of financial engineering growth in assessing the financial condition of the enterprise. It is necessary to define economic*



*entities as the core of economic and financial stability of the national economy and the basis for market relations, as any product, service, national wealth, income is created by enterprises and organizations, and income is distributed through redistribution to society, community, workers and investors. Financial engineering is justified as a multidisciplinary study that uses mathematical tools, engineering techniques, economic principles and financial theories as solutions to financial problems and as an aid to financial decisions of economic entities. Financial engineering plays a significant role in any enterprise and has a significant impact on the financial condition of enterprises. However, it should be noted that there is a shortage of financial and engineering products, such as derivatives, in the capital markets. Financial engineering can be applied in the field of pricing of derivative financial instruments, corporate finance, portfolio management, risk management, option value. In addition, financial engineers are involved in financial modeling, financial analysis, market forecasting, computer programming, financial risk management, and act as investment managers, bankers or traders.*

*Ключові слова: фінансовий стан, фінансові інструменти, економічна ефективність, прибутковість, підприємство.*

*Key words: financial condition, financial instruments, economic efficiency, profitability, enterprise.*

## ВСТУП

У рамках покращення фінансового стану підприємства, важливою частиною його бізнес-плану має стати покращення використання інструментарію фінансового інжинірингу. Однією з цілей сталого розвитку підприємства можна визначити економічну стабілізацію. Політика розвитку підприємства визначає, які напрями діяльності будуть забезпечувати економічну стійкість, і які цілі потрібно досягти для посилення довгострокового економічного зростання.

Фінансова інформація допомагає управлінцям використовувати дані для прийняття рішень. Відсутність фінансової інформації для користувачів може спричинити неефективні інвестиційні рішення тому фінансова звітність стає все більш затребуваною в комерційній діяльності підприємства. Фінансовий стан підприємств розглядається як база економічної стабілізації. Економічна, особливо фінансова, стабільність підприємства визначається як забезпечення стабілізації та зростання, що виключає потенційні ризики бізнесу в галузі. Фінансова стабільність описує співвідношення рівності активів та джерел їх утворення, і відрізняється від концепції платоспроможності, яка оцінює стан поточних активів та короткострокових зобов'язань суб'єктів господарювання. Таким чином, у цій статті вивчаються можливості полегшення управління процесом прийняття рішень стосовно покращення фінансового стану підприємств шляхом оцінки ефективною структури активів і джерел, показників фінансової стабільності та інструментів фінансового інжинірингу.

Необхідно визначити суб'єкти господарювання як ядро економічної та фінансової стабільності національної економіки та основу розвитку ринкових відносин, оскільки будь-який продукт, послуга, національне багатство, дохід створюється на підприємствах та організаціях, а дохід розподіляється шляхом перерозподілу суспільству, громаді, працівникам та інвесторам.

Оскільки світ стає все більш глобалізованим, то й проблеми підприємств потребують все більш удосконалених методів оцінки та прийняття рішень. Це викликало потребу у вивченні різноманітних інструментів, моделей, знання, теорії для вирішення проблем фінансового стану підприємств, особливо з використанням кількісних підходів. Фінансовий інжиніринг як міждисциплінарна галузь спирається на фінансову математику, чисельні методи та комп'ютерне моделювання для оцінки фінансово-господарської діяльності, хеджування та інвестиційних рішень, а також управління фінансовими ризиками [2; 4; 6; 11].

Звідси випливає необхідність дослідження інструментарію фінансового інжинірингу для оцінки фінансового стану підприємства. Тому ця стаття має на меті

теоретично дослідити концепцію, інструменти, природу, застосування та драйвери зростання фінансового інжинірингу.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам оцінки та удосконалення фінансового стану підприємств присвячені праці багатьох науковців.

Osouha J. визначає фінансовий інжиніринг як використання фінансових інструментів для реструктуризації наявного фінансового профілю підприємства у такий, який має більш бажані властивості. Фінансовий інжиніринг поєднує вивчення обчислювальної математики з економікою та кількісними методами у фінансах [11].

Вчені Mazin A.M., Al Janabi займалися розробкою методики оптимізації для оцінки лімітів зниження ризику та фінансових портфелів для інвестування в умовах кризових прогнозів із застосуванням значущих фінансових та операційних обмежень [9].

Вчені Muhammad Ishfaq Ahmad, Muhammad Akram Naseem, Ramiz ur Rehman, Rizwan Ali, Suhaib Mazon стверджують, що належне корпоративне управління було на порядку денному компанії протягом останніх двох десятиліть. Науковцями було виявлено, що існує значний позитивний зв'язок між різноманітністю правління та фінансовими показниками. Більше того, розмір правління, засідання ради та освіта генерального директора мають значний позитивний вплив на фінансові результати підприємств [10].

Таким чином, потребує подальшого дослідження та вивчення інструментарію фінансового інжинірингу для комплексної оцінки фінансового стану підприємств.

## МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є розгляд та обґрунтування концепції, інструментів, характеру, застосування та драйверів зростання фінансового інжинірингу в рамках оцінки фінансового стану підприємства.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансовий інжиніринг є корисним інструментом економічного планування і фактично інструментом економічної трансформації. Фінансовий інжиніринг зазвичай використовується для оцінки цінних паперів та управління ризиками, фінансового менеджменту, страхування, оподаткування та інших програм фінансових рішень. Фінансовий інжиніринг можуть застосовувати окремі підприємства, він також може бути використаний місцевими, державними органами виконавчої влади у плануванні своєї економічної діяльності, управлінні іноземними резервами та експортом товарів, управлінні ризиками та ряду інших завдань. Фінансовий інжиніринг

Таблиця 1. Показники діяльності суб'єктів господарювання, згруповані за спеціальними агрегаціями, передбаченими у Регламенті (ЄС) № 251/2009 стосовно структурної статистики підприємств у 2010–2020 роках

Роки	Кількість діючих суб'єктів господарювання, одиниць	Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, тис. осіб	Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млн грн	Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання, млн грн
Усього					
2010	2183928	10772,8	8845,8	3596646,5	...
2011	1701620	10164,5	8757,9	4202455,2	...
2012	1600127	9957,6	8620,3	4459818,8	...
2013	1722070	9729,1	8279,4	4334453,1	1038411,3
2014	1932161	8796,7	7100,0	4459702,2	1293595,5
2015	1974318	8180,0	6437,6	5556540,4	1396286,2
2016	1865530	8108,3	6461,9	6726739,8	1805589,1
2017	1805059	8141,0	6575,9	8312271,9	2257297,4
2018	1839593	8532,5	6959,9	9966804,5	2510656,6
2019	1941625	9017,8	7291,1	10524112,8	2973636,2
2020	1973577	8931,9	7254,4	11062297,1	3140864,4
Зміна, %	90,37	82,91	82,01	307,57	-
Інформаційно-комунікаційні технології					
2010	53643	250,3	204,0	68393,7	...
2011	51611	250,4	206,6	82502,2	...
2012	62896	250,1	194,8	96126,0	...
2013	81461	266,0	193,3	101816,8	42348,6
2014	108661	273,8	173,4	118716,6	51298,3
2015	109712	245,1	143,3	157882,8	56418,5
2016	123440	252,8	137,1	206869,9	80256,7
2017	140183	267,5	136,2	263376,4	100113,9
2018	166715	294,3	137,3	335705,0	117981,5
2019	196239	331,5	142,9	392757,4	131037,9
2020	223018	355,8	144,6	464128,5	172829,5
Зміна, %	415,74	142,15	70,88	678,61	-

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [1].

об'єднує або поділяє наявні фінансові активи, створюючи нові фінансові продукти.

Фінансовий інжиніринг також має на меті розділити ризик і прибуток, компоненти фінансових продуктів (інструментів) та пропозицію, яка найкраще підходить до профілю ризику та прибутку інвестора. Фінансовий інжиніринг може надати експертизу для проведення регуляторних реформ під час фінансової кризи. Фінансовий інжиніринг надає потенціал для зменшення коливань споживання та меншого впровадження технологій управління ризиками протягом окремих сезонів [3; 6; 12].

Фінансовий інжиніринг також розглядається як дисципліна, що займається створенням нових та покращенням існуючих фінансових продуктів за допомогою інноваційного дизайну або переупакування наявних фінансових інструментів. Фінансовий інжиніринг як поширений процес охоплює всі проекти інноваційних фінансових інструментів, фінансування угод злиття та поглинання, корпоративної реструктуризації, стратегії торгівлі деривативами. Фінансовий інжиніринг та його інноваційні продукти зіграли важливу роль у розширенні джерел фінансування та задоволення вимог інвесторів та емітентів. Однак сфера фінансового інжинірингу потребує значно більшого розвитку, щоб забезпечити більш широкий вибір інвестиційних продуктів для інвесторів та більший вибір фінансування для підприємств. Продукція фінансового інжинірингу використовується при оцінці ефективності використання деривативів на ринку капіталів, фондовому ринку та інших базових ринках. Спеціалісти з фінансового інжинірингу відповідають за поєднання, дослідження, розробку та впровадження низки інноваційних фінансових інструментів для комерційного використання [8; 10–12].

Підприємства відіграють ключову роль у стимулюванні та підтриманні економічного зростання та розвит-

ку національної економіки України. Суб'єкти господарювання здійснюють широкий внесок у створення робочих місць, розвиток та продуктивність фінансово-господарської діяльності, що є життєво важливими для національної економіки України. У таблиці 1 розглянуто показники діяльності суб'єктів господарювання, згруповані за спеціальними агрегаціями, передбаченими у Регламенті (ЄС) № 251/2009 стосовно структурної статистики підприємств у 2010–2020 роках.

Інструменти фінансового інжинірингу сприймаються як драйвери економічного зростання і з огляду на їх гнучкість в адаптації до умов бізнес-середовища, суб'єкти господарювання покликані покращити свою конкурентоспроможність та результативність, якщо вони хочуть відігравати значну роль на ринках. Проте з появою нових технологій та глобалізацією, економічне та соціальне середовище, в якому управлінці приймають фінансові рішення, розвивається, і ця зміна здійснюється шляхом постійної еволюції технологій, що призводить до швидкого зростання та вдосконалення фінансових систем. Отже, серед перешкод, що стоять перед зростанням продуктивності підприємств є брак знань, навичок, ставлення та обізнаності, необхідних для управління фінансами підприємства. В таблиці 2 проаналізовано показники діяльності суб'єктів господарювання по виробництву з використанням високих технологій та технологій середнього рівня у 2010–2020 роках.

Існує багато широко використовуваних методів оцінки вартості підприємства, в яких оцінка ринкового законодавства застосовується до компаній, що перебувають на біржі, чиї акції можна вільно торгувати на ринку капіталів. Якщо інвестори вважають, що майбутні результати діяльності підприємств будуть кращими, ніж на середньому рівні, то співвідношення ціни і прибутку підприємства може бути вищим у розумному діапазоні.

**Таблиця 2. Показники діяльності суб'єктів господарювання по виробництву з використанням високих технологій та технологій середнього рівня у 2010–2020 роках**

Роки	Кількість діючих суб'єктів господарювання, одиниць	Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, тис. осіб	Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млн грн	Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання, млн грн
<b>Виробництво з використанням високих технологій</b>					
2010	2352	126,0	124,8	23737,7	...
2011	2246	130,7	129,6	32324,9	...
2012	1549	132,6	131,8	34820,6	...
2013	1562	128,9	128,2	35714,0	21496,3
2014	1558	118,0	117,2	40349,0	22437,4
2015	1639	107,8	107,1	50496,3	25723,6
2016	1449	104,1	103,2	57800,2	32757,4
2017	1467	103,9	103,1	69176,4	35617,9
2018	1528	96,6	95,8	76145,3	32142,3
2019	1610	96,7	95,7	75375,8	32578,8
2020	1640	89,6	88,8	79118,6	36215,2
Зміна, %	69,73	71,11	71,15	333,30	#ЗНАЧ!
<b>Виробництво з використанням технологій середньонизького рівня</b>					
2010	50454	744,4	707,1	386437,5	...
2011	42241	701,7	672,6	460732,1	...
2012	38130	683,9	656,0	403071,2	...
2013	40992	645,2	616,3	377703,4	61050,0
2014	43629	565,8	532,5	411502,5	90407,7
2015	43914	516,3	482,5	495781,2	91758,6
2016	41014	488,5	457,2	562122,2	108375,0
2017	39298	480,2	451,3	740732,7	166013,3
2018	39324	485,8	458,2	897773,4	186129,6
2019	40252	471,2	439,8	823777,7	154609,6
2020	39276	454,3	427,8	806688,2	193335,8
Зміна, %	77,85	61,03	60,50	208,75	#ЗНАЧ!

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [1].

Причини, чому бізнесмени приймають невідповідні, неадекватні та неефективні фінансові рішення, пов'язані з відсутністю особистих фінансових знань і часу, щоб використовувати фінансовий менеджмент, складність фінансових операцій, а також різновиди фінансових продуктів і послуг. Науковці та фахівці підкреслюють необхідність фінансової культури керівників підприємств [3; 5; 7; 9; 11; 12]:

— потреба у фінансовій культурі серед підприємців та власників бізнесу стала темою, яка цікавить у результаті зміни фінансового середовища;

— фінансова культура важлива для прибутковості та зростання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств, які показали, що відсутність фінансової культури викликає бізнес-невдачі в усьому світі;

— фінансова освіта є одним із факторів, що позитивно впливають на зростання прибутковості та удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємств, оскільки підприємці з достатньою фінансовою культурою краще здатні адаптувати свій бізнес до мінливого бізнес-середовища;

— фінансова культура допомагає надати підприємцям фінансові знання необхідні для складання бюджету підприємств, створення планів і отримання фінансових знань та навичок для досягнення фінансових цілей діяльності.

Далі розглянуто та обгрунтовано наявні способи покращення фінансового стану підприємства:

1. Консультація професіонала, який має компетенції знайти способи покращити фінансовий стан досліджуваного підприємства, або запропонувати варіанти отримання внутрішнього чи зовнішнього фінансування.

2. Повернути заборгованість, непогашені платежі. Кожному підприємству потрібно мати договори купівлі-продажу, перш ніж здійснювати продажі. Це надає покупцеві умови підприємства, зокрема: термін погашен-

ня боргів; будь-які відсотки, які будуть застосовуватися до прострочених платежів.

3. Зменшення або перегрупування витрат на основі організації плану відстрочення чи періодичних платежів для більших витрат, зміни страхових компаній, банків або постачальників для отримання кращих угод, зміна кількості акцій, які купує підприємство, перехід на дешевші варіанти витратних матеріалів.

4. Продаж непотрібних активів може стати хорошим способом отримати грошові кошти та зменшити витрати на зберігання. Доцільно розглянути можливість оренди основних засобів підприємства. Це допоможе розподілити витрати на більш тривалий період.

5. Пропонувати знижки постійним покупцям або підвищувати ціни. Застосовувати знижки на продукти або послуги за повною ціною до надлишків запасів або знятих з виробництва продукції. Підвищення цін є варіантом, якщо підприємство стикається зі зростанням витрат. Незалежно від того, пропонує підприємство знижки чи підвищує ціни, доцільно переконатися про дотримання законодавства про ціни.

6. Консолідувати борг: на основі аналізу поточних заборгованостей підприємства, оцінити чи можливо об'єднати їх у продукт із низькими відсотками та низькими комісіями.

7. Використовувати нові маркетингові прийоми, зокрема використання Інтернету та соціальних мереж може бути дешевшим і ефективнішим способом донести повідомлення до цільової аудиторії.

8. Запропонувати додаткові варіанти оплати клієнтам. Пропозиція додаткових варіантів оплати може відкрити нові ринки та збільшити прибуток.

9. Шукати державні дотації. Підприємство може мати право на отримання гранту за деяких обставин, зокрема для бізнесу: розширення, дослідження та розробок, інновацій, експорту.

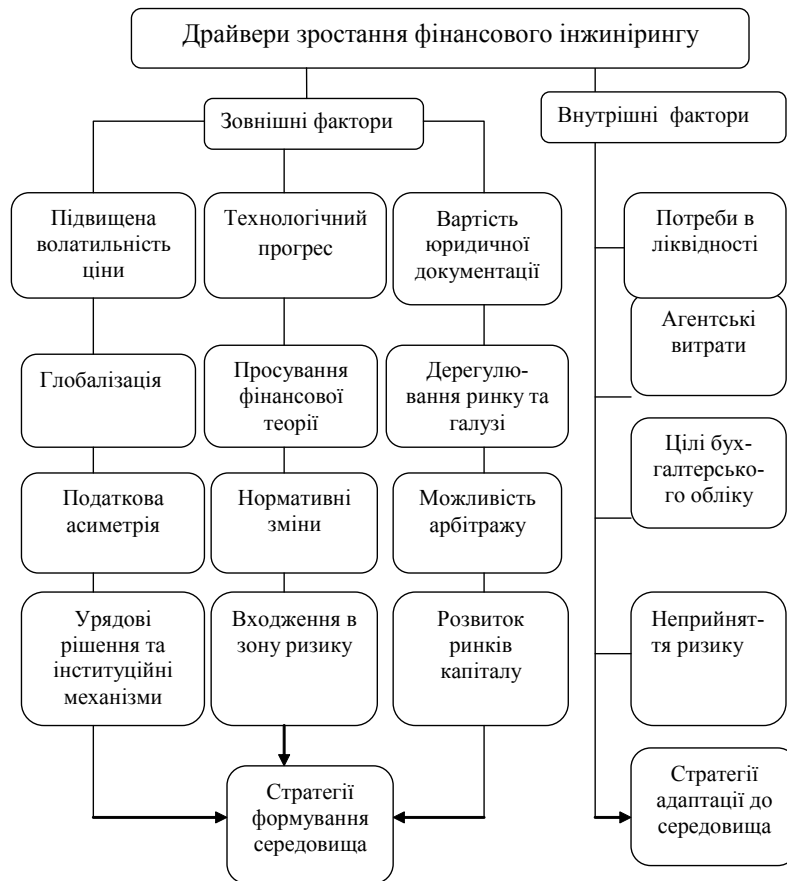


Рис. 1. Драйвери зростання фінансового інжинірингу

10. Відстежувати грошові потоки підприємства для планування покриття своїх витрат, покращувати грошовий потік підприємства. Аналіз індикаторів фінансового стану — це інструмент, який допомагає підприємствам зрозуміти фінансову інформацію, а також допомагає визначити складну фінансову ситуацію [2; 4; 8; 9; 10; 13].

Сфера фінансового інжинірингу допомагає в аналізі та оцінці ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств, на додаток до фінансових теорій, різні галузі досліджень вносять свій вклад у цю область. Отже, сфера фінансового інжинірингу значно розширилася в міру того, як він досліджує структуровані продукти, ризик-менеджмент, ринкові механізми, інвестиції та інше.

Інструменти, необхідні для фінансового інжинірингу, поділяються на два типи, а саме: концептуальні та фізичні інструменти. Концептуальні інструменти — це набори концепцій та ідей, які лежать в основі фінансів як формальної дисципліни. Приклади концептуальних інструментів є такі поняття, як бухгалтерські записи, теорія хеджування, теорія оцінки, портфельна теорія, аналіз ризиків і доходів, оподаткування бізнесу, процентні ставки та валютні курси, спекуляція, арбітраж та ефективність ринку. Навпаки, фізичні інструменти — це спеціальні процеси та інструменти, які в комбінації використовуються спеціалістами з фінансового інжинірингу для виконання конкретного завдання або досягнення певної мети. Процеси включають різні торгові механізми та методи, як-от: інструменти включають різні цінні папери, такі як ф'ючерси, свопи, опціони, та акції. Це означає, що продукти фінансового інжинірингу переважно походні. Похідні фінансові інструменти відносяться до цінних паперів, які отримують свою вартість з базових цінних паперів або активів. Приклади включають ф'ючерси, форварди, опціони, свопи тощо.

Драйвери зростання фінансового інжинірингу — це фактори, які сприяють розвитку підприємства та зміцненню його фінансового стану. Ці мотивуючі фактори, як показано на рисунку 1, як правило, групуються вченими у два класи, а саме: фактори зовнішнього середовища та внутрішньофірмові фактори.

Фактори зовнішнього середовища (зовнішні фактори) — це фактори, які є зовнішніми для підприємства і не піддаються контролю з боку підприємства, але вони впливають на результати діяльності фірми. З іншого боку, внутрішньофірмові фактори (внутрішні фактори), просто відносяться до факторів, які є внутрішніми для підприємства і на які фірма може застосовувати певний рівень контролю [11; 13].

Фінансовий інжиніринг може бути застосований у сфері ціноутворення похідних фінансових інструментів, корпоративних фінансів, управління портфелем, управління ризиками, вартість опціонів. Крім того, спеціалісти з фінансового інжинірингу займаються фінансовим моделюванням, фінансовим аналізом, прогнозуванням ринку, комп'ютерним програмуванням, управлінням фінансовими ризиками, а також вони діють як інвестиційні менеджери, банкіри чи трейдери. В інших сферах фінансового інжинірингу застосовуються такі методи, як інвестиційно-банківська діяльність, прогнозування, програмне забезпечення для управління ризиками, корпоративне стратегічне планування, торгівля цінними паперами та управління фінансовими ризиками, торгівля деривативами та ризик-менеджмент, інвестиційний менеджмент, страховий поліс, договір іпотеки, оцінка золота та товарів, зобов'язання з борговою заставою.

### ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, в статті розглянуті концепції, інструменти, сфера застосування, природа, а також драйвери зростання фінансового інжинірингу. Фінансовий інжиніринг

має багатодисциплінарний характер, тим самим запозичуючи інструментарій з таких галузей, як економіка, інженерія, математика, статистика, страхування та ризик-менеджмент. Тому фінансовий інжиніринг можна описати як застосування методів та інструментів техніки, математики, статистики, економіки, фінансової теорії та принципи вирішення проблем фінансового стану окремих осіб, підприємств та державних органів.

Напрямок подальших досліджень у галузі фінансового інжинірингу — це огляд теоретичних та емпіричних постулатів для подальшого сприяння розвитку ринку деривативів, а також сфера удосконалення фінансового стану підприємств.

## Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Показники діяльності суб'єктів господарювання. 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 30.12.2021).

2. Gou C. Research on the Reclassification of Financial Assets. Open Access Library Journal. 2020. Vol. 7. Pp. 1—9.

3. Khalatur S.M., Hudym K.M. Systematization and analyse of TNCs' conduct model during coming into the national agrarian markets. Економічний часопис — XXI. 2016. Vol. 5—6. Pp. 34—37.

4. Khalatur S.M. Important provisions for the development of agriculture of Ukraine. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3. Pp. 147—154.

5. Khalatur S., Velychko L., Pavlenko O., Karamushka O. and Huba M. A model for analyzing the financial stability of banks in the VUCA-world conditions. Banks and Bank Systems. 2021. Vol. 16 (1). Pp. 182—194.

6. Khalatur S., Vinichenko I. and Volovyk D. Development of modern business processes and outsourcing activities. Baltic Journal of Economic Studies. 2021. Vol. 7 (3). Pp. 195—202.

7. Khalatur S., Kuprina N. and Kurbatska L. New business strategies formation of enterprises and outsourcing development as a condition for increasing competitiveness in the markets of Europe and Ukraine: comparative analysis. Baltic Journal of Economic Studies. 2021. Vol. 7 (4). Pp. 203—213.

8. Makdissi R., Nehme A. and Chahine R. The Influence of Financial Culture on SME's Financial Performance. Journal of Financial Risk Management. 2020. Vol. 9. Pp. 1—22.

9. Mazin A.M., Al Janabi. Scenario optimization technique for the assessment of downside-risk and investable portfolios in post-financial crisis. World Scientific Publishing. 2015. Vol. 2 (03). Pp. 1—28.

10. Muhammad Ishfaq Ahmad, Muhammad Akram Naseem, Ramiz ur Rehman, Rizwan Ali, Suhaib Mazoor. Gender diversity in the board and firms performance. International Journal of Financial Engineering. 2021. Vol. 8 (01). Pp. 1—12.

11. Osuoha J. Financial Engineering, Corporate Governance and Nigeria Economic Development. Journal of Financial Risk Management. 2013. Vol. 2. Pp. 61—66.

12. Sayyed I. The effects and implications of financial engineering in the corporate world: A review. International Journal of Engineering Research and Development. 2015. Vol. 11 (12). Pp. 76—90.

13. Zhang Q. A Study of Financial Acquisition Risk Identification and Prevention. Modern Economy. Vol. 8. Pp. 475—483.

## References:

1. The official site of the State Statistics Service of Ukraine (2021), "Performance indicators of economic entities", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 30.12.2021).

2. Gou, C. (2020), "Research on the Reclassification of Financial Assets", Open Access Library Journal, vol. 7, pp. 1—9.

3. Khalatur, S. M. and Hudym, K. M. (2016), "Systematization and analyse of TNCs' conduct model during coming into the national agrarian markets", Economic Annals-XXI, vol. 5—6. pp. 34—37.

4. Khalatur, S.M. (2017), "Important provisions for the development of agriculture of Ukraine", Baltic Journal of Economic Studies, vol. 3, pp. 147—154.

5. Khalatur, S. Velychko, L. Pavlenko, O. Karamushka, O. and Huba, M. (2021), "A model for analyzing the financial stability of banks in the VUCA-world conditions", Banks and Bank Systems, vol. 16(1), pp. 182—194.

6. Khalatur, S. Vinichenko, I. and Volovyk, D. (2021), "Development of modern business processes and outsourcing activities", Baltic Journal of Economic Studies, vol. 7 (3), pp. 195—202.

7. Khalatur, S. Kuprina, N. and Kurbatska, L. (2021), "New business strategies formation of enterprises and outsourcing development as a condition for increasing competitiveness in the markets of Europe and Ukraine: comparative analysis", Baltic Journal of Economic Studies, vol. 7 (4), pp. 203—213.

8. Makdissi, R. Nehme, A. and Chahine, R. (2020), "The Influence of Financial Culture on SME's Financial Performance", Journal of Financial Risk Management, vol. 9, pp. 1—22.

9. Mazin, A.M., Al Janabi, (2015), "Scenario optimization technique for the assessment of downside-risk and investable portfolios in post-financial crisis", World Scientific Publishing, vol. 2 (03), pp. 1—28.

10. Muhammad Ishfaq Ahmad, Muhammad Akram Naseem, Ramiz ur Rehman, Rizwan Ali and Suhaib Mazoor, (2021), "Gender diversity in the board and firms performance", International Journal of Financial Engineering, vol. 8 (01), pp. 1—12.

11. Osuoha, J. (2013), "Financial Engineering, Corporate Governance and Nigeria Economic Development", Journal of Financial Risk Management, vol. 2, pp. 61—66.

12. Sayyed, I. (2015), "The effects and implications of financial engineering in the corporate world: A review", International Journal of Engineering Research and Development, vol. 11 (12), pp. 76—90.

13. Zhang, Q. (2017), "A Study of Financial Acquisition Risk Identification and Prevention", Modern Economy, vol. 8, pp. 475—483.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2022 р.

[www.dy.nayka.com.ua](http://www.dy.nayka.com.ua)

Електронне фахове видання

**ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ**  
удосконалення та розвиток

**Виходить 12 разів на рік**

включено до переліку наукових фахових видань України  
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**  
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України  
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: [economy\\_2008@ukr.net](mailto:economy_2008@ukr.net)  
тел.: (044) 223-26-28, (044) 458-10-73

Ю. П. Макаренко,

д. е. н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

ORCID ID: 0000-0002-9970-7377

Д. О. Клименко,

студент 2 курсу магістратури кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

ORCID ID: 0000-0001-6817-0434

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.45

## ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Yu. Makarenko,*

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Finance,  
Banking and Insurance, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro*

*D. Klymenko,*

*Master's student of the Department of Finance, Banking and Insurance,  
Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro*

FORMATION OF THE OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE IN ORDER TO ENSURE THE FINANCIAL  
STABILITY OF THE ENTERPRISE

*Статтю присвячено дослідженню теоретико-методичних аспектів формування капіталу підприємства. Представлено визначення капіталу підприємства з урахуванням основних характеристик його сутності, що висвітлені у сучасній економічній теорії та господарській практиці. Запропоновано основні кваліфікаційні ознаки систематизації видів капіталу підприємства для цілей управління. Визначено основну мету та функції системи управління капіталом підприємства, що спрямована на дотримання фінансової стійкості в процесі розвитку підприємства. Розглянуто різні точки зору на визначення поняття "оптимальної структури капіталу", представлені в наукових джерелах, запропоновано авторське трактування. Визначено основні методичні підходи до вирішення проблеми оптимізації структури капіталу та надано їх характеристику. Проведено розрахунок структури капіталу підприємства з урахуванням критерію мінімізації рівня фінансового ризику та термінів залучення капіталу. Представлено перелік факторів, що впливають на рішення щодо структури капіталу при його формуванні.*

*The article is devoted to the study of theoretical and methodological aspects of enterprise capital formation. The definition of the capital of the enterprise is presented taking into account the main characteristics of its essence, which are covered in modern economic theory and economic practice. The basic qualification features of systematization of types of capital of the enterprise for maintenance of effective target management of the capital are offered. The main purpose, tasks and functions of the capital management system of the enterprise, which is aimed at maintaining a stable financial balance in the process of enterprise development, are determined. Emphasis is placed on the fact that financial stability is ensured through the optimal structure of capital and its advancement in certain amounts in highly liquid assets. Different points of view on the definition of the concept of "optimal capital structure" are presented in scientific sources. His author's interpretation is offered, which emphasizes the need to ensure effective proportionality between profitability and financial stability in the formation of the optimal capital structure of the enterprise. The main factors that must be taken into account when developing a policy of capital structure formation are presented. Three main methodological approaches to solving the problem of optimizing the capital structure are identified, their brief characteristics are given and the peculiarities of application in the financial management of the enterprise are considered. Emphasis is placed*

*on the ability of enterprises to apply three different approaches to financing different groups of assets through capital. On a practical example, the calculation of the optimal capital structure of the enterprise taking into account the criterion of minimizing the level of financial risk and the timing of capital raising. The obtained results allow to evaluate the formed capital structure of the enterprise by the criterion of minimizing the level of financial risk within the framework of conservative, aggressive and compromise approaches to the financing of enterprise assets. The list of factors influencing the decision on the structure of capital in its formation is presented.*

*Ключові слова: капітал підприємства, структура капіталу, фінансова стійкість фінансовий леверидж.*  
*Key words: enterprise capital, capital structure, financial stability, financial leverage.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для забезпечення фінансової стійкості підприємств і зменшення фінансових ризиків при формуванні капіталу важливе місце посідає питання структури джерел його залучення. Загальноприйнятою є думка, що збільшення частки власних коштів має позитивний вплив на фінансову стійкість. У свою чергу збільшення питомої ваги позикових коштів може ускладнювати фінансову діяльність компанії, бо вимагатиме зростання витрат на обслуговування банківських кредитів, дивідендних виплат, відсотків власникам облігацій тощо. Паралельно зменшується ліквідність балансу та підвищуються фінансові ризики у майбутньому. Тому фінансові менеджери мають детально прораховувати доцільність залучення додаткових коштів із зовнішніх джерел для кожного конкретного випадку.

Через незначний період ринкових перетворень в Україні теоретичні, методологічні та методичні аспекти проблеми капіталу практично не досліджені. Одночас практика господарювання об'єктивно потребує покращення фінансування підприємницьких структур, а відтак розробки наукових рекомендацій з формування капіталу, що є основою вибору теми дослідження і визначає її актуальність на сучасному етапі.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у дослідження капіталу підприємств зробили такі сучасні вчені-економісти, як Ю.В. Алексєрова, І.О. Бланк, В.О. Дмитрук, С.О. Домбровська, Я.В. Дробот, Р. Квасницька, Р.А. Слав'юк, Т.М. Сторожук, Р.А. Чемчикаренко, О.Д. Щербань та ін. Науковці уточнювали тлумачення сутності капіталу підприємства, обґрунтовували низку рекомендацій щодо його оцінки та ефективності використання. Водночас окремі питання управління капіталом підприємства, зокрема щодо обґрунтування та практичного застосування методичних підходів до формування оптимальної структури капіталу потребують додаткових розвідок.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей управління структурою капіталу підприємства та розробка пропозицій щодо формування її оптимального рівня для забезпечення фінансової стійкості.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Зважаючи на загальновідомі характеристики капіталу, слід визнати наскільки багатогранною з теоретичної та прикладної точки зору є ця економічна категорія [2; 3; 5; 7; 9; 10]. З урахуванням основних характеристик сутності капіталу в найбільш узагальненому вигляді можна сформулювати його визначення так: капітал — це сукупність накопичених за рахунок заощадження економічних благ, представлених у вигляді грошових засобів і реальних капітальних благ, інвестованих його

власниками в господарський процес як фактор виробництва для цілей отримання доходу, функціонування якого в економічній системі ґрунтується на ринкових засадах і пов'язується з чинниками ліквідності, часу та ризику [3; 5; 7; 8; 10].

Розвиток ринкової економіки в Україні передбачає поглиблене вивчення проблем управління фінансами підприємств, насамперед щодо формування розміру їхнього капіталу.

Для забезпечення ефективного цільового управління капіталом необхідно систематизувати та класифікувати відомі види капіталу за певними критеріями [1; 2; 7; 10]. Насамперед капітал підприємства вимагає систематизації за такими найважливішими кваліфікаційними ознаками:

- 1) за правом власності (власний і позиковий);
- 2) за групами джерел залучення (капітал, залучений із внутрішніх джерел, та капітал, залучений із зовнішніх джерел);
- 3) за періодом залучення (довгостроковий (постійний) і короткостроковий капітал).

Таке розділення напрямів систематизації дозволяє менеджменту, з одного боку, створити підґрунтя для раціоналізації складу його джерел (оптимізація структури з точки зору ціни залучення капіталу, а також максимізації ринкової вартості), а з іншого — оптимізувати форми його залучення, враховуючи галузеві особливості господарської діяльності та умови її здійснення.

Управління капіталом підприємства — це система підходів і методів обґрунтування та втілення управлінських рішень, спрямованих на визначення оптимальних розмірів його обсягу та структури, а також ефективного його залученням із різноманітних джерел і в різних формах для здійснення підприємницької діяльності [4, с. 114; 5, с. 57].

Основною метою управління капіталом є максимальне підвищення добробуту власників бізнесу в поточному та майбутньому періодах [10, с. 287]. Вона досягається шляхом дотримання сталої фінансової рівноваги в процесі розвитку підприємства, яка визначається рівнем фінансової стійкості та платоспроможності на всіх етапах розвитку підприємства. Фінансова стійкість забезпечується через оптимальну структуру капіталу та авансуванням його у визначених обсягах у високоліквідні активи. Крім того, фінансова стійкість забезпечується шляхом упорядкування складу капіталу на період його залучення, зокрема, збільшення частки постійного капіталу [1, с. 267].

Реалізацію своєї головної мети й завдань система управління капіталом забезпечує шляхом виконання визначених функцій. Ці функції, враховуючи складність системи управління капіталом, слід поділяти на дві групи:

1. Функції управління капіталом підприємства як системи управління. Ці функції є частиною будь-якого процесу (системи) управління незалежно від спеціалізації підприємства, його організаційно-правової фор-

ми, розміру, форми власності тощо. У теорії управління ці функції характеризуються як загальні [2, с. 74—76]. Основними функціями цієї групи є:

- розробка стратегії формування та використання капіталу підприємства;
- створення інформаційних систем управління капіталом, що здатні обчислити альтернативні варіанти прийняття рішень;
- аналіз фінансової діяльності підприємства, пов'язаної з формуванням і використанням капіталу;
- планування показників формування (залучення із різних джерел) та використання капіталу;
- розробка ефективної системи стимулювання реалізації управлінських рішень у сфері формування та використання капіталу;
- ефективний контроль за виконанням управлінських рішень у сфері формування та використання капіталу.

2. Функції управління капіталом як особливої сфери управління підприємством. Склад цих функцій визначається конкретним об'єктом системи управління. У цій групі функцій основними є [2, с. 76—78]:

- управління капіталом при створенні підприємства;
- управління формуванням і використанням власного капіталу в процесі розвитку підприємства;
- управління позиковим капіталом;
- управління середньозваженою вартістю капіталу;
- управління структурою капіталу;
- управління фінансовими ризиками, пов'язаними з формуванням і використанням капіталу.

Актуальним питанням сьогодні для українських підприємств є оптимізація структури капіталу. Подальші етапи в рамках цього дослідження потребують чіткого визначення цього поняття.

О.Д. Щербань та О.І. Невдчина розглядають структуру капіталу як "співвідношення джерел позикового і власного фінансування, яка прийнята в підприємства для реалізації її ринкової стратегії" [10, с. 287].

Я.В. Дробот та В.О. Туча вважають, що структура капіталу означає "співвідношення між власними, позиковими і залученими групами джерел" капіталу [5, с. 57].

Р. Квасницька та Я. Мрозівський під оптимальною структурою капіталу розуміють "співвідношення власних та запозичених фінансових коштів підприємства, яке дозволяє в повній мірі забезпечити досягнення вибраного критерію її оптимізації". Серед багатьох критеріїв такої оптимізації, автори пропонують зупинитися на двох: рентабельність власного капіталу та рівень фінансової стійкості [6, с. 13].

І.О. Бланк також вважає, що оптимальна структура капіталу — це співвідношення "власних і позикових коштів, яке забезпечує найбільш ефективну пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізує його ринкову вартість" [2, с. 213—214].

За даними Р.А. Чемчикаленко та Е.В. Коваль оптимізація структури сукупного капіталу відображає "максимальний рівень рентабельності сукупного капіталу за мінімальної його вартості та рівня фінансового ризику" [9, с. 857].

Проаналізувавши ці визначення, можна сказати, що оптимальна структура капіталу — це співвідношення між власним і позиковим капіталом, що забезпечує найбільш ефективну пропорційність між прибутковістю та фінансовою стійкістю підприємства.

Отже, єдиного рецепту раціонального співвідношення власного та позикового капіталу не існує. Проте існує ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, використання яких дозволяє цілеспрямовано сформувавши структуру капіталу, яка б забезпечувала умови для найбільш ефективного його використання підприємством. Серед них:

— галузеві характеристики підприємства, що визначають структуру активів та їх ліквідність;

— рівень ділової активності підприємства (зі зменшенням тривалості операційного циклу більше можливостей для використання позикового капіталу);

— етап життєвого циклу підприємства (визначають, на які показники ділової та господарської діяльності слід звернути увагу на різних етапах життєвого циклу) [10, с. 287];

— стан товарного та фінансового ринків. Чим він стабільніший, тим безпечніше використання позикового капіталу;

— високий рівень рентабельності дозволяє підприємству зменшити використання позикового капіталу за рахунок капіталізації прибутку.

З урахуванням цих факторів політика формування структури капіталу полягає у визначенні оптимального для підприємства співвідношення між використанням власного та позикового капіталу. Основними методичними підходами до вирішення проблеми оптимізації структури капіталу є [1; 2; 5]:

1) управління величиною ефекту фінансового левериджу (ЕФЛ);

2) мінімальна вартість залучення капіталу;

3) формування політики фінансування активів з урахуванням вартості, ризиків та умов залучення капіталу.

Управління розміром фінансового важеля.

Застосовуючи перший методичний підхід, слід враховувати, що фінансовий леверидж — це використання підприємством позикового капіталу, що впливає на зміну рентабельності власного капіталу, а отже, створює йому можливість отримати додатковий дохід із власного капіталу [10, с. 287]. Саме показник, який буде відображати рівень цієї додаткової рентабельності власного капіталу при альтернативних варіантах структури капіталу, називають ефектом фінансового левериджу (ЕФЛ). На думку І.О. Бланка, на сьогодні ЕФЛ є одним із основних механізмів реалізації важливого завдання фінансового менеджменту — максимізація прибутковості при заданому фінансовому ризику. ЕФЛ він називає показником, який визначає рівень додатково сформованої рентабельності власного капіталу при іншій структурі позикового капіталу [2, с. 182].

Розрахунок ЕФЛ можна здійснити за формулою [2, с. 182; 6, с. 15]:

$$\text{ЕФЛ} = (\text{Р}_{\text{СК}} - \text{Цпк}) \cdot (1 - \text{Коп}) \cdot \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}} \quad (1),$$

де ЕФЛ — ефект фінансового левериджу;

$\text{Р}_{\text{СК}}$  — рентабельність сукупного капіталу, %;

$\text{Цпк}$  — середньозважена ціна позикового капіталу (витрати, пов'язані з позиковим капіталом / середній розмір позикового капіталу), %;

$\text{Коп}$  — коефіцієнт оподаткування;

$\text{ПК}$  — середній розмір позикового капіталу, тис. грн;

$\text{ВК}$  — середній розмір власного капіталу, тис. грн.

Слід зазначити, що вплив фінансового важеля може бути як позитивним, так і негативним. Крім того, цей ефект виникає внаслідок використання не тільки платного кредиту, а й безкоштовних позикових ресурсів (кредиторської заборгованості). І чим вища частка останніх у загальній сумі залучених коштів, тим вище значення ЕФЛ. Тому ЕФЛ є зміна рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів в обороті підприємства. Позитивний ЕФЛ виникає, коли позиковий капітал, отриманий за фіксованою процентною ставкою, використовується підприємством у процесі діяльності таким чином, що приносить більший прибуток, ніж фінансові витрати, тобто рентабельність загального капіталу вища за середньозважену вартість позикових коштів [6, с. 15].

Оптимізація структури капіталу за критерієм його мінімальної вартості.



**Таблиця 1. Вихідна інформація для визначення структури капіталу з метою мінімізації рівню фінансового ризику**

Показники	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Необоротні активи	3983,6	48,4	4345,7	42,6	7621,2	49,2
Оборотні активи	4246,7	51,6	5852,0	57,4	7871,7	50,8
у тому числі:						
– постійна частина	3654,2	44,4	3926,1	38,5	4601,4	29,7
– змінна частина	592,5	7,2	1925,9	18,9	3270,3	21,1
Сукупний капітал	8230,3	100,0	10197,7	100,0	15492,9	100,0

Джерело: розраховано авторами.

Вартість капіталу означає ціну, яку сплачує компанія за залучення капіталу з різних джерел.

Після розрахунку вартості кожного джерела капіталу розраховується середньозважена вартість капіталу (WACC), яка відображається у відсотках та є основним критерієм оцінки. Це середнє значення з необхідною рентабельністю різних джерел фінансування, де важелем є частка кожного елемента капіталу в його загальному розмірі.

Формула для визначення середньозваженої вартості капіталу виглядає так [2, с. 181]:

$$CЗВК = \sum (Ві \cdot ПВі) \quad (2),$$

де СЗВК — середньозважена вартість капіталу, %;

Ві — вартість конкретного елемента капіталу, %;

ПВі — питома вага конкретного елемента капіталу у загальній сумі, %.

Показники вартості складових фінансування поточної діяльності та середньозваженої вартості капіталу використовуються при виборі найбільш оптимального варіанту структури капіталу. Процес такої оптимізації — це попередня оцінка вартості власного та позикового капіталу в різних варіантах його залучення та розрахунок середньозваженої вартості капіталу для обраних варіантів. Варіант, де середньозважена вартість капіталу мінімальна, і вважається найкращим підходом до формування його структури.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівню фінансового ризику та умов залучення капіталу.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівню фінансового ризику та умов залучення капіталу пов'язана з вибором дешевших джерел фінансування активів підприємства. За цільовим призначенням активи підприємства з урахуванням часу поділяють на три групи [1; 2; 5]:

— необоротні активи;

— основна частина оборотних активів є їх постійною частиною, яка не залежить від зміни обсягу діяльності та не пов'язана з формуванням сезонних запасів та розглядається як мінімальний розмір, який потрібен підприємству для здійснення поточних операцій;

— змінна частина оборотних активів пов'язана із збільшенням випуску продукції відповідно до сезону, необхідністю формування сезонних запасів та за потребою поділяється на максимальну і середню частини.

Підприємства можуть застосовувати три різні підходи до фінансування різних груп активів за рахунок капіталу, а саме [2, с. 221]:

— консервативний, який передбачає використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань для формування

необоротних активів, основної частини і половини змінної частини оборотних активів. Перевагою такого підходу є забезпечення мінімального ризику, оскільки короткострокові зобов'язання використовуються в невеликих розмірах для формування змінної частини оборотних активів. Водночас така політика фінансування є дуже обтяжливою для підприємства через високу вартість використаного капіталу. Крім того, він передбачає витрати, пов'язані з недостатнім використанням позикового довгострокового капіталу у періоди зменшення змінних активів оборотних активів;

— агресивний підхід, спрямований на використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань лише для фінансування необоротних активів. Оборотні активи формуються в повному обсязі за рахунок короткострокових зобов'язань. Така політика фінансування активів забезпечує найнижчу вартість капіталу підприємства, але вона обмежена занадто високим ризиком втрати або недостатності капіталу;

— компромісний підхід передбачає фінансування необоротних активів та основної частини оборотних активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань. Змінна частина оборотних активів фінансується за рахунок короткострокових зобов'язань. Така політика залучення джерел дає змогу досягти компромісу між вартістю капіталу та ризиком його втрати.

Слід зазначити, що окрім вищезазначених трьох видів політики формування активів підприємства можуть обирати й інші, що змінюють пропорції використання окремих джерел капіталу для формування окремих елементів активів. У процесі такого вибору враховують індивідуальні особливості підприємства.

Визначимо оптимальну структуру капіталу ТОВ "Дніпровський завод спецінструменту" за критерієм мінімізації рівню фінансових ризиків. Вихідна інформація для розрахунків наведена в таблиці 1.

Враховуючи інформацію таблиці 1, розрахуємо розмір власного та позикового капіталу підприємства

**Таблиця 2. Розрахунок розміру капіталу підприємства з метою мінімізації рівню фінансового ризику, тис. грн**

Показники	Консервативний підхід			Агресивний підхід			Компромісний підхід		
	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Власний капітал	7934,05	9234,75	13857,7	3983,6	4345,7	7621,2	7637,8	8271,8	12222,6
у тому числі:									
– необоротні активи	3983,6	4345,7	7621,2	3983,6	4345,7	7621,2	3983,6	4345,7	7621,2
– оборотні активи	3950,45	4889,05	6236,55	-	-	-	3654,2	3926,1	4601,4
з них:									
– постійна частина	3654,2	3926,1	4601,4	-	-	-	3654,2	3926,1	4601,4
– змінна частина	296,25	962,95	1635,15	-	-	-	-	-	-
Позиковий капітал	296,25	962,95	1635,15	4246,7	5852,0	7871,7	592,5	1925,9	3270,3
у тому числі:									
– постійна частина	-	-	-	3654,2	3926,1	4601,4	-	-	-
– змінна частина	296,25	962,95	1635,15	592,5	1925,9	3270,3	592,5	1925,9	3270,3
Сукупний капітал	8230,3	10197,7	15492,9	8230,3	10197,7	15492,9	8230,3	10197,7	15492,9

Джерело: розраховано авторами.

при використанні різних підходів до фінансування окремих груп активів (табл. 2).

Отже, за розрахунками підприємство має реальний розмір власного капіталу у 2018 році нижчий за потребу в 1,25 рази, у 2019 році — в 1,05 рази, у 2020 році — у 1,39 рази. Але позиковий капітал, навіть при агресивному підході фінансування активів, нижче розрахованого у таблиці 2 рівня в 2,0 рази у 2018 році, у 2,56 рази у 2019 році та у 1,18 рази у 2020 році. Структура капіталу підприємства, яка за розрахунками, буде сприяти мінімізації рівню фінансового ризику наведена в таблиці 3.

Дані таблиці 3 свідчать про те, що найбільш ризикована структура капіталу була у 2020 році (вона майже близька до агресивного підходу). Проте оцінка рівня фінансового левериджу підтвердила обґрунтованість такого підходу до фінансування активів, оскільки підприємству вдалося підвищити рентабельність власного капіталу за рахунок залучення додаткового позикового капіталу.

Отже, при формуванні капіталу підприємств слід враховувати такі фактори, що впливають на рішення щодо структури капіталу: характер попиту на продукцію та стабільність виручки від реалізації; структура активів та витрат; асиметрія ринкової інформації; рентабельність; ставка податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб; розмір капіталу компанії; частка державного майна; ставлення власників та менеджерів до ризику; ставлення кредиторів до підприємства; наявність можливості збільшення статутного капіталу.

## ВИСНОВКИ

В умовах трансформаційної економіки, для якої характерним є низький ступінь розвитку фінансового ринку, найбільш доцільним є комплексний підхід до вибору джерел формування капіталу, що передбачає оптимальне поєднання використання внутрішніх (власних) та зовнішніх джерел коштів.

Створення ефективного механізму управління капіталом надає можливість менеджерам в повній мірі реалізувати цілі та завдання, що стоять перед підприємством, сприяє ефективній реалізації його функцій.

Однією з найскладніших проблем фінансового менеджменту є оптимізація структури фінансового капіталу. Кінцевим результатом процесу управління капіталом має стати обґрунтування на плановий період найбільш прийнятної структури капіталу.

### Література:

1. Алескерова Ю.В., Червань О.Г. Управління капіталом підприємства. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 33. С. 265—271. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33\\_2019\\_ukr/41.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/41.pdf)
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев: "Ника Центр", 2000. 512 с.
3. Дмитрук В.О., Максимець Ю.В. Сутність категорії "капітал підприємства" відповідно до сучасних досліджень в цій сфері. Ефективна економіка. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7919>
4. Домбровська С.О. Стратегічні орієнтири управління структурою капіталу підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. № 4. С. 113—119.
5. Дробот Я.В., Туча В.О. Оптимізація структури капіталу промислового підприємства як чинник його ефективного функціонування. Економічний простір. 2019. № 150. С. 55—60.
6. Квасницька Р., Мрозовський Я. Критеріальні підходи до формування оптимальної структури капіталу підприємства. Modeling the development of the economic systems. 2021. № 2. С. 12—18. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mdes\\_2021\\_2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mdes_2021_2_4)

**Таблиця 3. Структура капіталу підприємства\* з урахуванням критерію мінімізації рівню фінансового ризику та термінів залучення капіталу, %**

Роки	Структура капіталу, що реально склалася на підприємстві	Підходи до фінансування активів підприємства		
		консервативний	агресивний	компромісний
2018	74,2 : 25,8	96,4 : 3,6	48,4 : 51,6	92,8 : 7,2
2019	77,6 : 22,4	90,6 : 9,4	42,6 : 57,4	81,1 : 18,9
2020	56,9 : 43,1	89,4 : 10,6	49,2 : 50,8	78,9 : 21,1

Примітка: \* співвідношення між власним і позиковим капіталом.  
Джерело: розраховано авторами

7. Слав'юк Р.А. Капітал підприємств і банків: теоретичні основи формування та управління: монографія. Київ: УБС НБУ, 2016. 330 с.

8. Сторожук Т.М., Малинич Н.В., Пастух Д.А. Вплив структури капіталу на фінансову стійкість підприємства. Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування. 2020. Вип. 5. С. 148—159. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ehsfat\\_2020\\_5\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ehsfat_2020_5_16)

9. Чемчикаленко Р.А., Коваль Е.В. Особливості формування оптимальної структури капіталу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 855—859. URL: [http://globalnational.in.ua/issue/22\\_2018/30\\_vipusk\\_22\\_kviten\\_2018\\_r/4013\\_chemchikalenko\\_r\\_a\\_koval\\_e\\_v\\_osoblivosti\\_formuvannya\\_optimalnoji\\_strukturi\\_kapitalu\\_pidpriemstva](http://globalnational.in.ua/issue/22_2018/30_vipusk_22_kviten_2018_r/4013_chemchikalenko_r_a_koval_e_v_osoblivosti_formuvannya_optimalnoji_strukturi_kapitalu_pidpriemstva)

10. Щербань О.Д., Невдачина О.І. Теоретичні аспекти визначення сутності та структури капіталу підприємства. Приазовський економічний вісник. 2019. Вип. 3 (14). С. 284—289.

### References:

1. Aleskerova, Yu. V. and Chervan', O. H. (2019), "Managing capital of the enterprise", *Infrastruktura rynku*, vol. 33, pp. 265—271.
2. Blank, I. A. (2000), *Upravlenie formirovaniem kapitala* [Capital formation management], Nika Centr, Kyiv, Ukraine.
3. Dmytruk, V. O. and Maksymets', Yu. V. (2020), "The essence of the category "enterprise capital" according to modern research in this area", *Efektivna ekonomika*, vol. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7919> (Accessed 10 Jan 2022).
4. Dombrov'ska, S. O. (2018), "Strategic guidelines for capital structure management of the enterprise", *Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 4, pp. 113—119.
5. Drobot, Ya. V. and Tucha, V. O. (2019), "Optimization of the capital structure of an industrial enterprise as a factor in its effective functioning", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 150, pp. 55—60.
6. Kvasnyts'ka, R. and Mrozov's'kyj, Ya. (2021), "Criteria approaches to the formation of the optimal capital structure of the enterprise", *Modeling the development of the economic systems*, vol. 2, pp. 12—18.
7. Slav'iuk, R. A. (2016), *Kapital pidpriemstv i bankiv: teoretichni osnovy formuvannia ta upravlinnia* [Capital of enterprises and banks: theoretical foundations of formation and management], UBS NBU, Kyiv, Ukraine.
8. Storozhuk, T. M., Malynych, N. V. and Pastukh, D. L. (2020), "The Effect of Capital Structure on the Financial Stability of the Enterprise", *Ekonomichnyj visnyk. Serii: Finansy, oblik, opodatкування*, vol. 5, pp. 148—159.
9. Chemchikalenko, R. A. and Koval', E. V. (2018), "Features of forming optimal structure of enterprise capital", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 22, pp. 855—859.
10. Scherban', O. D. and Nevdachyna, O. I. (2019), "Theoretical aspects of definition of nature and structure of the capital of an enterprise", *Pryazov's'kyj ekonomichnyj visnyk*, vol. 3 (14), pp. 284—289.

Стаття надійшла до редакції 12.01.2022 р.

*Л. А. Пархоменко,*  
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,  
Уманський національний університет садівництва  
ORCID ID: 0000-0001-6840-0818

*Л. М. Малюга,*  
к. е. н., доцент, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,  
Уманський національний університет садівництва  
ORCID ID: 0000-0002-4057-2404

*О. С. Фротер,*  
к. е. н., старший викладач кафедри економіки,  
Уманський національний університет садівництва  
ORCID ID: 0000-0002-6770-9618

*І. О. Нижник,*  
доктор філософії, Уманський національний університет садівництва  
ORCID ID: 0000-0001-5671-7324

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.50

## МЕТОДИ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ

*L. Parkhomenko,*  
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department  
of Economics, Uman National University of Horticulture

*L. Maliuga,*  
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism  
and Hotel and Restaurant Business, Uman National University of Horticulture

*O. Froter,*  
PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of Economics, Uman National University of Horticulture

*I. Nizhnik,*  
PhD, Uman National University of Horticulture

### METHODS OF ACCOUNTING AND MANAGEMENT OF OPERATING EXPENSES

*Найголовніше в економіці кожного підприємства — це визначення витрат, результатів виробництва та їх порівняння. У нинішніх умовах ефективно управління витратами підприємства неможливе без організації оперативного аналізу собівартості продукції. Сьогодні найбільш поширеними методами є аналіз експлуатаційних витрат, "Прямі витрати", "Стандартні витрати", "Вартість поглинання", "Цільова вартість", "Вартість на основі активіті", "Вчасно", "Кайдзен вартість", "Функціональний аналіз витрат" та інші. Найголовніше в економіці кожного підприємства — це визначення витрат, результатів виробництва та їх порівняння. Порівняння результатів і витрат дає можливість оцінити ефективність підприємства. Ефективно управління витратами є пріоритетом у діяльності підприємства, а вибір методу обліку і управління витратами є найважливішим завданням. Метою цієї роботи є вибір найбільш підходящого методу управління операційними витратами на підприємстві, аналіз сучасних вітчизняних і зарубіжних методів обліку і управління витратами промислових підприємств. Перехід до ринкових відносин диктує головну мету комерційного підприємства — максимізувати прибуток. Від цього безпосередньо залежать всі інші цілі. Управління витратами є засобом для досягнення підприємством високого економічного результату.*

*У нинішніх умовах ефективно управління витратами підприємства неможливе без організації оперативного аналізу собівартості продукції. На багатьох підприємствах широко використовується аналіз витрат у системі управління для того, щоб констатувати кількісні зміни, які можна було б спостерігати в порівнянні з базовим періодом. Тільки цей вид аналізу не дає корисного ефекту, бо проводиться вже через деякий час після виробничого процесу. Що стосується оперативного аналізу, то він дає можливість*

більш детально розглянути відхилення в складі собівартості і факторів, що їх торкнулися, крім того, можна використовувати його для визначення негативних відхилень у сьогоденні і запобігання їх виникненню в майбутньому. Головною перевагою цього виду аналізу є можливість оперативного прийняття рішень щодо відновлення контролю за рівнем виробничих витрат підприємства.

Компанія має право самостійно вибирати, які методи обліку і управління витратами використовувати, але вважаємо найбільш доцільним їх об'єднання в залежності від характеристик і цілей, що переслідуються підприємством.

*The most important thing in the economy of each enterprise is the determination of costs, production results and their comparison. In the current conditions, effective cost management of the enterprise is impossible without the organization of an operational analysis of the cost of production. Today, the most common methods are operating cost analysis, Direct Costs, Standard Cost, Takeover Cost, Target Cost, Asset-Based Cost, Timely, Kaizen Cost, Cost Functional Cost Analysis, and others. The most important thing in the economy of each enterprise is the determination of costs, production results and their comparison. Comparison of results and costs makes it possible to evaluate the efficiency of the enterprise. Effective cost management is a priority in the activities of the enterprise, and choosing the method of accounting and cost management is the most important task. The purpose of this work is to choose the most suitable method of managing operating costs at the enterprise, analysis of modern domestic and foreign methods of accounting and cost management of industrial enterprises. The transition to market relations dictates the main goal of a commercial enterprise — to maximize profits. All other goals directly depend on it. Cost management is a means for the enterprise to achieve a high economic result.*

*In the current conditions, effective cost management of the enterprise is impossible without the organization of an operational analysis of the cost of production. Many enterprises widely use cost analysis in the management system in order to state quantitative changes that could be observed compared to the base period. Only this type of analysis does not give a useful effect, as it is carried out some time after the production process. As for operational analysis, it makes it possible to consider in more detail deviations in the cost and factors that affected them, in addition, it can be used to determine negative deviations in the present and prevent their occurrence in the future. The main advantage of this type of analysis is the ability to promptly make decisions on restoring control over the level of production costs of the enterprise.*

*The company has the right to independently choose which methods of accounting and cost management to use, but we consider it most expedient to combine them depending on the characteristics and goals pursued by the enterprise.*

*Ключові слова: операційні витрати, аналіз витрат, управління витратами, методи формування витрат, "Прямі витрати", "Стандартна вартість", "Вартість поглинання", "Цільова вартість", "Вартість на основі активності", "Вчасно", "Кайдзен вартість", "Функціональний аналіз витрат".*

*Key words: operating expenses, cost analysis, cost management, cost formation methods, "Direct Costs", "Standard Cost", "Takeover Cost", "Target Cost", "Asset-Based Cost", "Timely", "Kaizen Cost", "Cost Functional Analysis".*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Найголовніше в економіці кожного підприємства — це визначення витрат, результатів виробництва і їх порівняння. Порівняння результатів і витрат дає можливість оцінити ефективність підприємства. Ефективне управління витратами є пріоритетом у діяльності підприємства, а вибір методу обліку і управління витратами є найважливішим завданням.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПУБЛІКАЦІЙ

Над цим питанням працювали С.Ю. Чернікова, І.В. Шемеліна, Ю.А. Сачко та інші. Проаналізувавши свою роботу, автори відзначили про важливість цієї проблеми для економіки сьогодні.

## ВИДІЛЕННЯ РАНІШЕ НЕ ВИРІШЕНИХ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Основним невирішеним питанням в обліку та аналізі операційних витрат є вибір оптимального методу управління витратами, розробка єдиної унікальної для кожного підприємства процедури. Основним завданням є дослідження та виявлення теоретико-методологічних положень формування виробничих витрат і управління витратами, що відповідають цілям підприємств.

## МЕТА СТАТТІ

Метою роботи є вибір найбільш підходящого методу управління операційними витратами на підприємстві, аналіз сучасних вітчизняних і зарубіжних методів обліку і управління витратами промислових підприємств.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Перехід до ринкових відносин диктує головну мету комерційного підприємства — максимізувати прибуток. Від цього безпосередньо залежать всі інші цілі. Управління витратами є засобом для досягнення підприємством високого економічного результату.

У нинішніх умовах ефективне управління витратами підприємства неможливе без організації оперативного аналізу собівартості продукції.

На багатьох підприємствах широко використовується аналіз витрат в системі управління для того, щоб констатувати кількісні зміни, які можна було б спостерігати в порівнянні з базовим періодом. Тільки цей вид аналізу не дає корисного ефекту, бо проводиться вже через деякий час після виробничого процесу. Що стосується оперативного аналізу, то він дає можливість більш детально розглянути відхилення в складі собівартості і факторів, що їх торкнулися, крім того,

можна використовувати його для визначення негативних відхилень у сьогоднішній і запобігання їх виникненню в майбутньому.

Головною перевагою даного виду аналізу є можливість оперативного прийняття рішень щодо відновлення контролю за рівнем виробничих витрат підприємства.

У сучасних умовах практичне застосування аналізу експлуатаційних витрат стримується недостатнім вивченням таких важливих питань, як побудова моделі оперативного управління витратами підприємства, організація раціонального потоку оперативної інформації, методи вивчення відхилень, організація оперативного обліку відхилень і т.д.

Нині вітчизняні підприємства використовують в основному дорогий метод формування витрат.

При собівартості виявляються витрати кожного фактору виробництва і, підсумовуючи з розрахунковим прибутком, дають ціну товару, за яким він продається на ринку (прогресивний розрахунок). Також використовується регресивна собівартість, коли розрахунки здійснюються з заданої, планової ціни, а після вирахування всіх фактичних витрат визначається прибуток.

Класичним прикладом ціноутворення на собівартість є техніка, що використовувалася в СРСР з 1930-х років до реформи оптових цін 1967 року. Відповідно до нього ціна визначалася як сумаю запланованих середніх витрат на виробництво одиниці продукції (собівартості) і стандартного прибутку. Ціна розраховувалася з використанням стандарту рентабельності, встановленого у відсотках від собівартості продукції; вартість такого стандарту становила 3—4% практично для всіх галузей і була затверджена урядом:

$$P = C * (1 + Nc),$$

де  $P$  — ціна;  $C$  — загальні витрати на виробництво і збут одиниці товару;  $Nc$  — це відношення рентабельності до загальних витрат, частка одиниці.

При такому способі мало уваги приділяється цінам конкурентів і цінам конкурентів і можливостям покупців. Попит і ціни конкурентів можуть рухатися в будь-якому напрямку або залишатися стабільними. Зрозуміло, що таким методом ціноутворення можуть керуватися в основному цінові лідери монополісти, дуже авторитетні підприємства, а також фірми, які виробляють оригінальну продукцію, захищену патентом.

Методи ціноутворення на основі витрат можуть бути використані:

- при встановленні початкової ціни на принципово нові товари, коли їх неможливо порівняти з раніше виробленими;

- при визначенні цін на продукцію, яка виготовляється за разових замовлень, і на нові зразки;

- при встановленні цін у галузі, де переважна більшість підприємств використовують цей метод;

- при визначенні цін на товари, попит на які хронічно перевищує пропозицію.

Еластичність попиту на ціну низька, тобто ціна не є основним фактором, що визначає рішення покупця придбати саме цей товар. Оскільки продукт: не має аналогів, унікальний новий, прототип рідкісний, на замовлення престижний дефіцит.

Компанія працює в галузі з традицією ціноутворення витрат або конкуренції в області витрат.

Витрати стабільні або трохи з часом змінюються.

Основною ідеєю ціноутворення витрат є формування цін як суми трьох елементів:

- змінні витрати на виробництво одиниці товару;

- середні накладні витрати;

- прибутку підрозділу.

Переваги методів ціноутворення на вартість:

- Легкий збір інформації та розрахунки. Інформація про виробничі витрати більш визначена і відома виробнику, ніж про попит. Немає необхідності коригувати ціну в разі нестабільного попиту.

- Надійність методу, адже інформація про витрати підтверджується бухгалтерськими документами.

- Можливість мінімізувати цінову конкуренцію, якщо всі фірми в галузі звернуться до такого способу визначення цін, то їх ціни будуть схожі.

- Справедливість як для покупців, так і для продавців. При високому попиті продавці не отримують прибутку за рахунок покупців і при цьому мають можливість отримати справедливую норму прибутку від вкладеного капіталу.

Недоліки методів обґрунтування цін на основі виробничих витрат:

- Ціна може не збігатися з ціною, яку покупці готові платити за цей товар, бо при обґрунтуванні ціни не враховуються зовнішні для продавця фактори, передусім конкуренція, споживчі властивості товару і його замінників, попит на товар.

- Виробники ігнорують той факт, що ціна не може безпосередньо залежати від виробничих витрат.

Часто у компанії виникає питання зниження витрат тільки тоді, коли продукт розробляється і передається на виробництво. Саме в цей момент приходить розуміння того, що вартість продукту була занадто високою, щоб бути прибутковою. Отже, існує необхідність передбачати, передбачати і уникати подібних подій у майбутньому.

Розгляд таких питань можна знайти в сучасних зарубіжних методах обліку та управління витратами. Нині розроблено і успішно застосовано багато методів обліку та управління витратами: "Прямі витрати", "Стандартні витрати", "Витрати на поглинання", "Цільова вартість", "Вартість на основі активності", "Просто вчасно", "Кайдзен вартість", "Функціонально-нікчемний аналіз" та інші. Безпосередньо до методів обліку витрат можна віднести перші три. У виробництві найбільш актуальною є "Стандартна собівартість", використання якої дає можливість не тільки відстежувати витрати, але і ефективно управляти ними [1, с. 166—169].

Термін "пряма вартість" означає "облік прямих витрат". Цей термін не повною мірою відображає суть даного методу обліку витрат, бо основним елементом даного методу є організація окремого обліку змінних і постійних витрат і використання його переваг з метою підвищення ефективності управління. Тому систему обліку прямих витрат часто називають змінною вартістю.

Основною характеристикою прямої собівартості є поділ витрат на постійні і змінні, в залежності від зміни обсягу виробництва. Головною особливістю прямої собівартості є те, що собівартість промислової продукції враховується і планується тільки в перерахунок на змінні витрати. Постійні витрати збираються в окремому рахунку і з заданою періодичністю списуються безпосередньо на рахунок фінансових результатів, наприклад, "Прибуток і збиток", тобто відносяться до фінансового результату підприємства. Таким чином, постійні витрати не включаються в розрахунок собівартості продукції, а списуються з прибутку, отриманого за період, в якому вони були вироблені.

Система обліку витрат на основі методу прямої собівартості містить два основних фінансові показники: граничний дохід і прибуток. При цьому під граничним доходом розуміється різниця між доходом і змінними витратами. Граничний дохід включає прибуток від виробничої діяльності та постійні витрати.

Взаємозв'язок показників діяльності компанії в межах маржинального підходу виглядає так:

- надходження від реалізації продукції ( $B$ );

- змінні витрати ( $Z_{per}$ );

- граничний дохід ( $MD = B - Z_{per}$ );

- постійні витрати.

**Таблиця 1. Переваги та недоліки повної собівартості**

Переваги	Недоліки
Зниження цінової конкуренції. У зв'язку з популярністю використання цього методу більшість організацій однієї галузі ціни на аналогічну продукцію приблизно однакові	Метод ціноутворення не враховує попит на товари, конкуренцію на ринку. Продажі вимагають реклами та просування продукції
Рівність покупців і продавців. При високому попиту продавці не отримують прибутку за рахунок покупців і при цьому мають можливість отримати справедливую норму прибутку	Віднесення до собівартості постійних витрат спотворюють дані реального внеску продукту в дохід організації

Джерело: [2].

Сучасна система прямих витрат пропонує два варіанти бухгалтерського обліку:

- проста пряма вартість, при якій в собівартості враховуються тільки прямі змінні витрати;
- розроблена пряма вартість, в яку в собівартості включаються як прямі змінні, так і непрямі змінні загальні економічні витрати.

Ідея стандартної вартості проста і заснована на тому, що більшість сучасних технологій дуже стабільні і передбачувані за своєю суттю. При дотриманні технології гарантії отримання якісної продукції дуже високі. Стабільна технологія дозволяє з високим ступенем впевненості говорити про обсяги використання ресурсів (сировини, матеріалів, енергоносіїв, праці, послуг) на різних етапах переробки. Щоб визначити витрати, які будуть понесені при виробництві, необхідно додати до цієї інформації ціни на ресурси і можна заздалегідь розрахувати вартість отриманої продукції. Стандартна вартість допомагає зробити одне важливе доповнення до цього — в цьому розрахунку вартості пропонується застосувати кращі показники використання ресурсів і досяжні ціни на них, надаючи такій вартості характер цільової постановки. Планування витрат у стандартній системі витрат схоже на інженерне проектування, оскільки витрати повинні бути тісно пов'язані з технологічним процесом. Нині зворотна ситуація також стає звичною, коли інженери ще на стадії розробки продукту встановлюють жорсткі рамки майбутньої вартості нового продукту (Система цільової вартості). Антиподом стандартної системи витрат можна назвати розрахунок собівартості безпосередньо перед або під час виробничого процесу, або розрахунок витрат готової продукції. Для розрахунку такої собівартості необхідно збирати різну інформацію без певного попереднього уявлення про її зміст, часто за фактом вже понесених витрат, або витрат, які практично неможливо швидко відрегулювати. На жаль, планування витрат без встановлення твердих стандартів залишає масу ступенів мінливості, через що результат розрахунків не завжди відповідає очікуванням менеджерів, які враховували поєднання абсолютно різних цін і використання ресурсів при прийнятті рішень. Основна ідея стандартної вартості полягає в тому, щоб "передбачити" витрати. Система вимагає встановлення цільових показників витрат і змушує всі заходи підкорятися досягненню цих цілей. Стандартна вартість вимагає одноразової великої роботи з нормування, розрахунку і зв'язування отриманих результатів з бізнес-цілями, прийняття і запису на досить значний період результатів цієї роботи у вигляді стандартів, а потім зосередження уваги на досягненні поставлених цілей шляхом аналізу причин відхилень від цільових налаштувань. Сенс і головне завдання Standard Costing — це не тільки підхід до планування і обліку витрат, але і підхід до управління бізнесом, особливо його виробничу частину. У виробництві є значна впевненість, як у питаннях стану напівфабрикатів, коли він рухається по технологічному потоку, так і в структурі незавершених робіт, у роботі закупівельних підрозділів і стану виробничих запасів. У будь-який момент можна точно оцінити поточні витрати при реалізації виробничої програми, незалежно від ступеня готовності продукції. Вся увага оперативних менеджерів зосереджена на відхиленнях у графіках, кількісних і вартості показань від виробничого завдання. Філософія системи стандартних витрат полягає в тому, що прогнозні показники вносяться в бухгалтерський облік, а не результати після факту, а відхилення, що виникли, відображаються окремо. Процес управління організований на основі аналізу причин цих відхилень і зводиться до їх мінімізації.

Основою стандартної собівартості є встановлення доведених норм вартості матеріалів, енергії, робочого часу, кількості і продуктивності праці, заробітної пла-

ти та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-якої продукції, напівфабрикатів на всіх етапах виробництва. Існує кілька підходів до розробки нормативних стандартів. У будь-якому випадку стандарти повинні мати дуже чітке і зрозуміле обґрунтування, отримане в результаті інженерних або технологічних розрахунків, або в результаті спеціально організованих вимірювань. Стандарти, отримані в результаті "жорсткого" підходу, здаються авторам найбільш узгодженими з духом постановки цілей Standard Costing, оскільки вони засновані на вже показаних досягненнях, і водночас дозволяють їм отримати уявлення про максимальні кінцеві показники витрат і прибутковості бізнесу. Метод загальної собівартості (Абсорбційна вартість) полягає в розрахунку собівартості продукції шляхом віднесення всіх витрат, понесених поточного періоду [2].

Суть методу, заснованого на визначенні загальної собівартості, полягає в підвищих підсумках загальних витрат (змінні витрати + постійні витрати) і прибутку, який організація розраховує отримати.

Метод розрахунку цін за методом повної собівартості є одним з найпопулярніших методів, що використовуються організаціями. Однак цей метод ціноутворення має ряд переваг і недоліків.

Найбільш цілісною концепцією управління є система "Цільова вартість", яка дозволяє підтримувати стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нової продукції, контролю витрат і розрахунку цільової вартості відповідно до сучасних ринкових умов. Цільова вартість — це концепція стратегічного управління, яка "підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нової продукції, превентивного контролю витрат і розрахунку цільової собівартості відповідно до ринкових реалій", (табл. 1) [2].

Батьківщиною цільової вартості є Японія, де в 1965 році корпорація Toyota вперше на практиці застосувала ідею цієї концепції. Однак у сучасному розумінні Target Costing існує тільки з 1988 року, коли Тошіро Хіромото опублікував статтю з управлінського обліку, в якій, крім усього іншого, були чітко сформульовані принципи цього поняття.

Суть цільової вартості полягає в тому, що передусім визначається ціна одиниці продукції (товарів, робіт або послуг), яку планує виробляти організація, а не собівартість, як при традиційному підході. При цьому ціна продукції повинна встановлюватися з урахуванням двох факторів: конкурентоспроможності і рентабельності.

Після визначення ціни розраховується очікуваний прибуток і розраховується собівартість одиниці продукції. При розрахунку собівартості використовується наступна формула [1, с. 166—169]:

$$C = P - R,$$

де  $C$  — собівартість одиниці продукції;

$P$  — ціна за одиницю;

$R$  — прибуток на одиницю продукції.



Рис. 1. Процес управління витратами за допомогою таргет-костинга

Джерело: [3].

Таким чином, процес проектування нового продукту проходить п'ять етапів:

1. **Визначення ціни** — на цьому етапі відбувається визначення можливої ціни реалізації прогнозованого продукту на обраному ринку.

2. **Розрахунок прибутку** — на цьому етапі розраховується очікуваний прибуток від реалізації продукції за плановою ціною на обраному ринку.

3. **Визначення вартості** — на цьому етапі відбувається попереднє визначення собівартості (за вищевказаною формулою), з урахуванням конкурентної ціни товару і достатнього рівня рентабельності.

4. **Конструкція** — на цьому етапі продукт сконструйований, розраховуються всі необхідні витрати на його виготовлення і реалізацію і розраховується кошторисна (попередня) вартість.

5. **Остаточний розрахунок** — на цьому етапі відбувається порівняння кошторисної і планової вартості. Якщо попередня собівартість вище планової, то продукт переробляється зі скороченням собівартості, вартість яких виявилася вище плану, до планових значень.

Перевагами концепції цільової вартості є:

1. Ця концепція є стратегічною для будь-якого підприємства, оскільки базується на принципі зниження витрат на етапі проектування продукту, тобто на самому початку виробничого процесу.

2. Цільова вартість передусім орієнтована не на зовнішнє середовище підприємства, а не на внутрішнє, що свідчить про високу конкурентоспроможність продукції, що випускається з використанням цієї концепції.

3. Поняття цільової вартості використовується не ізольовано, а тільки в поєднанні з управлінським обліком, бюджетингом, плануванням. Тобто всі функціональні послуги підприємства працюють консолідовано над створенням нового продукту.

4. За допомогою цієї концепції фахівці і співробітники, що працюють над розробкою нового продукту, змушені шукати нестандартні рішення виникаючих проблем, орієнтуватися на ринок і пов'язувати свою діяльність з довгостроковою стратегією розвитку підприємства.

Для успішної реалізації концепції Цільової вартості необхідно пам'ятати, що компанія повинна успішно налагодити тісну взаємодію між різними структурними підрозділами і співробітниками, тобто підприємство повинно працювати в єдине ціле (рис. 1).

## ВИСНОВКИ

Аналізуючи зарубіжний досвід використання цього поняття, необхідно враховувати таке:

1. Маркетологи підприємства повинні постійно стежити за ринковими умовами, щоб у будь-який момент вносити пропозиції щодо змін, що відбулися.

2. Не можна допустити виникнення конфліктів між різними структурними підрозділами підприємства, оскільки це негативно позначиться на розробці нового продукту.

3. Процес редизайну не може тривати нескінченно, іноді його слід зупинити, оскільки не кожен продукт може бути адаптований до конкретних ринкових умов.

4. Слід уникати надмірного тиску на працівників, щоб будь-яким чином досягти поставленої мети.

Компанія має право самостійно вибирати, які методи обліку і управління витратами використовувати, але вважаємо найбільш доцільним їх об'єднання в залежності від характеристик і цілей, що переслідуються підприємством.

## Література:

1. Новіков І.В. Цільова вартість як стратегічна концепція управління витратами. Київ: Молодіжна, 2019. № 6, Т. 1. С. 166—169.

2. Славніков Д.В. Цільова вартість як метод цільового стратегічного управління витратами. Управління в Україні і за кордоном: ІГ "Діло і Сервіс". Київ, 2015. № 6. С. 15—22. URL: <http://economy-lib.com/>

3. Чернікова С.Ю. Бережливе виробництво — новий підхід до управління витратами. Праці економіко-соціально-гуманітарного факультету. Збірник наукових статей. Київ, 2016. Вип. 3. URL: <http://econom-lib.com/>

## References:

1. Novikov, I.V. (2019), "Target value as a strategic cost management concept", *Molodizhna*, vol. 6, no. 1, pp. 166—169.

2. Slavnikov, D.V. (2015), "Target value as a method of targeted strategic cost management", *Management in Ukraine and abroad: IG "Delo and Service"*, vol. 6, Available at: <http://economy-lib.com/> (Accessed 13 December 2021).

3. Chernikova, S.Y. (2016), "Lean production — a new approach to cost management", *Works of the Faculty of Economics and Social and Humanities: Collection of scientific articles*, vol. 3. Available at: <http://econom-lib.com/> (Accessed 13 December 2021).

Стаття надійшла до редакції 21.12.2021 р.

УДК 339.5.012.23:339.543.2

*Н. А. Авраменко,  
к. т. н., доцент, професор кафедри митної справи та товарознавства,  
Державний податковий університет  
ORCID ID: 0000-0001-7027-0266*

*Т. М. Дорошенко,  
к. пед. н., доцент кафедри менеджменту та економіки,  
Льотна академія Національного авіаційного університету  
ORCID ID: 0000-0002-9968-9201*

*М. Е. Матвеев,  
к. е. н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу,  
Національний лісотехнічний університет України  
ORCID ID: 0000-0003-3175-7324*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.55

## ПРОБЛЕМИ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

*N. Avramenko,  
PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Professor of the Department  
of Customs and Commodity Science, State Tax University*

*T. Doroshenko,  
PhD in Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department  
of Management and Economics, Flight Academy of National Aviation University*

*M. Matveyev,  
PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Management  
and Marketing, Ukrainian National Forestry University*

### PROBLEMS OF CUSTOMS CONTROL IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION

*В умовах актуалізації транскордонної торгівлі постає питання формування належної системи захисту саме національного ринку від правопорушень, які мають місце в процесах перевезення продукції через митні кордони України, неякісних товарів чи послуг, а також невинуватих дій державних службовців, які так само характеризуються значною впливовістю на ефективність митного контролю та здатні знизити результативність фіскальної політики за умови нехтування працівниками своїми функціональними обов'язками. Отже, важливість проведених у роботі досліджень пов'язана саме із наявністю значної кількості проблемних аспектів у системі митного контролю України, які стоять на заваді реалізації державою євроінтеграційних прагнень та суттєво знижують ефективність національної економіки як самостійного учасника міжнародних правовідносин.*

*Наукова стаття являє собою оригінальне дослідження проблем, характерних для вітчизняної системи митного контролю в умовах реалізації Україною євроінтеграційних прагнень.*

*Дослідження проблематики здійснювалось завдяки застосуванню методів порівняння, абстракції, аналізу та узагальнення, а також графічного моделювання.*

*У науковій роботі було детерміновано сутність та ключові фактори ефективності митного контролю, а також проблемні аспекти як такі, що унеможливають створення прогресивної системи митного контролю та аудиту в Україні. Під час дослідження було визначено, що діяльність у митній сфері повинна бути забезпечена сучасними інструментами, які б обслуговували систему контролю на основі новітніх прогресивних технологій. Враховуючи актуалізацію процесів цифрових трансформацій було визначено доцільним розширення практики використання інформаційно-комунікаційних технологій у контексті раціоналізації управління транскордонною торгівлею та підвищення рівня її відкритості задля забезпечення результативності митного контролю.*



*In the conditions of actualization of cross-border trade the establishment of systems to protect the national market from the offences which have already taken place in the process of moving goods across borders, from poor-quality products or services and unjustified actions by the tax agencies. It's important that the work of the customs authorities has considerable influence on the effectiveness of the customs control system; moreover, subject to disregard of the functional responsibilities by tax administration will be greatly reduced efficiency of public custom and fiscal policy. Accordingly, the importance of research is as a result of the existence of sets of challenges in customs control procedures that have hampered the efforts of the Ukraine to ensure the economic integration and detrimental to the efficiency of national economics.*

*The article is devoted to the analysis of the problem aspects, specific to the Ukrainian customs control system in the context of strengthen integration efforts.*

*Comparison, methods of abstraction, analysis and generalization, graphic modeling are the research methods which were used in the article.*

*In this science paper the specific circumstances, prerequisites for effective, importance of customs control and problems involved in customs control as those that to prevent the creation of progressive system of customs control and audit in Ukraine. It is defined, that work of the customs authorities must be backed by modern instruments which would serve the control system on the basis of progressive technologies. The need to use the information and communication technology in the context of actualization digital transformations in Ukraine is reviewed by authors. It has been determined that innovative technologies have a positive effect on improving the customs risk management policy, speeding up cross-border trade as well as greater the efficiency of customs control.*

*It is determined that the problems of customs control in Ukraine are primarily related to the existence of significant gaps in domestic legislation, the lack of mechanisms for unification of standards in accordance with European requirements. It is the problems of a legislative nature that significantly slow down the process of European integration.*

*Ключові слова: митний контроль, митна політика, транскордонна торгівля, євроінтеграція, європейський економічний простір, митні органи, державне управління, цифрові трансформації.*

*Key words: customs control, customs policy, cross-border trade, European integration, European economic space, customs authorities, public administration, digital transformations.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інтеграція України до світового співтовариства, зокрема у європейський економічний простір, виступає передумовою трансформацій вимог до реалізації деяких економічних правовідносин. Таким чином, прагнення України стати частиною європейського ринку тягне за собою два протилежні наслідки: по-перше, активізацію процесів торгівлі із провідними державами-членами ЄС, а, по-друге, підвищення потреби у реалізації дієвих заходів, здатних забезпечити економічну безпеку держави та унеможливити втрату автономності вітчизняного ринку як самостійного учасника міжнародних торговельних відносин. У контексті обумовлених аспектів саме система митного контролю виступає регуляторним механізмом, який має на меті забезпечення додержання норм законодавства, нормативно-правових актів та інших вимог до здійснення міжнародної торгівлі, що у сукупності дозволяє гарантувати реалізацію національних інтересів держави.

Особливий акцент у контексті налагодження транскордонної співпраці доцільно поставити на порушеннях у зазначеній сфері діяльності, адже проблеми митного контролю негативно впливають і на динаміку експортно-імпоротної діяльності України, і на рівень ефективності національної економіки, і на репутацію та конкурентоспроможність держави як учасника єдиного економічного простору. Досліджуючи актуальні проблеми у сфері митного контролю, можливим стає не лише детермінування існуючих слабких місць у системі, а і виокремлення методів і шляхів трансформації механізму з метою вдосконалення роботи митних органів у частині здійснення контрольних заходів.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Організаційним аспектам та проблемам реалізації митного контролю в Україні як у державі, котра стоїть на шляху реалізації євроінтеграційних прагнень, приділено праці багатьох науковців, а саме: І. Бережнюк [1], М. Білуха, Т. Микитенко [2], П. Пашко, С. Онишко [3], А. Крисоватий [4], В. Мартинюк, С. Шевчук, А. Ємець [5], В. Науменко та ін.

І. Бережнюк досліджує практику здійснення митного контролю в Україні, узагальнює сучасні тенденції та проблеми, притаманні митній службі в Україні; науковець детально аналізує нормативні документи ЄС, що забезпечують реалізацію митного та пост-митного контролю, а також визначає перспективи запозичення європейської практики в контексті вдосконалення митного контролю в Україні. Дослідником було визначено, що саме наближення вітчизняного митного законодавства до положень міжнародних конвенцій та угод є основним кроком на шляху підвищення ефективності процедур митного контролю [1]. М. Білуха та Т. Микитенко досліджували сутність митного контролю в контексті визначення аспектів, які впливають на його ефективність або ж спричиняють проблемність процесу [2]. П. Пашко аналізує проблематику митного контролю в Україні не лише через призму актуалізації інтеграційних процесів, а і в контексті активізації трансформацій інституціонального інструментарію у державі. Науковцем узагальнено, що проблеми митного контролю, перш за все, пов'язані із недосконалістю актуального нормативно-правового забезпечення, відсутністю співпраці між органами, що приймають пряму чи опосередковану

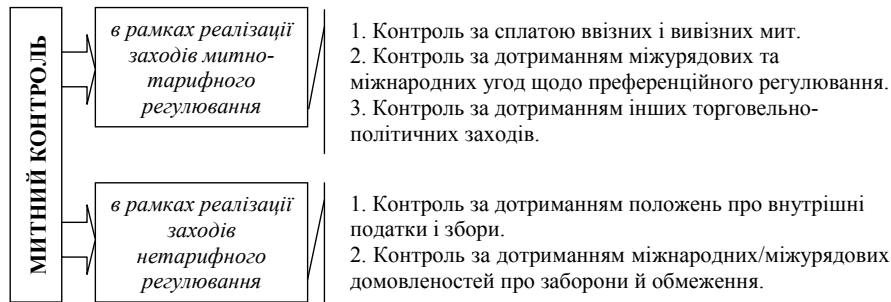


Рис. 1. Сутність митного контролю

Джерело: складено авторами за даними [8, с. 66; 9, с. 169].

участь під час здійснення митного контролю та реалізації митної політики у державі, відсутність ефективної системи контролю за провадженням господарської діяльності суб'єктами, які є учасниками ЗЕД, наявність проблем організаційно-управлінського характеру [3, с. 417]. А. Крисоватий аналізує різні аспекти діяльності митних служб в Україні, визначає слабкі сторони та недоліки процесів митного контролю і аудиту. Науковець визначає, що усунення проблем у зазначеній сфері діяльності сприятиме вдосконаленню адміністрування митних платежів до державного бюджету, захисту національного виробника, запобігати ввезенню до України заборонених та небезпечних виробів тощо [4, с. 67]. С. Шевчук аналізує інструменти та важелі реалізації митного контролю в контексті забезпечення митної безпеки України; А. Ємець досліджує напрями усунення проблеми митного контролю із врахуванням прогресивних європейських практик. Науковцем визначено, що в умовах євроінтеграції досвід держав-членів ЄС для України є пріоритетним, оскільки його застосування у вітчизняній практиці сприятиме "підвищенню безпеки та полегшенню функціонування міжнародного ланцюга постачання товарів на глобальному рівні, оптимізації функцій і спроможностей митних служб у світлі викликів і можливостей ХХІ століття за рахунок зміцнення співпраці" [5, с. 68].

## ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Праці науковців скоріш висвітлюють загальну практику та проблематику здійснення митного контролю в Україні. Проте сьогодні в умовах безпрецедентних карантинних обмежень, актуалізації цифрових трансформацій, діджиталізації управлінських процесів, постає потреба у розробці актуальних методів діагностування та боротьби із проблемами митного контролю. Сучасні підходи мають бути розроблені із дотриманням прогресивних практик держав-членів ЄС, а також враховувати необхідність використання цифрових технологій, що покликані сприяти оптимізації контрольних процедур та інтеграції національних економік; ці аспекти зумовлюють потребу у проведенні поглиблених досліджень проблематики.

## МЕТА СТАТТІ

Мета — аналіз проблем митного контролю в Україні в контексті актуалізації процесів інтеграції національної економіки у європейське співтовариство. Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження було сформовано та вирішено важливі наукові та практичні завдання, зокрема:

— визначити сутність митного контролю в умовах активних інтеграційних процесів та бізнес-трансформацій;

— дослідити проблемні аспекти системи митного контролю в Україні в контексті доцільності їх усунення на шляху євроінтеграції та поглиблення транскордонної співпраці із державами-членами ЄС;

— охарактеризувати вплив цифрових трансформацій на економічні процеси в Україні, особливо в контексті їх детермінування як інструментів боротьби із проблемами низької ефективності митного контролю.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сьогоденних умовах підвищується значення інтеграційних процесів, які стимулюють соціально-економічний розвиток держав; європейська інтеграція змінює національні системи господарювання та, відповідно, вимагає оновлення порядку організації більшості процесів, пов'язаних із захистом національного ринку та товаровиробника. Беззаперечним є факт необхідності налагодження ефективної транскордонної торгівлі, врегулювання прикордонних взаємовідносин, що виникають між державами-членами ЄС та Україною, а також іншими державами, які так само, як і наша країна, прагнуть стати частиною європейського економічного простору. Потреба є і у вдосконаленні положень митної політики, які повинні бути взаємоузгодженими та забезпечувати дотримання інтересів кожної із сторін торгівельних відносин. За таких обставин росте роль митного контролю, а проблеми, притаманні вітчизняному механізму контролювання та моніторингу, збільшують ризики України у процесах зовнішньоекономічної діяльності.

Митним Кодексом України визначено, що митний контроль, як самостійна економічна категорія, — це "сукупність заходів, що здійснюються з метою забезпечення додержання норм Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку" [6, ст. 4]. Дефініція поняття є місткою і близькою до тої, що визначена у Регламенті Європейського Парламенту і Ради (ЄС) № 952/2013 від 9 жовтня 2013 року про встановлення Митного кодексу Союзу. Проте європейський документ містить більш розгорнуте трактування, яке деталізує сукупність операцій, які підлягають контролю з боку митних служб; відповідно, система митного контролю це "конкретні дії, які виконують митні органи для того, щоб забезпечити дотримання митного законодавства та іншого законодавства, що регулює прибуття, вибуття, транзит, переміщення, зберігання та кінцеве використання товарів, переміщуваних між митною територією Союзу та країнами або територіями, які не є частиною такої території, та перебування і переміщення на митній території Союзу товарів із третіх країн і товарів, поміщених під процедуру кінцевого використання" [7, с. 5].

Узагальнюючи такі детермінування поняття митного контролю, науковцями було отримано висновок, що митний контроль варто розглядати як складну систему взаємоузгоджених між собою управлінських рішень, прийняття і реалізація яких відбувається в контексті забезпечення дотримання законодавства під час руху товарів через митні кордони. Враховуючи євроінтеграційні процеси, такі заходи мають максимально сприяти спрощенню транскордонної торгівлі між європейськими державами та Україною. Проте існування певно-

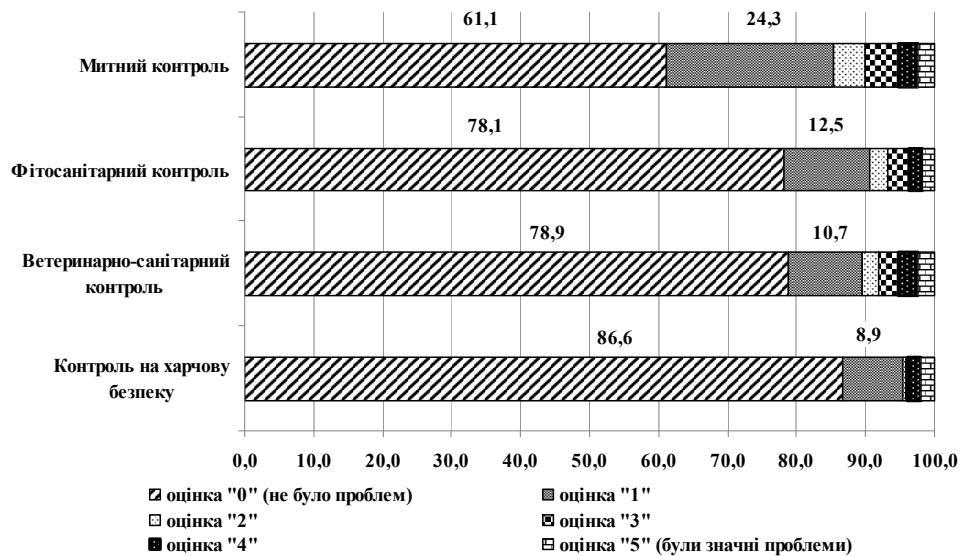


Рис. 2. Розподіл оцінок для різних видів контролю, % респондентів

Джерело: складено авторами за даними [10, с. 66].

го рівня автономності національних економік спричиняє необхідність реалізації митного контролю як такого, що захищає саме національні інтереси, зокрема вітчизняного товаровиробника, бізнес-простір, а також забезпечує високий рівень економічної, фінансової безпеки держави. Відповідно, контроль повинен передбачати (рис. 1).

Таким чином, ефективність митного контролю в значній мірі визначається рівнем відповідальності ставлення митних служб до вище окреслених завдань.

Митний контроль є одним із видів контрольної діяльності, яку здійснюють митні служби при перетині товарів через кордони держави. Окрім митного, існують інші типи контролю, зокрема такі, як фітосанітарний, ветеринарно-санітарний контроль та контроль на харчову безпеку. У Аналітичному звіті (далі — Звіт) [10], підготовленому Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій (далі — ІЕД) за фінансової підтримки Європейського Союзу, співфінансування мережі Atlas Network (США) та МФ "Відродження", представлено результати 5-ї хвили щорічного опитування підприємств за 2020 рік щодо ефективності діяльності митних служб в Україні, а також результативності мит-

ної реформи. У Звіті визначено, що митний контроль у порівнянні із іншими видами контролю дедалі залишається найбільш проблемним для України. Оцінювання проводилось шляхом використання шкали, де оцінка "0" була поставлена респондентами в разі відсутності проблем при здійсненні контрольних заходів, а оцінка "5" — у разі існування значних перешкод. Дані Звіту відображено на рисунку 2.

Дані на рисунку 2 свідчать, що митний контроль, будучи головним видом контролю, з яким мають справу суб'єкти ЗЕД, є найбільш проблематичним для респондентів порівняно з іншими видами контролю; відсутність проблем при його проходженні засвідчили лише 61,1%, у той час як для фітосанітарного контролю низька проблемність була визначена 78,1% респондентами, ветеринарно-санітарного — 78,9%, а також контролю на харчову безпеку — 86,6%.

Оцінка проблемності митного контролю за розмірами господарюючих суб'єктів свідчить, що найчастіше труднощі виникають у малого бізнесу та мікропідприємств, оцінка становить 0,8 (за шкалою від 0 до 5). В свою чергу підприємства більшого розміру стикаються з меншою кількістю проблем при митному контролі,

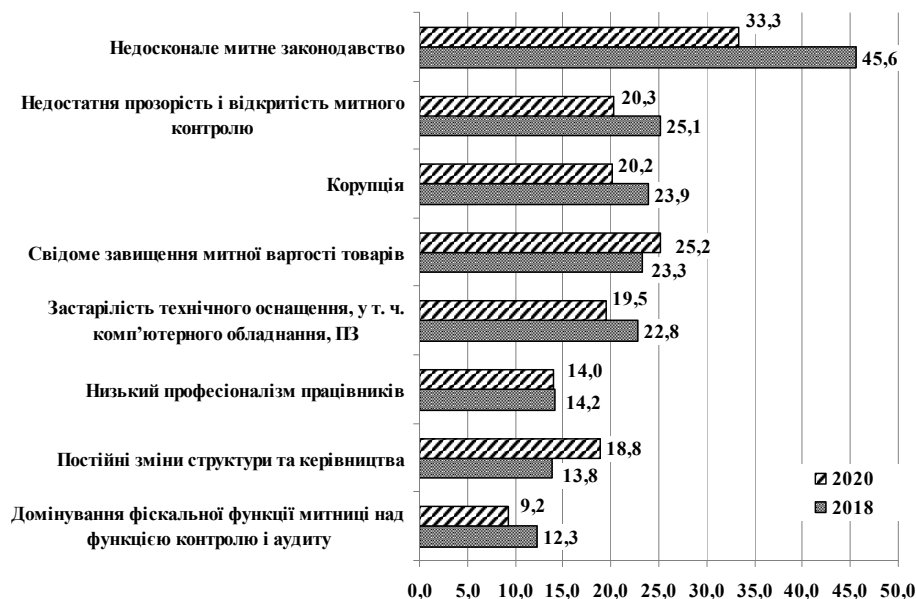


Рис. 3. Проблеми системи митного контролю, % респондентів

Джерело: складено авторами за даними [10, с. 62].

оцінка становить 0,6. Такі тенденції пояснюються ускладненим положенням малих підприємств в контексті розвитку бізнесу, недосконалістю законодавства, що регулює їх господарську діяльність, у тому числі і зовнішньоекономічну, а також недобросовісності конкуренції на вітчизняному ринку [10, 67].

У результаті опитування респондентів було визначено ряд ключових проблем, що виникають у ході реалізації митного контролю (рис. 3).

Вітчизняна практика свідчить про відсутність узгодженості практики діяльності митних служб із стандартами і вимогами до роботи, які постійно підвищують у контексті євроінтеграції. Узагальнюючи дані Звіту, можна стверджувати, що для українського бізнес-середовища характерним залишається наявність сталих проблем, які значно ускладнюють інтеграційні процеси. Існуючі проблеми пов'язані із:

- складністю системи митного контролю, що породжує відсутність прозорості та ефективності у роботі митних органів;

- відсутністю чіткого розмежування функціональних обов'язків, що призводить до дублювання деяких із задач чи паралельного виконання операційних заходів. Джерелом неналежної координації дій може бути як громіздкість системи, так і відсутність ефективної комунікації між працівниками, підрозділами, відділами;

- незавершеність роботи щодо створення єдиної інформаційної системи митного контролю, що іноді спричиняє прийняття управлінських рішень на основі недостовірної чи неповної інформації про суб'єкти, які беруть участь у ЗЕД, чи конкретні операції;

- низькою гармонізацією роботи між інституціями, що беруть участь у ході реалізації митного контролю;

- недосконалістю і неефективністю нормативно-правової бази чи низьким рівнем її відповідності європейським стандартам/вимогам, що сповільнює темпи інтеграції та розвитку транскордонної торгівлі між Україною і ЄС;

- домінуванням людського фактору та суб'єктивізму в ході реалізації митного контролю і аудиту, значна корумпованість працівників.

Важливим напрямом роботи в контексті протидії проблемам митного контролю в Україні та стандартизації механізмів контролю і аудиту відповідно до вимог європейського простору є автоматизація процесів. Застосування ІКТ у діяльності митних служб потенційно спроможне знизити рівень впливу людського фактору на здійснення митного контролю, створити умови, в яких корупція стане не доцільною, а суб'єктивізм під час прийняття управлінського рішення не матиме вагомого впливу на результати митного контролю.

Використання прогресивних технологій в ході реалізації митного контролю передбачає формування єдиного електронного простору, забезпечення якого дозволяє здійснювати відеоспостереження та відео-контроль, зчитувати номерні знаки, реалізовувати ваговий контроль та використовувати сучасні системи сканування. На цьому етапі повноцінно працює електронна система "єдине вікно" — система, яка дозволяє суб'єктами ЗЕД здійснювати всі види контролю в електронному форматі, а різним службам контролю — обмінюватися інформацією про товари, що переміщуються через кордон. Опитування учасників транскордонних відносин свідчить, що певна частка респондентів є активними користувачами прогресивних технологій задля спрощення процедур митного контролю та зниження проблемності процесу. Ця частка становила 18,9% підприємств у 2020 році; хоча більшість із респондентів (близько 70,0%) не використовували "єдине вікно" у 2020 році через різні обставини (зокрема, організації роботи через митних брокерів) [10, с. 161], на наш погляд, переведення процедур митного контролю і аудиту в електронний формат є перспективним, особливо в контексті до-

тримання Україною євроінтеграційного вектора розвитку та стандартизації процедур митного контролю відповідно до європейських практик.

Інтеграція спричиняє багато бізнес-трансформацій в Україні. В рамках Програми ЄС з підтримки управління державними фінансами (EU4PFM) відбувається запровадження Україною режиму спільного транзиту (NCTS), Програми авторизованого економічного оператора (АЕО) та створення нових ІТ-інструментів управління митним контролем. Перевагами використання однієї транзитної декларації в межах Конвенції про процедуру спільного транзиту є:

- обмін митною інформацією з 35-ти країнами у режимі реального часу;

- зменшення затримок вантажів на кордоні через зростання ефективності здійснення аналізу ризиків та визначення переліку необхідних контрольних процедур щодо товарів ще до їх прибуття на митний кордон України;

- формування безпечних ланцюгів постачання товарів;

- надання суттєвих спрощень митних формальностей для підприємств з високим ступенем довіри;

- зменшення вартості митних процедур та загальне підвищення ефективності ведення бізнесу за рахунок економії часових та фінансових витрат [11, с. 221].

Важливим аспектом прискорення процесів початку експлуатації режиму NCTS в Україні є реформування законодавчого, технічного і інституційного базису.

Таким чином, недостатній розвиток інформаційного простору, неузгодженість положень законодавства, низька ефективність нормативно-правової бази в порівнянні із європейськими нормами, а також відсутність чи недоопрацьованість інформаційних продуктів, які б забезпечували обмін інформацією між інформаційними базами митних органів України, суб'єктами ЗЕД, а також міжнародними учасниками транскордонних відносин унеможливають активізацію інтеграційних процесів та стоять на заваді усунення проблем, які досі чинять негативний вплив на ефективність митного контролю в Україні.

## ВИСНОВКИ

У процесі дослідження було визначено, що митний контроль є специфічним видом діяльності митних служб, який включає сукупність процедур щодо забезпечення дотримання усіма учасниками транскордонної торгівлі митного законодавства та іншого законодавства, що регулює прибуття, вибуття, транзит, переміщення, зберігання та кінцеве використання товарів, переміщуваних між митними територіями держав.

Проблеми митного контролю в Україні передусім пов'язані із існуванням значних прогалин у вітчизняному законодавстві, відсутністю механізмів уніфікації норм відповідно до європейських вимог. Саме проблеми законодавчого характеру досить суттєво сповільнюють процеси євроінтеграції. Проте серед сукупності не менш негативних перешкод авторами було виділено домінування людського фактору під час реалізації заходів митного контролю, низький професіоналізм фахівців, суб'єктивізм управлінських рішень, невиправдані зміни у структурі митних служб та керівних органів, корумпованість суб'єктів митних правовідносин, проблеми оцінки митної вартості, відсутність належного інформаційно-технічного забезпечення для здійснення високоефективного і технологічно раціонального контролю. На наш погляд, саме ці фактори мають бути враховані в контексті продовження реформування системи митного контролю в Україні.

## Література:

1. Berezniuk I., Nestoryshen I., Turzhanskyi V. Prospects for the introduction of post-customs control instruments into domestic customs legislation in accordance with

European practice. *Evropske casopis ekonomiky a managementu*. 2019. № 5 (1). Pp. 26—32. Available at: [https://eujem.cz/wp-content/uploads/2019/eujem\\_2019\\_5\\_1/05.pdf](https://eujem.cz/wp-content/uploads/2019/eujem_2019_5_1/05.pdf) (дата звернення 25.12.2021).

2. Білуха М.Т., Микитенко Т.В. Митний контроль: організація і методологія. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2014. № 1 (64). С. 181—187.

3. Модернізація податкової та митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України: монографія / К.О. Ващенко, П.В. Пашко, С.В. Онишко та ін.; за наук. ред. д. е. н., проф. П.В. Пашка, д. е. н., проф. С.В. Онишко. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. 518 с.

4. Крисоватий А.І., Новосад І.В. Діяльність митних органів у забезпеченні митної безпеки України у сфері протидії порушенням митних правил. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2017. № 2. С. 66—76.

5. Розвиток митної політики України в контексті реалізації економічної функції держави: монографія / Гребельник О.П., Пашко П.В., Шевчук С.В., Сушко О.Є. та ін.; за ред. д. е. н., проф. О.П. Гребельника. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. 266 с.

6. Митний кодекс України: Закон України № 4495-VI від 13.03.2012. Офіційний вісник України. 2012. № 32. Ст. 1175. С. 9.

7. Про встановлення Митного кодексу Союзу: Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС) № 952/2013 від 09.10.13. Офіційний вісник Європейського Союзу. 2013. L 269. С. 1.

8. Ліпіхіна Т. Удосконалення системи митного контролю. Аналіз і оцінка ризиків під час здійснення заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 1. С. 64—67.

9. Угрин В.В. Діджиталізація митного контролю в Україні. *Інфраструктура ринку. Розділ "Гроші, фінанси і кредит"*. 2020. Вип. 47. С. 168—173. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct47-31>

10. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу. Київ: ГО "Інститут економічних досліджень та політичних консультацій", 2021. 304.

11. Сидорович О., Герчаківський С. Інформаційне забезпечення митної справи України в контексті цифрової стратегії розвитку суспільства. *Світ фінансів. Митна справа*. 2021. № 1(66). С. 210—225. DOI: [10.35774/sf2021.01.210](https://doi.org/10.35774/sf2021.01.210)

## References:

1. Berezniuk, I., Nestoryshen, I. and Turzhanskyi, V. (2019), "Prospects for the introduction of post-customs control instruments into domestic customs legislation in accordance with European practice", *Evropske casopis ekonomiky a managementu*, vol. 5 (1), pp. 26—32, available at: [https://eujem.cz/wp-content/uploads/2019/eujem\\_2019\\_5\\_1/05.pdf](https://eujem.cz/wp-content/uploads/2019/eujem_2019_5_1/05.pdf) (Accessed 24 Dec 2021).

2. Biluha, M. T. and Mykytenko, T. V. (2014), "Customs control: organization and methodology", *Naukovyj visnyk Nacional'nogo universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo)*, vol. 1 (64), pp. 181—187.

3. Vashhenko, K. O., Pashko, P. V., Onyshko, S. V. et al. (2020), *Modernizacija podatkovoi' ta mytnoi' polityky v instytucional'nomu zabezpechenni rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Modernization of tax and customs policy in the institutional support of Ukraine's economy], *Universytet DFS Ukrainy, Irpin', Ukraine*.

4. Krysovatyj, A. I. and Novosad, I. V. (2017), "Activities of customs authorities in ensuring customs security of Ukraine in the field of combating violations of customs rules", *Naukovyj pogljad: ekonomika ta upravlinnja*, vol. 2, pp. 66—76.

5. Grebel'nyk, O. P., Pashko, P. V., Shevchuk, S. V., Sushkova, O. Je (2021), *Rozvytok mytnoi' polityky Ukrainy v konteksti realizacii' ekonomichnoi' funkicii' derzhavy* [Development of customs policy of Ukraine in the context

of realization of economic function of the state], *Universytet DFS Ukrainy, Irpin', Ukraine*.

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), *The Law of Ukraine "Customs Code of Ukraine"*, *Ofitsijnyj visnyk Ukrainy*, vol. 32, p. 9.

7. The Council of the European Union (2013), *Regulation "On the establishment of the Customs Code of the Union"*, *Ofitsijnyj visnyk Jevropejs'kogo Sojuzu*, L 269, p. 1.

8. Lipikhina, T. (2009), "Improving the customs control system. Analysis and assessment of risks during the implementation of measures of customs and tariff and non-tariff regulation of foreign economic activity", *Marketynh v Ukraini*, vol. 1, pp. 64—67.

9. Ugryn, V.V. (2020), "Digitalization of customs control in Ukraine", *Infrastruktura rynku. Rozdil "Groshi, finansy i kredyt"*, vol. 47, pp. 168—173. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct47-31>

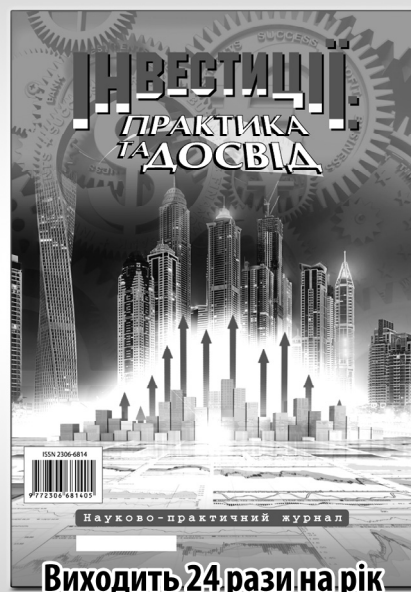
10. Institute for Economic Research and Policy Consulting (2021), *Sproshhennja procedur torgivli v Ukraini: ocinky ta ochikuvannja biznesu* [Simplification of trade procedures in Ukraine: business estimates and expectations], *Kyiv, Ukraine*.

11. Sydorovych, O. and Gerchakivs'kyj, S. (2021), "Information support of customs affairs of Ukraine in the context of digital strategy of society development.", *Svit finansiv. Mytna sprava*, vol. 1 (66), pp. 210—225. DOI: [10.35774/sf2021.01.210](https://doi.org/10.35774/sf2021.01.210)

Стаття надійшла до редакції 27.12.2021 р.

# ІНВЕСТИЦІЇ. ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

[www.investplan.com.ua](http://www.investplan.com.ua)



Передплатний індекс: 23892

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

**ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

УДК 330.341.1

**А. В. Вітюк,***к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки,  
Вінницький національний технічний університет*

ORCID ID: 0000-0001-5211-4948

**О. А. Сметанюк,***к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки,  
Вінницький національний технічний університет*

ORCID ID: 0000-0001-5207-6451

**Т. М. Білоконь,***к. е. н., доцент, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту,  
Вінницький національний технічний університет*

ORCID ID: 0000-0002-0459-2061

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.61

## ПРОСТОРОВИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРІЗЬ ПРИЗМУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**A. Vitiuk,***PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department  
of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University**O. Smetaniuk,**PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department  
of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University***T. Bilokon,***PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship,  
Logistics and Management, Vinnytsia National Technical University*

### SPATIAL DEVELOPMENT OF ENGINEERING ENTERPRISES THROUGH THE PRISM OF INNOVATIVE ACTIVITY

*Метою статті є виявлення тенденцій розвитку машинобудівних підприємств крізь призму їх інноваційної діяльності. Доведено важливість використання інновацій для забезпечення просторового розвитку підприємства. Проаналізовано витрати машинобудівних підприємств на інновації та виявлено їх неоднозначний вплив на розвиток галузі, що дозволило виявити ряд негативних тенденцій в розвитку підприємств машинобудування. Виявлено скорочення вартості виконаних науково-дослідних робіт як власними силами машинобудівних підприємств, так із залученням інших підприємств. Засвідчено скорочення інших видів інновацій, що підтверджує відсутність бачення менеджментом підприємств перспектив розвитку підприємств та відсутність можливостей розвитку. Проаналізовано динаміку реалізації інноваційної продукції в машинобудуванні, яка є новою для ринку та тієї, що є новою для підприємства. Виділено як додаткові фактори аналізу можливостей здійснення інноваційної діяльності підприємствами витрати на ремонт, що здійснювався машинобудівними підприємствами та обсяги демонтажу (розбирання) машин і устаткування, що підтвердило наростаючі суперечливі тенденції в розвитку машинобудівної галузі. Розкрито також сукупність позитивних тенденцій, що представлені у збільшенні виробництва окремих видів машинобудівної продукції та зростанні доданої вартості виробництва машинобудівної продукції. Виявлено поліноміальну залежність між витратами машинобудівних підприємств на інновації та доданою вартістю виготовленої продукції. Встановлено, що існуюча тенденція триватиме певний час і настане період коли сучасна практика господарювання машинобудівних підприємств не зможе забезпечити умови для розвитку машинобудівних підприємств ні в просторі, ні в часі, що призведе до краху галузі. Дослідження підтвердило, що за сучасних умов машинобудівні підприємства залишилися наодинці з проблемами внутрішнього управління та забезпечення ресурсами для модернізації при мінливому внутрішньому середовищі та об'єктивних світових тенденціях науково-технічного прогресу.*

*The purpose of the paper is to identify trends in the development of engineering enterprises through the prism of their innovative activities. The importance of using innovations to ensure the spatial development of the enterprise is proved. The costs of engineering enterprises for innovations are analyzed and their ambiguous influence to the development of the industry is revealed, which allowed to reveal a number of negative tendencies in the development of engineering enterprises. The reduction of the cost of performed research works which had been made both by own forces or by another enterprises is revealed. There has been a reduction in other types of innovation, which confirms the lack of vision of enterprise management prospects for enterprise development and lack of development opportunities. The dynamics of sales of innovative products in mechanical engineering that is new to the market and those that are new to the company is analyzed. The costs of repairs carried out by engineering enterprises and volumes of dismantling of machines and equipment were singled out as additional factors of analysis the opportunities for innovative activities, which confirmed the growing contradictory trends in the development of the engineering industry. A set of positive trends is also revealed, which are presented in the increase of production of certain types of engineering products and the growth of value added of engineering products. A polynomial relationship between the costs of engineering enterprises for innovation and the added value of manufactured products is revealed. It is established that the current trend will continue for some time and there will be a period when the current practice of managing engineering enterprises will not be able to provide conditions for the development of engineering enterprises neither in space nor in time, which will lead to industry collapse. The study confirmed that under modern conditions, engineering enterprises are left alone with the problems of internal management and providing resources for modernization in a changing internal environment and objective global trends of scientific and technological progress.*

*Ключові слова: розвиток, інновація, ринок, реалізація, інноваційна діяльність, витрати, інноваційна про-дукція.*

*Key words: development, innovation, market, implementation, innovation, costs, innovative products.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасне мінливе економічне середовище характеризується одночасно глибокою трансформацією та пришвидшенням темпу життя, що створює нову економічну дійсність для функціонування підприємств. Такі коливання простору діяльності особливо впливають на машинобудівні підприємства, які виготовляють основні засоби та устаткування для усіх інших сфер господарського життя. Практично доведено, що успішно розвиватися можуть тільки ті підприємства, які швидко та ефективно використовують інновації не лише як поодинокі процеси точкового оновлення виробництва, а відводять процесам впровадження інновацій ключове місце у розвитку виробничої діяльності машинобудівних підприємств. Широта видів діяльності та великий перелік продукції, що виготовляють машинобудівні підприємства дозволяють впроваджувати інновації в різних напрямках — технологічному, ресурсному, організаційному та ін., що дозволяє забезпечувати різні напрями оновлення роботи підприємства та розширення кола споживачів та ділових партнерів. Відтак тотальне проникнення інновацій доводить їх об'єктивну цінність та створює новий тренд активного розвитку машинобудівних підприємств.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питаннями інноваційної діяльності машинобудівних підприємств в Україні присвячено низку праць українських науковців. Серед найважливіших напрацювань варто відзначити доробок М Бутко., І. Єпіфанової, Б. Данилишина, М. Долішнього, І. Амоші, М. Чумаченко та ін. Однак вони не зосереджують увагу на якості тих інновацій, що впроваджуються на підприємствах, зокрема не оцінюється новизна цієї продукції для ринку та для підприємств. Більше того, вважаємо за доцільне оцінити не лише впровадження інновацій, цікавим є виявлення обсягів того обладнання, що виводиться, створюючи тим самим попит на інноваційну продукцію. В такій ситуації важливим є більш детальне дослідження особливостей інноваційної діяльності як фактору просторового розвитку машинобудівних підприємств.

## МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є виявлення тенденцій розвитку машинобудівних підприємств крізь призму їх інноваційної діяльності, що формується як здатність до використання інновацій та здатність здійснювати виробництво із використанням інноваційних продуктів.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Досліджуючи особливості роботи машинобудування в Україні, неодноразово було окреслено його суттєві відмінності, що передбачають передусім спеціалізацію виробництва, яка в подальшому визначає сукупність факторів та обставин, що формуватимуть умови просторового розвитку машинобудівного виробництва. Зазначимо, що машинобудування є основою розвитку усіх інших напрямів господарської діяльності, оскільки є поставальником основних засобів для усіх інших галузей промисловості. Беручи до уваги цю обставину, підкреслимо, що саме машинобудуванню належить провідна роль у формуванні передумов розвитку національного господарства у просторі та часі.

У науковій праці [1, с. 360] встановлено, що просторовий розвиток підприємств характеризується підвищенням конкурентоздатності, налагодженням оптимального ресурсозабезпечення, раціональним розміщенням виробництва, розробкою процесів інтеграції та забезпечення ефективного розподілу завдань. Відтак можна зробити висновок про те, що кожна із зазначених ознак базується на факторі інноваційної діяльності.

Варто зауважити, що окрім підприємств машинобудівних підприємств генерувати інновації для інших підприємств, важливе значення має можливість споживачів машинобудівної продукції придбавати та ефективно впроваджувати інноваційні продукти. Підвищена вартість інновацій, з одного боку, не дозволяє частині низькорентабельних підприємств формувати попит на таку продукцію, а з іншого боку, навіть за наявності фінансових можливостей можуть виникати ряд інших обставин, що перешкоджатимуть їх ефективному використанню, зокрема відсутність належної інфраструк-

Таблиця 1. Витрати на інновації промислових підприємств

Роки	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств	Витрати на інновації, млн грн	У тому числі							
			наукові дослідження і розробки		у тому числі		інші витрати на інновації (за виключенням НДР)			
					НДР, виконані власними силами	НДР, виконані іншими підприємствами	млн грн		у % до загального обсягу витрат на інновації	
			млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації				
2011	16,2	14333,9	1079,9	7,5	833,3	5,8	246,6	1,7	13254	92,5
2012	17,4	11480,6	1196,3	10,4	965,2	8,4	231,1	2,0	10284,3	89,6
2013	16,8	9562,6	1638,5	17,1	1312,1	13,7	326,4	3,4	7924,1	82,9
2014	16,1	7695,9	1754,6	22,8	1221,5	15,9	533,1	6,9	5941,3	77,2
2015	17,3	13813,7	2039,5	14,8	1834,1	13,3	205,4	1,5	11774,2	85,2
2016	18,9	23229,5	2457,8	10,6	2063,8	8,9	394,0	1,7	20771,7	89,4
2017	16,2	9117,5	2169,8	23,8	1941,3	21,3	228,5	2,5	6947,7	76,2
2018	16,4	12180,1	3208,8	26,3	2706,2	22,2	502,6	4,1	8971,3	73,7
2019	15,8	14220,9	2918,9	20,5	2449,9	17,2	469,0	3,3	11302,0	79,5
2020	16,8	14406,9	3486,3	24,2	2650,4	18,4	835,9	5,8	10920,6	75,8

Джерело: [2].

тури для виведення машин та обладнання на максимальну продуктивність, низька кваліфікованість працівників, відсутність постачальників високоякісної сировини або її обмежена кількість та ін.

Обираючи вихідною ознакою можливостей просторового розвитку саме витрати, як постачальників інноваційної продукції (машинобудівних підприємств), так і її покупців (для прикладу виробників споживчих товарів), проаналізуємо їх динаміку (табл. 1).

Аналізуючи виявлену динаміку витрат на інновації, можна впевнено стверджувати про неоднозначність інноваційної діяльності в промисловості України, що проявляється в таких негативних тенденціях:

1. Стабільний рівень інноваційно активних підприємств за 2011—2020 роки, свідчить про наявність вкрай малої кількості господарюючих суб'єктів, що здійснюють відтворювальну інноваційну діяльність, незалежно від економічних обставин зовнішнього середовища;

2. За досліджуваній період абсолютні обсяги витрат на інновації різко коливалися, що свідчить про відсутність стабільної стратегії оновлення підприємств і здебільшого такі оновлення стосуються лише поодиноких ліній або процесів на підприємствах з огляду на дороговизну інноваційної діяльності.

3. Відзначаючи використання на створення інновацій комплектуючих, матеріалів, що були виготовлені за кордоном, обсяг понесених витрат також знаходиться під впливом коливання курсу валют.

У структурі витрат на інноваційну діяльність спостерігаються позитивні тенденції до стабільного зростання витрат на наукові дослідження і розробки та на інші витрати на інновації. Втім, варто зазначити, що повільне зростання витрат на інновації в машинобудуванні є не тенденцією, а точковими змінами, оскільки реальні інноваційні зрушення не можуть відбуватися еволюційним шляхом, для цього має бути певний поштовх, що має передбачати різке зростання витрат на інноваційну діяльність. Більше того, в сучасному світі інноваційна діяльність машинобудівних підприємств характеризується наростанням процесів інтеграції [3, с. 16], а з огляду на представлені у таблиці 1 відомості, системних зрушень у цьому напрямі не відбувається. Наростання витрат на інноваційну діяльність окремими етапами по два роки свідчить про координацію зусиль великих підприємств на реалізації певних короткостро-

кових проєктів або про освоєння можливостей випуску якоїсь нової продукції, що можливо для світового ринку вже не є новою. Відтак однозначного висновку про стан інноваційної діяльності у машинобудівній галузі України зробити не можливо, що підтверджує хаотичність розвитку окремих підприємств та відсутність комплексної державної стратегії розвитку машинобудування в країні.

Для виявлення більш детальних тенденцій проаналізуємо витрати на інновації, що здійснювалися машинобудівними підприємствами (табл. 2).

Витрати на інновації у виробництві машинобудівної продукції відображають загальні негативні тенденції як у машинобудуванні, так і в промисловості, і загалом у розвитку країни. Так сталося, що у просторовий розвиток машинобудівних підприємств інновації не лише не зростали у 2018—2020 роках, більше того відбувалося скорочення абсолютних значень здійснених інновацій. При врахуванні зростаючих інфляційних впливів, ситуація виглядає вкрай складною. За усіма чотирма напрямками виробничої діяльності, а саме: виробництвом електричного устаткування, виробництвом машин і устаткування, виробництвом автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та виробництвом інших транспортних засобів спостерігалось скорочення вартості виконаних науково-дослідних робіт як власними силами, так із залученням інших підприємств, так й інших видів інновацій, що свідчить про відсутність бачення перспектив менеджменту цих підприємств у розвитку, а з іншого боку — про відсутність таких можливостей до розвитку.

Ще більш гнітючим фактом нездатності машинобудівних підприємств розвиватися є скорочення абсолютних значень витрат на інновації за 2018—2020 роки за напрямками виробництва електричного устаткування та виробництва інших транспортних засобів на протягу потроєнню (зростанням із 27,6 млн грн у 2018 році до 73,5 млн грн у 2020 році) наряду ремонту і монтажу машин і устаткування.

Катастрофічним є той факт, що поряд із основним виробництвом, що до основних видів економічної діяльності Державний комітет статистики України відносить ремонт і монтаж машин і устаткування, що може мати під собою дві обставини:

1) суцільне використання підприємствами застарілого обладнання, що підтверджується як матеріалами



**Таблиця 2. Витрати на інновації машинобудівних підприємств**

	Витрати на інновації, млн грн		У тому числі											
			НДР, виконані власними силами				НДР, виконані іншими підприємствами				інші витрати на інновації (за виключенням НДР)			
			млн грн		у % до загального обсягу витрат на інновації		млн грн		у % до загального обсягу витрат на інновації відповідного виду економічної діяльності		млн грн		у % до загального обсягу витрат на інновації відповідного виду економічної діяльності	
2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020	
<b>Усього</b>	<b>25027,9</b>	<b>23329,6</b>	<b>7857,8</b>	<b>6606,3</b>	<b>31,4</b>	<b>28,3</b>	<b>2140,2</b>	<b>1734,7</b>	<b>8,6</b>	<b>7,4</b>	<b>15029,9</b>	<b>14988,7</b>	<b>60,1</b>	<b>64,2</b>
Промисловість	15138,9	15431,9	3187,2	2843,4	21,1	18,4	578,7	876,3	3,8	5,7	11373,0	11712,2	75,1	75,9
Виробництво електричного устаткування	573,8	525,5	293,3	321,6	51,1	61,2	33,5	12,1	5,8	2,3	247,0	191,8	43,0	36,5
Виробництво машин і устаткування, н.в.і.у.	1334,6	1358,5	569,8	577,3	42,7	42,5	59,7	10,2	4,5	0,8	705,2	770,9	52,8	56,7
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	188,3	278,4	к/с	115,8	к/с	41,6	к/с	1,2	к/с	0,4	142,4	161,3	75,7	58,0
Виробництво інших транспортних засобів	835,1	341,0	524,2	147,8	62,8	43,3	126,9	110,0	15,2	32,3	184,0	83,3	22,0	24,4
Ремонт і монтаж машин і устаткування	27,6	73,5	6,6	29,6	23,8	40,3	1,1	–	3,9	–	19,9	43,9	72,3	59,7

статистичної звітності, дослідженнями науковців, так і фінансовою звітністю самих підприємств;

2) необхідністю монтажу нового обладнання, втім з огляду на вказані темпи інноваційної активності, цей напрям не є домінуючим.

Варто зазначити, що представлені значення не скореговані на рівень інфляції, що додатково могло б підкреслити наростання негативних тенденцій інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. Встановлено, що така ситуація не є кризою окремого періоду чи напряму економічної діяльності. Додатковим аргументом на користь підтвердження деіндустріалізації машинобудівних підприємств є скорочення кількості саме тих підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (табл. 3).

За таких складних обставин суттєвим фактором переваги може слугувати значний обсяг випущеної інноваційної продукції. Таке може бути у випадку коли, для

прикладу на ринку існує ситуація за якої після розпаду ЄСРП функціонує велика кількість машинобудівних підприємств, частина з яких неефективно працювала і працює (або ліквідувалися), саме це підтверджує низькі витрати на інноваційну діяльність та малу кількість інноваційно активних підприємств та незначна кількість передових підприємств, для яких інновації є джерелом розвитку. Проаналізуємо зазначене припущення крізь призму випуску інноваційної продукції (табл. 4).

Аналіз обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) в машинобудуванні України засвідчив незначні обсяги зростання у 2018–2020 роках з порівнянні із загалом по промисловості, якщо у 2020 році в порівнянні із 2018 роком спостерігалось зростання із 27329,6 млн грн реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) до 50485,8 млн грн (84,7%), то у машинобудуванні ситуація була вкрай гіршою, оскільки у виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції спостерігалось зростання на 32,5%, у виробництві електричного устаткування — 69,2%, у виробництві машин і устаткування — 70,1%, у виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів — 16,58, у виробництві інших транспортних засобів спостерігалось скорочення реалізації інноваційної продукції на 20,19%, ремонт і монтаж машин і устаткування інноваційного характеру також скоротився на 56,36%. Окреслені тенденції свідчать про, з одного боку, незначне збільшення виробництва, що суттєво відстає від загальних тенденцій розвитку підприємств як у промисловості, так і в державі загалом, а з іншого боку, про виявлення скорочення виробництва транспортних засобів та ремонту і монтажу машин і устаткування.

Виявлена динаміка є вкрай негативною та підтверджує тотальні процеси деіндустріалізації машинобудівної галузі. Подібні факти потребують додаткового дослідження через призму аналізу реалізованої інноваційної

**Таблиця 3. Кількість інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності**

	Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць		Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств, %	
	2016-2018	2018-2020	2016-2018	2018-2020
<b>Усього</b>	<b>8173</b>	<b>2281</b>	<b>28,1</b>	<b>8,5</b>
Промисловість	4060	1550	29,5	12,9
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	100	70	40,3	27,2
Виробництво електричного устаткування	134	76	38,0	19,9
Виробництво машин і устаткування, н.в.і.у.	323	145	35,3	15,7
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	57	32	39,6	20,8
Виробництво інших транспортних засобів	73	37	48,3	24,5

Джерело: [4].

Таблиця 4. Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності

	Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг)				Із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг), млн грн			
	млн грн		% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств відповідного виду економічної діяльності		обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової для ринку		обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової лише для підприємства	
	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020
Усього	39121,4	59509,0	0,7	1,1	16055,7	10770,3	23065,7	48738,7
Промисловість	27329,6	50485,8	0,9	1,9	8520,4	8030,4	18809,2	42455,4
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	1096,2	1452,6	6,1	9,3	234,8	1037,6	861,4	415,1
Виробництво електричного устаткування	1459,9	2470,3	3,5	6,8	511,6	1366,5	948,3	1103,8
Виробництво машин і устаткування, н.в.і.у.	2235,8	3803,1	3,1	5,4	1002,0	1550,2	1233,8	2252,9
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	1300,6	1516,2	5,1	5,1	778,7	593,0	521,9	923,2
Виробництво інших транспортних засобів	2581,6	2060,4	5,5	4,5	824,2	575,0	1757,4	1485,4
Ремонт і монтаж машин і устаткування	300,4	131,1	0,9	0,3	119,5	34,1	181,0	97,0

продукції в розрізі продукції нової для ринку (рис. 1) та нової для підприємства (рис. 2).

Дослідження реалізації продукції машинобудівних підприємств, що є новою для ринку свідчить про певне зростання, зокрема виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції у 2020 році у порівнянні із 2018 роком зросло на 341,9%, виробництво електричного устаткування продемонструвало зростання на 167,1%, виробництво машин і устаткування — на 54,74%, виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів скоротилося на 23,85%, а ремонт і монтаж машин і устаткування скоротився на 71,5%. З огляду на виявлені результати встановлено, що саме виробництво продукції із високою часткою інноваційності, зокрема виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції та електричного устаткування забезпечило зростання виробництва, а отже, і попиту на нову для ринку продукцію, до підтверджує виключну важливість інноваційного процесу як фактору розвитку машинобудівних підприємств.

Важливим аспектом потенційного просторового розвитку машинобудівних підприємств є можливість впровадження ними інноваційних продуктів в основне виробництво. Для значної частини низькорентабельних машинобудівних підприємств можливість співпраці із провідними українськими або закордонними підприємствами у сфері виробництва деталей, вузлів чи налагодження складальних операцій є тимчасовим шляхом підтримання діяльності в галузі і збереження робочих місць. Відтак за окремих умов договірної діяльності з провідними машинобудівними гігантами навіть ці підприємства, які займаються виробництвом машинобудівної продукції, що є новою для підприємства отримують окремі перспективи розвитку [3, с. 16]. Дослідимо тенденції виробництва та реалізації реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової для українських машинобудівних підприємств (рис. 2).

Найбільшу частку у структурі виробництва машинобудівної продукції нової для підприємств у 2018—2020 роках складало виробництво інших транспортних засобів. Однак у 2020 році у порівнянні із 2018 роком спостерігалось скорочення обсягів виробництва на 15,5%, що негативно характеризує цей напрям виробництва. Також негативним є той факт, що саме виробництво інших транспортних засобів є матеріаломісткою сферою, що свідчить про сировинну спрямованість виробництва із значним нехтуванням інноваційної складової. В той же саме напрям, який є найбільш сприятливим до інновацій, а саме: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції складає найменшу частку у структурі виробництва нової для підприємства машинобудівної продукції. Більше того, обсяг виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції скоротився із 861,4 млн грн у 2018 році до 415,1 млн грн у 2020 році, що свідчить про відсутність попиту на продукцію через неспроможність цієї продукції відповідати сучасним вимогам суспільного розвитку.

Втім, окреме дослідження інноваційних процесів на машинобудівних підприємствах є достатньо обмеженим і, на нашу думку потребує доповнення аналізом проти-

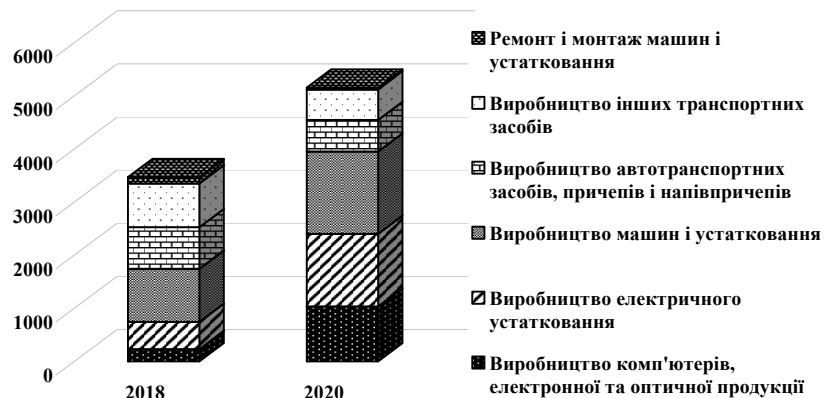


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової для ринку

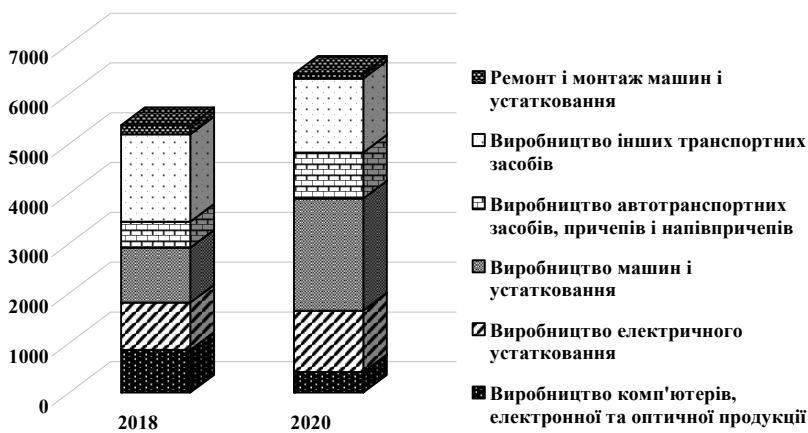


Рис. 2. Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової лише для підприємства

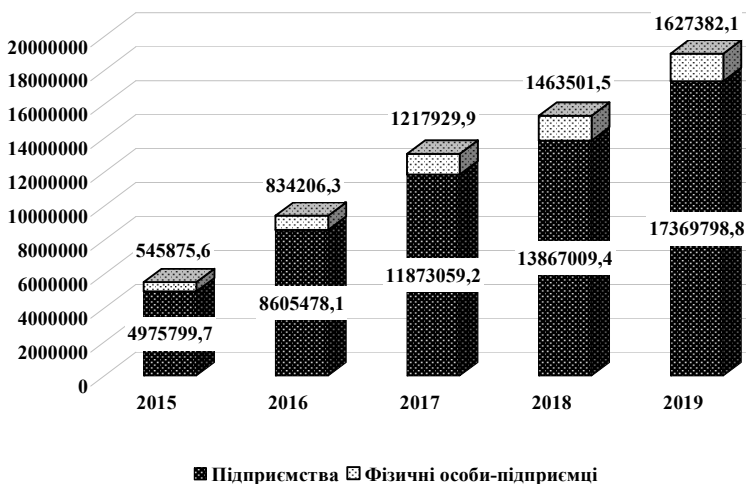


Рис. 3. Динаміка витрат на ремонт, що здійснювався машинобудівними підприємствами, тис. грн

Джерело: [4].

лежних процесів, що одночасно відбуваються на таких підприємствах. Серед таких процесів вважаємо за доцільне виділити витрати на ремонт, що здійснювався машинобудівними підприємствами (рис. 3) та обсяги демонтажу (розбирання) машин і устаткування (рис. 4).

Аналіз показників демонтажу машин і устаткування засвідчив різкі коливання, при цьому варто відзначити, що ці коливання є притаманними, як для підприємств, так і для фізичних осіб-підприємців. Виявлені коливання повністю суперечать результатам до-

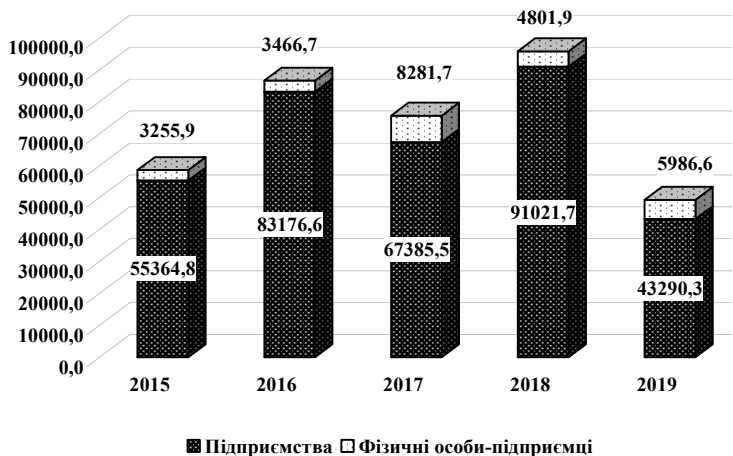


Рис. 4. Динаміка демонтажу (розбирання) машин і устаткування, тис. грн

Джерело: [4].

сліджень абсолютних значень випущеної інноваційної продукції, як нової для підприємства, так і нової для ринку, що засвідчили показники обсягів реалізації. Виникає колізія, за якої відбувається зростання виробництва, а відповідно і споживання інноваційної машинобудівної продукції, а з іншого боку, спостерігається різке зростання витрат на ремонт машинобудівної продукції та низькі темпи її демонтажу.

Для оцінки достовірності виявлених інноваційних процесів в машинобудуванні України представимо графічно процеси виробництва інноваційної продукції (рис. 5), ремонту машинобудівної продукції (рис. 6) та демонтажу (розбирання) машин і устаткування (рис. 7).

Якщо припустити, що збільшене виробництво інноваційної машинобудівної продукції було уведено в експлуатацію іншими підприємствами, то має спостерігатися зростання виведених з використання застарілих машин та обладнання, однак цього не відбулося, що, з одного боку, може свідчити про розширення виробництва або, з іншого боку, про те, що застарілі машини та устаткування продовжують функціонувати надалі, створюючи тим самим небезпечні умови на підприємстві.

Здійснений розширений аналіз додаткових показників повторно підтвердив наростаючі суперечливі тенденції в розвитку машинобудівної галузі, що свідчить про відсутність комплексної державної галузевої програми розвитку машинобудівної галузі. За сучасних умов машинобудівні підприємства залишилися на одинці з проблемами внутрішнього управління, забезпечення сировинними та енергетичними ресурсами, за умов мінливого внутрішнього середовища і при цьому вони є заручниками світових тенденцій науково-технічного прогресу. Втім, наслідком таких нестабільних умов розвитку є зростання доданої вартості виробництва машинобудівної продукції (рис. 8).

Виявлена поліноміальна залежність свідчить про те, що виявлена тенденція триватиме певний час і настане період коли сучасна практика господарювання машинобудівних підприємств не зможе забезпечити умови для розвитку машинобудівних підприємств ні в просторі, ні в часі, що призведе до краху галузі.

Аналіз тенденцій розвитку машинобудівної галузі є вкрай складним та широким явищем, якому притаманні незліченні процеси одночасної модернізації, зношення, руйнування і відновлення на одному підприємстві. Частково такі антагоністичні процеси можуть бути пояснені специфікою напрямку діяльності машинобудівного підприємства або одночасним виробництвом повністю відмінних видів машинобудівної продукції. Втім, відзначаючи рівні умови звітності та законодавчого регулювання діяльності машинобудівних підприємств можна спостерігати суперечні процеси в галузі, що підривають основи для подальшого розвитку підприємств.

## ВИСНОВКИ

Дослідження діяльності машинобудівних підприємств через аналіз впровадження ними інновацій засвідчив ряд негативних тенденцій, що перешкоджають більш активному розвитку цих підприємств. Негативним явищем у роботі машинобудівних підприємств є скорочення витрат на інновації та скорочення числа підприємств, що здійснюють інновації. Системність деструктивних явищ підкреслюється також скороченням кількості науково-дослідних робіт як на великих підприємствах, так і на невеликих виробництвах. При цьому кількість виго-

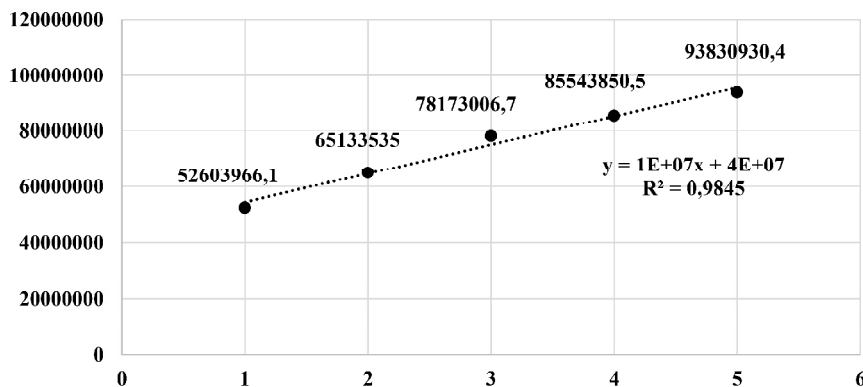


Рис. 5. Тенденції доданої вартості в машинобудівній продукції, тис. грн

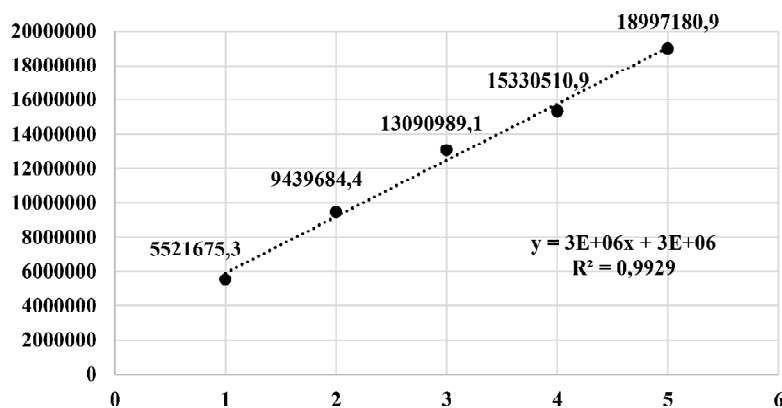


Рис. 6. Тенденції витрат на ремонтні операції, виконані машинобудівними підприємствами, тис. грн

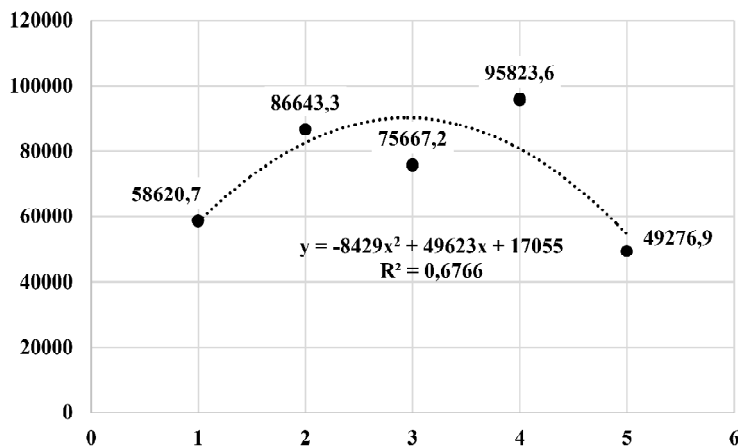


Рис. 7. Тенденції демонтажу (розбирання) машин і устаткування, тис. грн

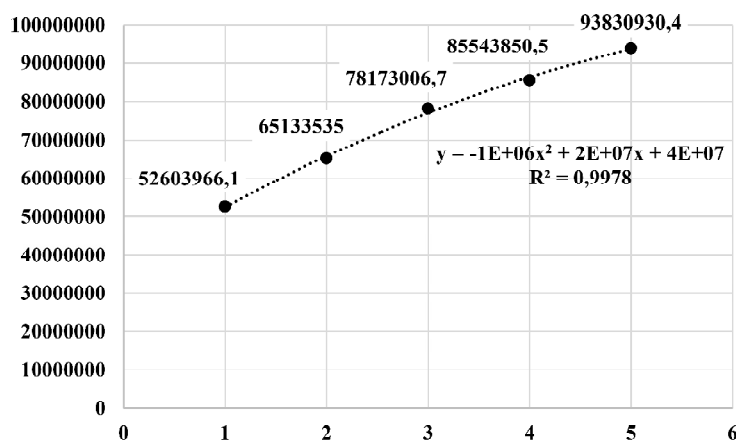


Рис. 8. Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, тис. грн

товленої інноваційної продукції зростає, втім за умов більш активного зростання вартості ремонтних робіт, виконаних машинобудівними підприємствами, позитивний ефект у розвитку машинобудівних підприємств чітко не прослідковується. Єдиним позитивним фактором, що був виявлений у роботі машинобудівних підприємств є тенденції зростання доданої вартості в машинобудівній продукції. Відтак існування таких різко протилежних показників роботи машинобудівних підприємств вимагає тотального системного моніторингу з боку держави та сприяння більш активній інноваційній діяльності. Важливо зазначити, що невчасне реагування на існуючу ситуацію в галузі несе суттєву загрозу її подальшому існуванню.

#### Література:

1. Вітюк А.В. Ідентифікація змісту та значення просторового розвитку підприємства. Бізнес Інформ. 2020. № 1. С. 359—366.
2. Витрати на інновації промислових підприємств. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/ni.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm)
3. Карачина Н.П., Вітюк А.В., Гребеньок І.В. Функціонування галузі сільськогосподарського машинобудування України та потенціал її розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2014. № 1. С. 16—19.
4. Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у розрізі регіонів у 2015—2019 роках. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm)

#### References:

1. Vitiuk, A.V. (2020), "Identification of the content and importance of spatial development of the enterprise", *Biznes-Inform*, vol. 1, pp. 359—366.
2. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2021), "Expenditure to industrial innovation", available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/ni.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm) (Accessed 18 December 2021).
3. Karachyna, N.P., Vitiuk, A.V. and Hrebeneck, I.V. (2014), "Functioning of the agricultural engineering industry of Ukraine and its development potential", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, pp. 16—19.
4. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2021), Value added at the costs of production of economic entities by type of economic activity by region in 2015—2019", available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm) (Accessed 15 December 2021).

Стаття надійшла до редакції 28.12.2021 р.

С. М. Гайденко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування,  
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова  
ORCID ID: 0000-0002-0112-369X

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.68

## КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ ЗВ'ЯЗОК ІНДЕКСУ ІНФЛЯЦІЇ З ФІНАНСОВИМИ ПОКАЗНИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

S. Haidenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship  
and Business Administration, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

CORRELATION-REGRESSION RELATIONSHIP OF THE INFLATION INDEX WITH FINANCIAL  
INDICATORS OF ENTREPRENEURIAL CONSTRUCTION BUSINESS ACTIVITIES

*У статті запропоновано визначення кореляційно-регресійного зв'язку індексу інфляції з фінансовими показниками діяльності підприємств будівельного бізнесу. В ході виконання кореляційно-регресійного аналізу підприємницької діяльності будівельного підприємства для відображення характеру зв'язку між розглянутими чинниками та результативними показниками особливу увагу зосереджено на побудові рівняння регресії, що характеризує модель залежності фінансового показника від зміни чинників. Проведено обґрунтування кореляційно-регресійного зв'язку індексу інфляції та середньої собівартості (ціни) 1 м<sup>2</sup> площі введених в експлуатацію будівель АТ "Трест Житлобуд-1" м. Харкова за 2016—2020 рр. На основі отриманих даних визначено величину лінійного коефіцієнта кореляції, що засвідчив дуже сильний тісний зв'язок між рівнем інфляції та середньою собівартістю (ціною) 1 м<sup>2</sup> площі введеної в експлуатацію нерухомості.*

*Застосування запропонованої методики оцінки впливу індексу інфляції має комплексний характер, бо вона використовується по всій сукупності фінансових показників, що характеризують підприємницьку діяльність підприємств будівельного бізнесу.*

*The article proposes to develop a clear mechanism for correlating the value of the inflation index with the financial performance of construction companies to improve the efficiency of financial management, which can not be done without the use of statistical and economic analysis. Therefore, correlation analysis is used to identify the relationship between the analyzed factors (inflation index with the financial performance of construction companies), measure its density and determine the direction. Based on the study of the peculiarities of the use of correlation-regression analysis in business activities of the enterprise found that it allows to solve the following tasks: to identify and study the relationship between the studied indicators (relative degree of dependence of performance on each factor); quantify the influence of one or more factors on the change of the performance indicator (the nature of the relationship is studied). During the correlation-regression analysis of business activity of a construction company to reflect the nature of the relationship between the considered factors and performance indicators, special attention is paid to the construction of the regression equation, which characterizes the model of financial performance. The substantiation of the correlation-regression relationship between the inflation index and the average cost (price) of 1 m<sup>2</sup> of the area of the commissioned buildings of JSC "Trust Zhytlobud-1" in Kharkiv for 2016—2020. Based on the obtained data, the value of the linear correlation coefficient was determined, which showed a very strong close relationship between the inflation rate and the average cost (price) of 1 m<sup>2</sup> of the area of commissioned real estate.*

*The application of the proposed methodology for assessing the impact of the inflation index is complex, as it is used throughout the set of financial indicators that characterize the business activities of construction businesses. It is concluded that the application of statistical methods in the business activities of construction companies in combination with traditional approaches to economic analysis significantly expands the possibilities of analytical study of the impact of inflation on business activities of enterprises.*

*Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, фінансові показники, індекс інфляції, підприємницька діяльність, будівельний бізнес, коефіцієнт кореляції, рівняння регресії, метод найменших квадратів.*

*Key words: correlation-regression analysis, financial indicators, inflation index, business activity, construction business, correlation coefficient, regression equation, least squares method.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЗАВДАННЯМИ

У сучасному бізнес-середовищі суттєве значення має безперервне удосконалення системи управління фінансовою діяльністю підприємства, оскільки лише таким чином суб'єкт підприємницької діяльності зможе ефективно працювати в жорсткому конкурентному середовищі. Як ключові суб'єкти ринкових відносин, підприємства будівельного бізнесу, постійно опиняються під впливом інфляції, що охоплює всі сторони господарської діяльності. Завдання, які виникають при цьому, вимагають достовірної оцінки виробничо-фінансових результатів підприємства, адже, як відомо, інфляція є дестабілізуючим чинником виробничо-господарської діяльності підприємства. Тому для підвищення ефективності управління фінансовою діяльністю підприємств будівельного бізнесу необхідно розробити чіткий механізм взаємозв'язку величини індексу інфляції з фінансовими показниками, що не можливо здійснити без використання методів економічного та статистичного аналізу.

Саме тому задля виявлення зв'язку між явищами, виміру його щільності та визначення напрямку використовують кореляційний аналіз. При цьому математична модель будується на основі регресійного аналізу, за допомогою якого можна визначити, який процес є причиною, а який наслідком.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження, пов'язані з аналізом впливу інфляції на фінансові показники підприємницької діяльності підприємства знайшли своє відображення у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, науковий інтерес науковців О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім, Н.А. Остап'юк, І.Д. Ярошук, У. Мальмендир полягає у здійсненні досліджень у контексті визначення впливу інфляції на основні показники підприємницької діяльності підприємства; В.М. Степанишин, Л.О. Тисовський — у контексті застосування методу кореляційно-регресійного аналізу для дослідження процесів і явищ; О.М. Гайдаєнко — у контексті використання методу кореляційно-регресійного аналізу для прогнозування результатів підприємницької діяльності підприємства тощо.

## ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

За результатами аналізу публікацій вітчизняних і зарубіжних науковців доцільно відмітити, що представлена тема є досить актуальною, але потребує вирішення ряду науково-практичних завдань у сфері визначення кореляційно-регресійного зв'язку індексу інфляції з фінансовими показниками діяльності підприємств будівельного бізнесу. Одним із шляхів вирішення цього завдання є проведення кореляційно-регресійного аналізу, спрямованого на дослідження форм зв'язку, що встановлюють кількісні співвідношення між випадковими величинами досліджуваного процесу. Отже, саме використання кореляційно-регресійного аналізу дозволить детально проаналізувати взаємозв'язок показників фінансової діяльності, коли залежність між ними не є чітко функціональною і змінюється під впливом сторонніх, випадкових чинників.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення кореляційно-регресійного зв'язку індексу інфляції з фінансовими показниками діяльності АТ "Трест Житлобуд-1" м. Харкова, яке обрано в якості основи дослідження.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Будь-який об'єкт підприємницької діяльності характеризується згурпованістю певних фінансово-економічних показників, причому деякі показники статичні або легко передбачувані, а прогноз інших показників значно складніший, але важливий для планування подальшої підприємницької діяльності. Однак існують достовірні математичні методи прогнозування поведінки однієї випадкової величини залежно від іншої та/або інших випадкових величин. Саме тому проводяться спостереження за групою тих чи інших взаємозалежних економічних чи виробничих величин, при цьому спостереження називають багатовимірними. Одночасно можна зазначити, що одним з основних завдань багатовимірних спостережень є вивчення впливу зовнішніх чинників на досліджувані показники.

Таким чином, для таких цілей використовують різні види кореляційного методу (кореляційно-регресійний аналіз), який дозволяє простежити, як змінюється один показник у разі зміни іншого. Зазвичай зв'язок показників між окремими вибірками має не функціональний, а ймовірнісний характер, тобто між розглянутими значеннями немає більш-менш однозначного зв'язку. Зв'язок між двома показниками, один з яких факторний, а інший результативним вважається попарною кореляцією. Крім того, зауважимо, що форма зв'язку вивчається за допомогою регресії, що дозволяє виявити аналітичний зв'язок між явищами, тобто представити її у вигляді рівняння (функції). Відповідно процес встановлення аналітичного вираження стохастичного зв'язку між досліджуваними ознаками і називається регресійним аналізом.

Отже, використання кореляційно-регресійного аналізу в підприємницькій діяльності підприємства дозволяє вирішити такі завдання:

- вивчити та виявити тісноту зв'язку між досліджуваними показниками, тобто відносний ступінь залежності показника результативності від кожного чинника, в такому разі ступінь тісноти зв'язку оцінюється за коефіцієнтом кореляції в межах від 0 до 1. При цьому мінімальне значення коефіцієнта вказує на слабкий зв'язок, а значення, що близьке до одиниці, характеризує дуже сильний зв'язок і вказує на наявність функціонального причинно-наслідкового зв'язку. Тому якісні оцінки тісноти зв'язку за допомогою коефіцієнта кореляції характеризуються наступним чином: до 0,25 → дуже слабкий; 0,25—0,44 → слабкий; 0,45—0,64 → помірний; 0,65—0,80 → сильний; 0,81—0,90 → надзвичайно сильний; 0,91—0,99 → дуже сильний;

- кількісно визначається вплив одного або кількох чинників на зміну показника результативності (вивчається характер зв'язку), далі за значенням коефіцієнта регресії визначають динаміку зміни результативного показника у разі зміни факторного показника на одиницю.

**Таблиця 1. Показники щодо визначення кореляційно-регресійного зв'язку індексу інфляції та середньої собівартості 1 м<sup>2</sup> площі будівель введених в експлуатацію АТ "Трест Житлобуд-1" за 2016–2020 рр.**

Роки	№ місяця	Індекс інфляції ланцюговий $(I_{li})$	Індекс інфляції базисний $(I_{oi})$ , $(I_{li} \cdot I_{oi})$	Середня собівартість 1 м <sup>2</sup> площі будівель введених в експлуатацію $CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}$ , грн / м <sup>2</sup>	$I_{oi} \cdot CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}$ , грн / м <sup>2</sup>	$(I_{oi})^2$	$(CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i})^2$ , грн / м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6	7	8
2016	1	1,009	1,000	8322,10	8322,10	1,000	69257348,41
	2	0,996	0,996	8421,76	8388,07	0,992	70926041,50
	3	1,010	1,006	8611,79	8663,46	1,012	74162927,00
	4	1,035	1,041	8754,31	9113,24	1,084	76637943,58
	5	1,001	1,042	8799,04	9168,60	1,086	77423104,92
	6	0,998	1,040	8809,32	9161,69	1,082	77604118,86
	7	0,999	1,039	8995,13	9345,94	1,079	80912363,72
	8	0,997	1,036	9177,14	9507,52	1,073	84219898,58
	9	1,018	1,055	9211,09	9717,70	1,113	84844178,99
	10	1,028	1,084	9354,76	10140,56	1,175	87511534,66
	11	1,018	1,103	9611,40	10601,37	1,217	92379009,96
	12	1,009	1,113	9788,44	10894,53	1,239	95813557,63
2017	1	1,011	1,125	10027,22	11280,62	1,266	100545140,93
	2	1,010	1,136	10199,45	11586,58	1,290	104028780,30
	3	1,018	1,156	10311,79	11920,43	1,336	10633013,00
	4	1,009	1,166	10502,43	12245,83	1,359	110301035,90
	5	1,013	1,181	10603,21	12522,39	1,395	112428062,30
	6	1,016	1,200	10800,32	12960,38	1,440	116646912,10
	7	1,002	1,202	10893,90	13094,47	1,445	118677057,21
	8	0,999	1,201	10994,51	13204,41	1,442	120879250,14
	9	1,020	1,225	11001,99	13477,44	1,501	121043783,96
	10	1,012	1,240	11013,41	13656,63	1,538	121295199,83
	11	1,009	1,251	11438,77	14309,90	1,565	130845459,11
	12	1,010	1,263	11510,49	14537,75	1,595	132491380,04
2018	1	1,015	1,282	11629,86	14909,48	1,643	135253643,62
	2	1,009	1,293	11695,80	15122,67	1,672	136791737,64
	3	1,011	1,307	11832,14	15464,61	1,708	139999536,98
	4	1,008	1,317	11965,72	15758,85	1,734	143178455,12
	5	1,000	1,317	12032,73	15847,10	1,734	144786591,25
	6	1,000	1,317	12108,91	15947,43	1,734	146625701,39
	7	0,993	1,308	12189,95	15944,45	1,711	148594881,00
	8	1,000	1,308	12214,06	15975,99	1,711	149183261,68
	9	1,019	1,333	12274,87	16362,40	1,777	150672433,52
	10	1,017	1,356	12359,38	16759,32	1,839	152754273,98
	11	1,014	1,375	12448,09	17116,12	1,891	154954944,65
	12	1,008	1,386	12597,44	17460,05	1,921	158695494,55
2019	1	1,010	1,400	12602,13	17642,98	1,960	158813680,54
	2	1,005	1,407	12697,45	17865,31	1,980	161225236,50
	3	1,009	1,420	12749,48	18104,26	2,016	162549240,27
	4	1,010	1,434	12876,31	18464,63	2,056	165799359,22
	5	1,007	1,444	12932,67	18674,78	2,085	167253953,33
	6	0,995	1,437	13065,56	18775,21	2,065	170708858,11
	7	0,994	1,428	13098,22	18704,26	2,039	171563367,17
	8	0,997	1,424	13100,43	18655,01	2,028	171621266,18
	9	1,007	1,434	13144,05	18848,57	2,056	172766050,40
	10	1,007	1,444	13256,04	19141,72	2,085	175722596,48
	11	1,001	1,445	13327,54	19258,29	2,088	177623322,45
	12	0,998	1,442	13391,49	19310,53	2,079	179332004,42
2020	1	1,002	1,445	13487,15	19488,93	2,088	181903215,12
	2	0,997	1,441	13538,90	19509,55	2,076	183301813,21
	3	1,008	1,453	13621,86	19792,56	2,111	185555069,86
	4	1,008	1,465	13683,12	20045,77	2,146	187227772,93
	5	1,003	1,469	13747,79	20195,50	2,158	189001729,88
	6	1,002	1,472	13792,31	20302,28	2,167	190227815,14
	7	0,994	1,463	13824,77	20225,64	2,140	191124265,55
	8	0,998	1,460	13887,79	20276,17	2,132	192870711,08
	9	1,005	1,467	13933,26	20440,09	2,152	194135734,23
	10	1,010	1,482	13987,45	20729,40	2,196	195648757,50
	11	1,013	1,501	14287,40	21445,39	2,253	204129798,76
	12	1,009	1,514	14331,27	21697,54	2,292	205385299,81
Σ	-	77,591	704867,16	928084,45	101,847	8464188976,15	

Крім того, доцільно наголосити, що досить важливу роль у кореляційно-регресійному аналізі підприємницької діяльності підприємства для відображення характеру досліджуваного зв'язку між чинниками та показни-

ком результативності має побудова рівняння регресії, що характеризує модель залежності показника результативності від зміни чинників. Відповідно, якщо зв'язок факторних показників з результирующим показником має пря-

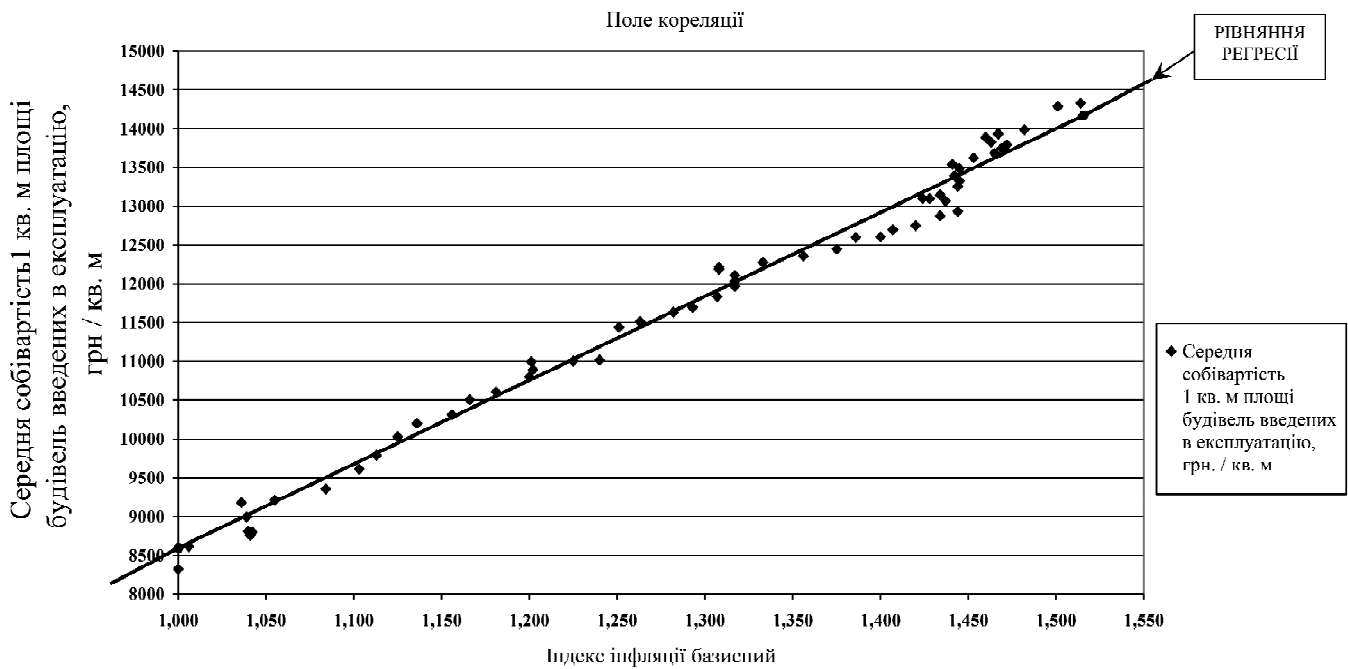


Рис. 1. Поле кореляції та рівняння регресії між індексом інфляції та середньою собівартістю 1 м<sup>2</sup> площі будівель, введених в експлуатацію

молінійний характер, то для запису наведених залежностей доцільно використовувати лінійну функцію.

Виходячи з вищевикладеного, наводимо обґрунтування кореляційно-регресійного зв'язку індексу інфляції та середньої собівартості 1 м<sup>2</sup> площі введених в експлуатацію будівель АТ "Трест Житлобуд-1" за 2016—2020 рр. При цьому вихідну інформацію, що необхідна для розрахунку представлених чинників наглядно представлено нижче (табл. 1). Також відмітимо, що величина ланцюгового індексу інфляції, що представлено в таблиці 1, наведена згідно з даними Державної служби статистики України за 2016—2020 рр. На основі наведених вище даних виконаємо розрахунок лінійного коефіцієнта кореляції, параметрів  $\alpha$  і  $\beta$ , використавши для даних цілей метод найменших квадратів.

Відмітимо, що на основі вихідної інформації, яка представлена в таблиці 1 розрахуємо такі величини:

1) лінійний коефіцієнт кореляції  $r$ :

$$r = \frac{n \times [\sum (I_{\delta i} \cdot \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}})] - (\sum I_{\delta i} \times \sum \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}})}{\sqrt{[n \times \sum I_{\delta i}^2 - (\sum I_{\delta i})^2] \times [n \times \sum \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}^2} - (\sum \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}})^2]}}$$

$n$  — кількість спостережень;

$I_{\delta i}$  — індекс інфляції базисний;

$\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}}$  — середня собівартість 1 м<sup>2</sup> площі введеної в експлуатацію будівель, грн / м<sup>2</sup>.

$$r = \frac{(60 \times 928084,45) - (77,591 \times 704867,16)}{\sqrt{[(60 \times 101,847) - (77,591)^2] \times [(60 \times 8464188976,15) - (704867,16)^2]}} = 0,995$$

Отже, отримана величина лінійного коефіцієнта кореляції, свідчить про дуже сильний тісний зв'язок між рівнем інфляції та середньою собівартістю 1 м<sup>2</sup> площі нерухомості введеної в експлуатацію.

2) рівняння регресії (параметри  $\alpha$  і  $\beta$ ), при цьому для їх розрахунку використовують метод найменших квадратів:

$$\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} = \alpha \times I_{\delta i} + \beta$$

$$S = \sum (\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} - \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}})^2 \rightarrow \min$$

$$\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} = \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} = \alpha \times I_{\delta i} + \beta$$

$$\frac{ds}{d\alpha} = \sum (\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} - \alpha \times I_{\delta i} - \beta)^2 = 0$$

$$\begin{aligned} & -2 \times \sum [(\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} - \alpha \times I_{\delta i} - \beta) \times I_{\delta i}] = \\ & = \sum (\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} \times I_{\delta i}) = \alpha \times \sum I_{\delta i}^2 + \beta \times \sum I_{\delta i} \\ & \frac{ds}{d\beta} = \sum \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} = \alpha \times \sum I_{\delta i} + n \times \beta \end{aligned}$$

$$\begin{cases} \sum (\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} \times I_{\delta i}) = \alpha \times \sum I_{\delta i}^2 + \beta \times \sum I_{\delta i} \\ \sum \overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}} = \alpha \times \sum I_{\delta i} + n \times \beta \end{cases}$$

$$\begin{cases} 928084,45 = 101,847 \times \alpha + 77,591 \times \beta \\ 704867,16 = 77,591 \times \alpha + 60 \times \beta \end{cases}$$

$$60 \times \beta = -77,591 \times \alpha + 704867,16$$

$$\beta = -1,293 \times \alpha + 11747,79$$

$$928084,45 = 101,847 \times \alpha + 77,591 \times (-1,293 \times \alpha + 11747,79)$$

$$928084,45 = 101,847 \times \alpha - 100,32 \times \alpha + 911522,77$$

$$928084,45 = 1,527 \times \alpha + 911522,77$$

$$-1,527 \times \alpha = 911522,77 - 928084,45$$

$$-1,527 \times \alpha = -16561,68$$

$$\alpha = 10845,89 \text{ грн. / м}^2$$

$$\beta = -1,293 \times 10845,89 + 11747,79 = -2275,95 \text{ грн. / м}^2$$

3) для побудови рівняння регресії, розраховують значення  $\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}}$ , при  $I_{\delta i} = 1,000$  й  $I_{\delta i} = 1,514$ , а також зображуємо його на рисунку 1:

$\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}}(1,000) = 10845,89 \times 1,000 + (-2275,95) = 8569,94 \text{ грн. / м}^2$

$\overline{CB_{1m^2}^{пл б вв в експл i}}(1,514) = 10845,89 \times 1,514 + (-2275,95) = 14144,73 \text{ грн. / м}^2$

Далі визначимо кореляційно-регресійний зв'язок індексу інфляції з середньою ціною 1 м<sup>2</sup> площі введених в експлуатацію будівель АТ "Трест Житлобуд-1" за 2016—2020 рр. (табл. 2).



**Таблиця 2. Показники щодо обґрунтування кореляційно-регресійного зв'язку між індексом інфляції та середньою ціною 1 м<sup>2</sup> площі будівель, введених в експлуатацію АТ "Трест Житлобуд-1" за 2016–2020 рр.**

Роки	№ місяця	Індекс інфляції ланцюговий ( $I_{li}$ )	Індекс інфляції базисний ( $I_{bi}$ ), ( $I_{li} \cdot I_{bi}$ )	Середня ціна 1 м <sup>2</sup> площі будівель введених в експлуатацію $C_{1m^2}^{пл б вв в експл i}$ , грн / м <sup>2</sup>	$I_{bi} \cdot \overline{C_{1m^2}^{пл б вв в експл i}}$ , грн / м <sup>2</sup>	$(I_{bi})^2$	$(\overline{C_{1m^2}^{пл б вв в експл i}})^2$ , грн / м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6	7	8
2016	1	1,009	1,000	8838,07	8838,07	1,000	78111481,32
	2	0,996	0,996	8952,33	8916,52	0,992	80144212,43
	3	1,010	1,006	9033,77	9087,97	1,012	81609000,41
	4	1,035	1,041	9305,83	9687,37	1,084	86598471,99
	5	1,001	1,042	9330,50	9722,38	1,086	87058230,25
	6	0,998	1,040	9385,45	9760,87	1,082	88086671,70
	7	0,999	1,039	9583,41	9957,16	1,079	91841747,23
	8	0,997	1,036	9769,06	10120,75	1,073	95434533,28
	9	1,018	1,055	9816,26	10356,15	1,113	96358960,39
	10	1,028	1,084	9978,72	10816,93	1,175	99574852,84
	11	1,018	1,103	10256,55	11312,97	1,217	105196817,90
	12	1,009	1,113	10460,91	11642,99	1,239	109430638,03
2017	1	1,011	1,125	10717,09	12056,73	1,266	114856018,07
	2	1,010	1,136	10912,08	12396,12	1,290	119073489,93
	3	1,018	1,156	11045,99	12769,16	1,336	122013895,08
	4	1,009	1,166	11239,80	13105,61	1,359	126333104,04
	5	1,013	1,181	11358,48	13414,36	1,395	129015067,91
	6	1,016	1,200	11579,02	13894,82	1,440	134073704,16
	7	1,002	1,202	11647,87	14000,74	1,445	135672875,54
	8	0,999	1,201	11740,56	14100,41	1,442	137840749,11
	9	1,020	1,225	11795,73	14449,77	1,501	139139246,23
	10	1,012	1,240	11810,12	14644,55	1,538	139478934,41
	11	1,009	1,251	12165,59	15219,15	1,565	148001580,05
	12	1,010	1,263	12387,70	15645,66	1,595	153455111,29
2018	1	1,015	1,282	12428,83	15933,76	1,643	154475815,17
	2	1,009	1,293	12499,71	16162,12	1,672	156242750,08
	3	1,011	1,307	12635,46	16514,55	1,708	159654849,41
	4	1,008	1,317	12818,17	16881,53	1,734	164305482,15
	5	1,000	1,317	12873,46	16954,35	1,734	165725972,37
	6	1,000	1,317	12895,75	16983,70	1,734	166300368,06
	7	0,993	1,308	13081,58	17110,71	1,711	171127735,30
	8	1,000	1,308	13119,37	17160,13	1,711	172117869,20
	9	1,019	1,333	13187,45	17578,87	1,777	173908837,50
	10	1,017	1,356	13376,44	18138,45	1,839	178929147,07
	11	1,014	1,375	13476,88	18530,71	1,891	181626294,53
	12	1,008	1,386	13581,12	18823,43	1,921	184446820,45
2019	1	1,010	1,400	13602,54	19043,56	1,960	185029094,45
	2	1,005	1,407	13698,43	19273,69	1,980	187646984,46
	3	1,009	1,420	13769,41	19552,56	2,016	189596651,75
	4	1,010	1,434	13841,65	19848,93	2,056	191591274,72
	5	1,007	1,444	13901,17	20073,29	2,085	193242527,37
	6	0,995	1,437	13986,77	20098,99	2,065	195629735,03
	7	0,994	1,428	14032,21	20037,99	2,039	196902917,48
	8	0,997	1,424	14100,93	20079,72	2,028	198836226,86
	9	1,007	1,434	14211,45	20379,22	2,056	201965311,10
	10	1,007	1,444	14298,61	20647,19	2,085	204450247,93
	11	1,001	1,445	14330,21	20707,15	2,088	205354918,64
	12	0,998	1,442	14418,72	20791,79	2,079	207899486,44
2020	1	1,002	1,445	14508,95	20965,43	2,088	210509630,10
	2	0,997	1,441	14642,18	21099,38	2,076	214393435,15
	3	1,008	1,453	14722,45	21391,72	2,111	216750534,00
	4	1,008	1,465	14831,11	21727,58	2,146	219961823,83
	5	1,003	1,469	14944,22	21953,06	2,158	223329711,41
	6	1,002	1,472	15005,71	22088,40	2,167	225171332,60
	7	0,994	1,463	15177,21	22204,26	2,140	230347703,38
	8	0,998	1,460	15223,58	22226,43	2,132	231757388,02
	9	1,005	1,467	15299,54	22444,42	2,152	234075924,21
	10	1,010	1,482	15348,83	22746,97	2,196	235586582,37
	11	1,013	1,501	15460,12	23205,64	2,253	239015310,41
	12	1,009	1,514	15587,70	23599,78	2,292	242976391,29
Σ	-	77,591	758028,81	998876,67	101,847	9809282477,88	

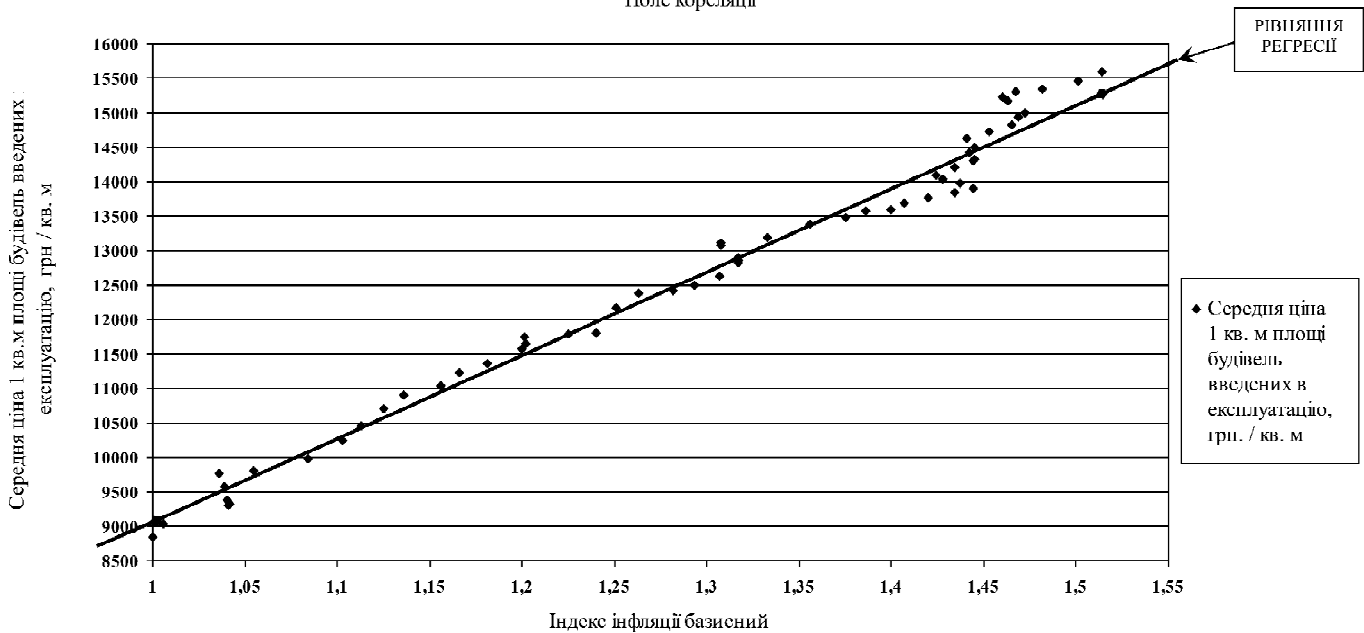


Рис. 2. Поле кореляції та рівняння регресії між індексом інфляції та середньою ціною 1 м<sup>2</sup> площі будівель, введених в експлуатацію

На основі вихідної інформації, яка представлена в таблиці 2 визначимо такі величини:

1. Лінійний коефіцієнт кореляції:

$$r = \frac{n \times [\sum (I_{\delta i} \times \overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}})] - (\sum I_{\delta i} \times \sum \overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}})}{\sqrt{[n \times \sum I_{\delta i}^2 - (\sum I_{\delta i})^2] \times [n \times \sum \overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}}^2 - (\sum \overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}})^2]}}$$

де  $\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}}$  — середня ціна 1 м<sup>2</sup> площі будівель введених в експлуатацію, грн / м<sup>2</sup>.

$$r = \frac{(60 \times 998876,67) - (77,591 \times 758028,81)}{\sqrt{[(60 \times 101,847) - (77,591)^2] \times [(60 \times 9809282477,88) - (758028,81)^2]}} = 0,998$$

Отримана величина лінійного коефіцієнта кореляції показує дуже сильну тісноту зв'язку індексу інфляції і середньої ціни 1 м<sup>2</sup> площі будівель введених в експлуатацію АТ "Трест Житлобуд-1" за 2016—2020 рр.

2. Рівняння регресії, тобто параметри  $\alpha$  і  $\beta$ , для їх визначення застосовують метод найменших квадратів:

$$\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} = \alpha \times I_{\delta i} + \beta$$

$$S = \sum (\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} - \alpha \times I_{\delta i} - \beta)^2 \rightarrow \min$$

$$\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} = \overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} = \alpha \times I_{\delta i} + \beta$$

$$\frac{ds}{d\alpha} = \sum (\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} - \alpha \times I_{\delta i} - \beta)^2 = 0$$

$$-2 \times \sum [(\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} - \alpha \times I_{\delta i} - \beta) \times I_{\delta i}] =$$

$$= \sum (\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} \times I_{\delta i}) = \alpha \times \sum I_{\delta i}^2 + \beta \times \sum I_{\delta i}$$

$$\frac{ds}{d\beta} = \sum \overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} = \alpha \times \sum I_{\delta i} + n \times \beta$$

$$\left\{ \begin{aligned} \sum (\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} \times I_{\delta i}) &= \alpha \times \sum I_{\delta i}^2 + \beta \times \sum I_{\delta i} \\ \sum \overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}} &= \alpha \times \sum I_{\delta i} + n \times \beta \end{aligned} \right.$$

$$\begin{cases} 998876,67 = 101,847 \times \alpha + 77,591 \times \beta \\ 758028,81 = 77,591 \times \alpha + 60 \times \beta \end{cases}$$

$$60 \times \beta = -77,591 \times \alpha + 758028,81$$

$$\beta = -1,293 \times \alpha + 12633,81$$

$$998876,67 = 101,847 \times \alpha + 77,591 \times (-1,293 \times \alpha + 12633,81)$$

$$998876,67 = 101,847 \times \alpha - 100,32 \times \alpha + 980269,95$$

$$998876,67 = 1,527 \times \alpha + 980269,95$$

$$-1,527 \times \alpha = 980269,95 - 998876,67$$

$$-1,527 \times \alpha = -18607,62$$

$$\alpha = 12185,74 \text{ грн. / м}^2$$

$$\beta = -1,293 \times 12185,74 + 12633,81 = -3122,35 \text{ грн. / м}^2$$

3. Для побудови рівняння регресії, обчислюємо значення  $\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}}$ , при  $I_{\delta i} = 1,000$  й  $I_{\delta i} = 1,514$ , а також відтворюємо його на рисунку 2.

$$\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}}(1,000) = 12185,74 \times 1,000 + (-3122,35) =$$

$$= 9063,39 \text{ грн. / м}^2$$

$$\overline{C_{1m^2}^{п\lambda б вв в експл i}}(1,514) = 12185,74 \times 1,514 + (-3122,35) =$$

$$= 15326,86 \text{ грн. / м}^2$$

Таким чином, констатуємо, що між розглянутими показниками існує дуже сильна тіснота зв'язку. Крім того, за рахунок постійного проведення кореляційно-регресійного аналізу можна покращити рівень проведення аналітичної роботи на підприємствах будівельного бізнесу, зокрема АТ "Трест Житлобуд-1".

### ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Розглянутий вище кореляційно-регресійний зв'язок індексу інфляції з фінансовими показниками підприємницької діяльності підприємств будівельного бізнесу має широке коло застосування. Так, розроблена методика оцінки впливу інфляції має комплексний характер, оскільки може використовуватися по всій сукупності показників, що характеризують

підприємницьку діяльність будівельного підприємства. Крім того, практичне застосування статистичних методів у поєднанні із традиційними підходами економічного аналізу може суттєво розширити можливість аналітичного дослідження впливу інфляційних процесів на підприємницьку діяльність окремих підприємств.

## Література:

1. Белоусова С.В. Прогнозування фінансових показників діяльності підприємства за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Вісник Одеського національного університету. 2016. Т. 21. Вип. 7(1). С. 62—66.
2. Гайдаєнко О.М., Коваленко Л.А. Застосування кореляційно-регресійного аналізу для прогнозування результатів діяльності підприємства. Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки: Міжнародний збірник наукових праць. 2017. Вип. 1 (13). Ч. 1. С. 16—23.
3. Гросул В.А., Іщейкін Т.Є. Використання багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу для оцінки ефективності діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2016. № 4. С. 47—61.
4. Кириченко О.А., Кім Ю.Г. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства. Економіка та держава. 2009. № 1. С. 13—16.
5. Микитюк П.П., Фецович Т.Р. Аналіз результатів діяльності підприємств на основі кореляційно-регресійного методу. Вісник Львівської комерційної академії. 2014. Вип. 44. С. 105—111.
6. Остап'юк Н.А. Методика оцінки фінансового стану підприємства в умовах інфляції. Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування. 2011. Вип. 1 (55). С. 127—129.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
8. Степанишин В.М., Тисовський Л.О. Побудова моделі кореляційного аналізу для дослідження багатofакторних процесів і явищ. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2012. № 736. С. 133—138.
9. Ярошук І. Вплив інфляції на фінансовий стан і фінансові результати підприємства. Збірник тез IV Міжнародної науково-практичної конференції. 2008. — 197 с.
10. Malmendier U., Nagel S. Learning from inflation experiences. The Quarterly Journal of Economics. 2016. Vol. 131, № 1. Pp. 53—87.

## References:

1. Bielousova, S.V. (2016), "Forecasting of financial indicators of enterprise activity by means of correlation-regression analysis", *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu*, vol. 7 (1), pp. 62—66.
2. Gaidaenko, O.M. and Kovalenko, L.A. (2017), "Application of correlation — regression analysis to predict the results of the enterprise", *Accounting, Economics, Management: Scientific Notes: International Collection of Scientific Papers*, vol. 1 (13), pp. 16—23.
3. Hrosul, V.A. and Ischejkin, T.Ye. (2016), "Use of multifactor correlation-regression analysis to assess the effectiveness of enterprises and consumer cooperation organizations", *Naukovyj visnyk Poltav'skoho universytetu ekonomiky i torhivli*, vol. 4, pp. 47—61.
4. Kirichenko, O.A. and Kim, Yu.G. (2009), "Influence of inflationary processes on financial security of the enterprise", *Economy and state*, vol. 1, pp. 13—16.
5. Mykytiuk, P.P. and Fetsovysh, T.R. (2014), "Analysis of the results of enterprises on the basis of the correlation-regression method", *Visnyk L'viv'skoi komertsijnoi akademii*, vol. 44, pp. 105—111.

6. Ostapyuk, N.A. (2011), "Methods for assessing the financial condition of the enterprise in terms of inflation", *Visnyk of ZhSTU: Economics, Management and Administration*, vol. 1 (55), pp. 127—129.

7. Official site of the State Statistics Service of Ukraine (2021), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 25 Dec 2021).

8. Stepanyshyn, V.M. and Tysovsky, L.O. (2012), "Construction of a model of correlation analysis for the study of multifactorial processes and phenomena", *Visnyk of the National University "Lviv Polytechnic"*, vol. 736, pp. 133—138.

9. Yaroshchuk, I. (2008), "The impact of inflation on the financial condition and financial results of the enterprise", *Collection of abstracts of the IV International Scientific and Practical Conference*, pp. 127—129.

10. Malmendier, U. and Nagel, S. (2016), "Learning from inflation experiences", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 131 (1), pp. 53—87.

Стаття надійшла до редакції 30.12.2021 р.

**ІНВЕСТИЦІЇ.  
ПРАКТИКА  
ТА ДОСВІД**

[www.investplan.com.ua](http://www.investplan.com.ua)

Передплатний індекс: 23892

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

**ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

(Наказ Міністерства освіти і науки України  
№ 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

УДК 339.1: 334.012

Є. В. Беляк,

к. т. н., старший науковий співробітник відділу оптичних носіїв інформації,

Інститут проблем реєстрації інформації НАН України, м. Київ

ORCID ID: 0000-0001-9045-0782

О. В. Євтушевська,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та економіки,

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ

ORCID ID: 0000-0002-4935-5473

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.75

# СТОРИТЕЛІНГ У ПРОЦЕСІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ie. Beliak,

PhD in Technical Sciences, Institute for Information Recording

of the National Academy of Sciences of Ukraine

O. Yevtushevska,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department

of Finance and Economy, Borys Grinchenko Kyiv University

## STORYTELLING UNDER COMMERCIALIZATION OF ENTERPRISE ACTIVITY RESULTS

*Розкрито сутність поняття сторітелінг у процесі комерціалізації результатів підприємницької діяльності. Висвітлено особливості різних типів історій. Виявлено основні ознаки сторіфікованого маркетингу. На нашу думку, до них можна віднести: наявність структури оповіді, кореляцію між ефективністю сторітелінгу та галуззю, у якій він застосовується, використання полярних емоцій. Розкрито роль сторітелінгу в процесі комерціалізації продукції. Зазначено, що традиційні презентації продукту та інформаційні безсюжетні рекламні повідомлення не завжди є ефективними. Потенційний споживач, перебуваючи в умовах надмірного інформаційного тиску, прагне нових форм комунікації. Оскільки історія є однією з найбільш давніх і дієвих форм спілкування, використання її як інструменту комерціалізації також може бути дуже ефективним. Висвітлено застосування сторіфікованого маркетингового підходу в онлайн-комерції та в телевізійній торгівлі. Сформульовано рекомендації щодо вдосконалення сторітелінгу в процесі комерціалізації продукції, а саме: використання історій з простою структурою, застосування допоміжних засобів для посилення ефекту, використання оповідей з відтермінованим закінченням.*

*Essence of storytelling under commercialization of enterprise activity results is opened. Storytelling is an ability to use stories to create customers loyalty, fidelity to certain brands. Main tasks of storytelling are purchases stimulation, sharing positive comments with others, spreading values of the brands. Different types of stories are described. Main features of storytelling are lightened. In our opinion, one of the storytelling features is that every narrative has its own structure. Usually, it has three stages: ordinary life, imbalance, normal (or even better) life return. Often imbalance connected with a new product or service emergence. Also there is a correlation between efficiency of storytelling and an area of activity. Some spheres are easier for storytelling, but some of them are more complicated. Using of an opposite emotions in narratives is an interesting feature of storytelling. Of course, positive emotions are considered to be more desirable in commercialization. But sometimes sad and mournful feelings also can be effective to some extent. Role of storytelling under commercialization is sufficient. Many customers tired of traditional product presentations and plotless advertising. So they are looking for new forms of marketing communication. Respectively, storytelling can be very useful due to its validity. To our mind, it is easier to perceive information in a narrative form, although it not always possible. Storytelling has its characteristics in online trade and in TV sales. It can be implemented in contrast approach of advertising. In our*

*opinion, main recommendations as to improvement of storytelling are narratives with simple structure, using of supporting materials and stories with deferred ending. Mainly narratives, which consist of three parts has been used. Images, sounds, light and sometimes even smells can be used as supportive materials. In general, storytelling is one of the most efficient tools of commercialization. However, over time it can partly lost its efficiency. In time consumers can be more critical, more tired of this marketing approach. Usually, fascination and excitement for something are replaced by more skeptical perception due to constant repetition of a same approach. So storytelling should also be in a permanent development.*

*Ключові слова: сторітелінг, комерціалізація продукції, структура історії, маркетинговий підхід, підприємницька діяльність.*

*Key words: storytelling, product commercialization, structure of story, marketing approach, entrepreneurship.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Надмірна кількість рекламних повідомлень, гостра конкуренція між виробниками за увагу потенційного покупця, опір споживачів нав'язливим проявам реклами приводять до необхідності пошуку нових форм маркетингової взаємодії. Процес комерціалізації результатів підприємницької діяльності передбачає пошук цільової аудиторії та донесення до неї необхідної інформації. В умовах жорсткої конкуренції традиційний підхід, за якого виробники робили акцент на перевагах власного продукту, стає менш ефективним, оскільки він сконцентрований на товарі чи послугі, а не на потребах споживача. Зосередження на проблемах потенційного клієнта є більш дієвим, проте коли цим підходом послуговується більшість суперників, складно виділитися на тлі інших суб'єктів підприємництва. За таких умов на перший план поступово виходить сторітелінг, який передбачає залучення потенційного покупця до оповіді про підприємство, продукцію, засновника, соціальну місію, втілені інновації тощо. Сторітелінг має зацікавлювати, надихати та переконувати. Попри популярність цього методу, цілком ймовірно, що через певний період цей підхід також втратить свою ефективність внаслідок часто повторення та розуміння того, що історії використовують як маркетинговий інструмент. Коли покупці зрозуміють, що до них застосовують черговий популярний комунікативний прийом, вони можуть стати більш скептичними. Втім, на сьогодні історія залишається однією з найбільш дієвих форм спілкування.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням сторітелінгу в комерції та інших сферах діяльності займається ряд вітчизняних науковців, зокрема: О.В. Кузик, О. Оргієць, С.І. Ковпик, В.М. Кірнова, Є.І. Майовець та інші. Серед іноземних дослідників можна назвати К. Холл, М. Лівіна, Дж. Готмала, К. Лоуренс, Дж. Лазаускаса та інших. Проблема сторітелінгу в підприємстві потребує усебічного та ґрунтовного вивчення, оскільки даний підхід дозволяє вирішити проблему комунікації між виробником і потенційним споживачем.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження сторітелінгу в процесі комерціалізації результатів підприємницької діяльності для розробки рекомендацій щодо вдосконалення цього комунікативного підходу. Завданнями статті є розкриття сутності сторітелінгу, дослідження його ролі в процесі комерціалізації продукції, висвітлення особливостей сторітелінгу, розробка рекомендацій щодо його вдосконалення.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сторітелінг не є новим способом комунікації. Більш того, це одна з найбільш давніх і дієвих форм спілкування. Історії як інструмент донесення певної інформації застосовуються у різних сферах людської діяль-

ності, втім, у процесі комерціалізації продукції цей підхід використовувався рідше. Його основними конкурентами є звичайне інформування про продукт, принцип повторення назви бренду (стосується рекламних повідомлень), порівняння з конкурентами, тригерний підхід, переконання за допомогою статистичних даних тощо. Однак на сьогодні інформаційне середовище настільки перенасичене традиційними маркетинговими повідомленнями, а рівень "шуму" є таким високим, що виробникам доводиться шукати нові шляхи для реалізації власної продукції. При цьому історії стають у нагоді, оскільки ми сприймаємо їх значно краще, ніж довгі, обтяжені статистикою презентації чи набридлі інформативні рекламні повідомлення. На нашу думку, сторітелінг — це мистецтво розповіді історій, які повинні запам'ятися потенційному споживачеві, переконати його зробити покупку та в ідеалі рекомендувати продукт іншим. Кіндра Холл виокремлює чотири види історій, які можна використовувати у процесі просування товарів на ринок, а саме: історії про цінність, історії засновника, історії мети та історії клієнта [1, с. 69—150]. Історія про цінність може стосуватися спогадів, переконань та емоцій потенційних клієнтів. Історія засновника також має викликати зворотній емоційний зв'язок, надихати та вражати (у позитивному сенсі) цільову аудиторію. Такий вид історій часто застосовують у багаторівневому маркетингу як спосіб стимулювання діяльності дистриб'юторів продукції. Такі історії мають мотивувати і надихати на успіх та активну діяльність (хоча така мотивація у деяких випадках є неоднозначною). Якщо засновником компанії була яскрава, непересічна особистість, створити історію значно легше. Історія мети часто пов'язана з соціальною відповідальністю підприємця. Тут метою діяльності суб'єкта підприємництва виступає не лише отримання прибутку, але й досягнення позитивних соціальних цілей. Чудово, якщо компанія може розповісти історії конкретних людей, які отримали допомогу, шанс на нове життя, підтримку в складний період. Деякі відомі бренди використовують історії клієнтів. Це стосується, наприклад, колективних сервісів шерингової економіки. Компанії намагаються створити спільноту лояльних клієнтів, які розповідають власні історії, ділячись як позитивним, так і негативним досвідом. Деякі з цих оповідей настільки запам'ятовуються, що це формує тривалу лояльність з боку користувачів. Відгуки клієнтів вважаються більш достовірним джерелом інформації. Навіть коротка історія, розказана у відгуку, запам'ятується краще, ніж традиційна реклама. Проте компаніям варто бути обережними — на сьогодні споживачі отримали, як ніколи раніше, широкі можливості для поширення інформації. Незадоволений клієнт, у всіх барвах описавши свої враження від покупки або розказавши історію, як негативний продукт вплинув на його життя, змусить інших потенційних покупців серйозно замислитися на тим, чи варто придбавати товар. На сьогодні деякі онлайн магазини закликають клієнтів писати відгуки про продукцію. Не завжди враження є

позитивними, проте потенційні покупці довіряють такому джерелу інформації. Відповідно, коли товар хвалять, його замовляють значно охочіше. Є користувачі, які навіть викладають фото товару (передусім, стосується одягу, взуття, аксесуарів), чим дуже допомагають іншим. Існують спеціалізовані сайти, де споживачі діляться своїми історіями з іншими, розповідають, як продукт вплинув на їхнє життя. Отже, виробники використовують різні види історій, які повинні не лише запам'ятовуватися і переконувати, але й надихати споживачів до тривалої взаємодії з брендом. На думку Кірнсової М.В., "застосування сторітелінгу в маркетингу зазвичай органічно вписується до доброзичливого сприймання споживачами, торкається сторін їх власного життя, закликає до співбесіди, обговорення, діалогу. Сторітелінг ненав'язливо залучає споживачів до лояльності бренду, компанії" [2, с. 18—19]. Успішні підприємці, маркетологи та оратори часто послуговуються сторітелінгом для залучення аудиторії та встановлення зворотного зв'язку з людьми.

Використання сторітелінгу має певні особливості. По-перше, він є більш чи менш складним для застосування у різних соціально-економічних сферах. Наприклад, якщо ми говоримо про комерціалізацію продукції агропромислового комплексу, то тут сторітелінгований маркетинг теж можливий, але "достукатися" до аудиторії може бути складніше. За словами Кузика О.В., "складно сфокусуватися на доцільності маркетингових інструментів, коли доводиться боротися із сезонними коливаннями попиту, пропозиції і ринкової кон'юнктури, постійними змінами законодавства, низьким рівнем підтримки та допомоги держави (особливо малого та середнього бізнесу), коливаннями валютного курсу" [3, с. 51]. Для високотехнологічних галузей, пов'язаних із реалізацією деяких видів інноваційних технологій, сторітелінг теж може бути менш дієвим. У цілому галузі, пов'язані з високим рівнем ризику, технологічно складністю продукції, високою вартістю кінцевого продукту, на нашу думку, менше залежать від маркетингових інструментів, у тому числі й від сторітелінгу. Разом з тим в інших царинах він здатен виступати як ефективний спосіб комунікації. До прикладу, сфера управління персоналом, робота з дистриб'юторами продукції, реклама товарів широкого вжитку тощо є сприятливим підґрунтям для використання сторітелінгу. На думку Оргієць О., "... сторітелінг є дієвим інструментом керівництва для управління персоналом" [4, с. 44]. Мотивація персоналу значно краще забезпечується розповідями історій, ніж примусом та покараннями (хоча це, швидше за все, стосується не всіх колективів). Загалом, ті соціально-економічні сфери, які більшою мірою пов'язані з емоційним сприйняттям споживачів, є більш придатними для використання сторітелінгу.

Ще однією особливістю сторітелінгу можна вважати можливість використання полярних емоцій. Тобто сторітелінг у комерційній діяльності не обов'язково має бути веселим. Як і в музиці, тут використовують як мажорний, так і мінорний лад. Безумовно, для більшості маркетингових історій характерне оптимістичне забарвлення, життєствердний посыл, щасливе закінчення. Проте інколи історії можуть починатися з оповіді про складний, похмурий період життя головного героя, яке потім змінюється на краще (інколи завдяки появі рекламowanego продукту в житті людини). Проте не завжди таке повідомлення настільки прямолінійне. При комерціалізації товарів чи послуг можуть використовувати історії, які стосуються позитивних життєвих змін, при цьому в них є лише натяк на продукт або назва бренду взагалі з'являється у кінці. При цьому хороші зміни відбулися завдяки переосмисленню героєм дійсності, підтримці друзів чи рідних, появі потрібної людини. Проте зв'язок з товаром має прослідковуватися. Оскільки найважливіше для реалізації продукту створити стійку асоціацію між розказаною історією та назвою

бренду. Деякі компанії не цураються болісних соціальних тем, відповідно тон оповіді явно не буде веселим. Втім, варто бути обережним з викликанням сильних емоцій у потенційних клієнтів, оскільки надмірно приголомшлива історія, швидше, відштовхне та створить негативну асоціацію з брендом.

Особливістю сторітелінгу є наявність певної структури історії. Існують оповіді з різними типами структур. Проте найчастіше використовують трьохстадійну будову. Такі історії складаються з трьох частин. На першому етапі герої перебувають у звичних для себе життєвих обставинах, його світ зрозумілий та безпечний, життя йде як зазвичай. Причому ця стадія може бути як оптимістичною та світлою, так і досить похмурою залежно від характеру історії і цілей повідомлення. Наприклад, у рекламі деяких товарів зображують складне життя людини без рекламowanego продукту. На другому етапі трапляється щось, що порушує наявну рівновагу. Це може бути щось погане або, навпаки, це поява продукту, який змінює життя героя. Третя стадія — це відновлення рівноваги, після чого життя або повертається у звичне русло, або змінюється на краще. Світ центрального персонажа (а інколи і його оточення) стає кращим, змістовнішим і яскравішим. Така структура історії втілюється у контрастному маркетинговому підході, коли під час реклами або презентації товару показують життя людини до та після отримання продукту. Досить часто контрастний підхід використовують для реклами медичних препаратів, у телепродажах. Історії з трьохстадійною структурою можуть застосовуватися у рекламі як продуктів поточного використання, так і товарів тривалого користування. Наприклад, у рекламному сюжеті про автомобіль можна показати історію спокійної поїздки, яку перериває прикрий або й небезпечний інцидент, що порушує звичну рівновагу. Проте головним героям вдається вийти з ситуації завдяки рекламowanego автомобілю. Такі сторітелінговані реклами краще запам'ятовуються. Хоча складно сказати, чи завжди реклами, у яких є сюжет, більш ефективні ніж звичайні повідомлення, у яких, наприклад, просто використовують повторення назви бренду. На сьогодні деякі агентства пропонують щось схоже на міні серіали, коли поступово випускають кілька історій, пов'язаних спільною ідеєю. Найчастіше в цих історіях беруть участь одні й ті ж герої. Таким чином аудиторія впізнає знайомих персонажів і краще сприймає варіації на одну тему.

Роль сторітелінгу в процесі комерціалізації результатів підприємницької діяльності посилюється. Передусім через те, що більш поширені маркетингові інструменти частково втрачають ефективність внаслідок постійного повторення конкурентами, зосередженості на власному продукті, а не на покупцеві, втоми споживачів від надмірного маркетингового тиску. Гіпертрофована кількість маркетингової інформації, реклама, у якій акцентують увагу на досвіді компанії, апелюють до різних емоцій споживача, порівнюють себе з конкурентами, повторюють назву бренду для кращого запам'ятовування або просто демонструють гарні картинки, поступово набридає. При цьому сторітелінг може бути значно дієвішим, ніж перераховані вище підходи. На нашу думку, найбільш потужними конкурентами сторітелінгу можуть бути альтруїстичний підхід (маємо на увазі той, який не містить історії) та використання гумору в рекламі. Проте компанія не може постійно застосовувати альтруїстичний підхід у рекламних повідомленнях. Як правило, це певні соціальні акції, долаючи до яких споживачі не лише задовольняють економічні потреби, але й допомагають іншим. Стосовно гумору в комерційній діяльності, то це, на нашу думку, як один з найбільш ефективних маркетингових інструментів, так і один із найскладніших. По перше, створити якісне жартівливе рекламне повідомлення чи веселу презентацію продукту не просто. По-друге, можна перетнути межу та образити частину або всю цільову аудиторію і не лише її. Історія знає випадки, коли відомі корпорації потрапляли у скандали через недолугий жарт

або неправильно витлумачене звернення. Можливе, найефективнішим інструментом комерціалізації може виступати поєднання гумору та сторітелінгу. Альтруїстичний підхід також можна поєднати з історією. Вважається, що люди краще сприймають інформацію про конкретну людину з її життєвими негараздами, ніж статистичні дані про ту чи іншу соціальну проблему.

Сторітелінг досить активно використовують в онлайн-комерції. Передусім на сайтах відгуків і сторінках деяких інтернет-магазинів, які заохочують покупців ділитися враженнями. Правильно написана історія на сайті компанії допомагає як мінімум привернути увагу потенційного клієнта. У таких випадках може бути ефективною історія засновника. Проте оповідь має бути змістовною і лаконічною, а не перетворюватися на хвалебну оду власникам. Однією з проблем деяких суб'єктів підприємництва є бажання надмірно вихвалити себе і заслуги своєї компанії. Невідомо, чи це зацікавить клієнтів чи, навпаки, відштовхне їх. Для блогерів більш характерна нативна реклама, коли рекламне повідомлення органічно вплітається у пропонувані контент. За словами Пикалюка Р.В., і Шульги Д.О., "надходження від реклами є одним з основних джерел доходу для ЗМІ, а значить незалежності від можливих впливів із боку власників, котрі можуть за допомогою фінансових важелів втручатися в редакційну політику. Тому пошук нових форматів взаємовигідної співпраці рекламодавців та ЗМІ залишається актуальним і для медійників, і для представників брендів. Однією з таких новацій є нативна реклама, яка подається максимально природно для реципієнта й покликана дати йому потрібну інформацію, але у зв'язці з інтересами рекламодавця" [5, с. 64]. Існує думка, що нативна реклама та сторітелінг є тотожними поняттями, але все ж історія має чітку структуру, хоча вона може бути різною. Історія найчастіше є завершеною формою комунікації. Нативна ж реклама — це найчастіше коротка оповідь або згадка про продукт, обов'язково вилітає у певний контекст. Наприклад, блогери, які розповідають про принципи створення каналів та акаунтів у соціальних мережах, можуть у процесі розмови згадувати сервіси, якими вони користуються. Ті, хто ведуть канали про здоровий спосіб життя, кажуть про певні продукти харчування, які можуть у цьому допомогти. Ось це приклади нативної реклами, у якій немає стадійної структури. Це, швидше, спогади про конкретний товар чи послугу, які пов'язані з тематикою каналу.

Сторітелінг вдало адаптується до потреб телевізійної торгівлі. Телемагазини (маємо на увазі кількахвилинні рекламні ролики на телебаченні) активно використовують сторітелінговий підхід. Часто вони використовують контрастний підхід, а саме показують буття до та після купівлі продукту. Найчастіше життя головного героя чи героїв поділяється на три етапи. Перший — похмура дійсність без рекламованого товару, другий — порушення рівноваги внаслідок появи продукту, третій етап — досягнення нового, кращого стану. У телемагізинах, які йдуть у прямому ефірі, також можуть використовувати сторітелінг, проте тут ведучі діють в умовах обмеженого часу. Відповідно, розповідати історії не завжди вдається. Втім історія робить товар привабливішим і цікавішим для потенційного покупця. Просте інформування про той чи інший лот або розповідь про властивості виробів навряд чи є настільки ефективними, як сторітелінговий маркетинг.

Попри дівість сторітелінгу в процесі комерціалізації продукції, він все ж потребує постійного удосконалення, оскільки маркетингові інструменти з часом можуть приїдатися. Потенційні клієнти, які усвідомлюють, що на них постійно відточують сторітелінговий маркетинговий підхід, з часом можуть сприймати його все більш скептично. Після певного ажіотажу доволу того ти іншого інструменту впливу може наступати охолодження. Відповідно, попри проголошену ефективність сторітелінгу, його варто постійно вдосконалювати. Передусім у процесі комерціалізації продукції, на нашу думку, варто використовувати історії з простою структурою. Складний сторітелінг з закрученим сю-

жетом і складною структурою, швидше, більш придатний для літератури та кінематографу. Найчастіше в процесі комерціалізації продукції застосовують трьохстадійну історію. Інколи просто пов'язують певний товар з історією про його попереднього власника чи власників. Відомі випадки, коли початкова ціна товарів значно зростала внаслідок вдалого використання сторітелінгу. Речі, які не мали "за собою" історії, коштували дешевше, проте, коли до них додавали цікаву оповідь, вартість істотно зростала. Дріб'язкові товари ставали цікавими та особливими в очах покупців. Куплена річ тепер асоціювалася з розказаною історією, а не просто була черговим сувеніром.

За можливості сторітелінг варто підкріплювати візуальними та/або аудіозасобами. Розповідь сама по собі може бути захоплюючою, але у поєднанні з образами, звуками та навіть запахами, швидше за все, запам'ятовуватиметься краще. Вплив перерахованих чинників на слухачів може бути настільки значним, що деякі історії залишаються в пам'яті на все життя, а в ідеалі формують тривалу лояльність до бренду.

У деяких рекламних кампаніях використовують історії з відтермінованим завершенням, які викликають зацікавлення і бажання почути закінчення. Це цікавий прийом, але ним не варто зловживати. Почувши кінець, потенційний покупець, найімовірніше, запам'ятає цей досвід. Проте надмірне поширення такої практики може призвести до зниження зацікавленості.

## ВИСНОВКИ

На нашу думку, сторітелінг є одним із найбільш ефективних інструментів комерціалізації результатів підприємницької діяльності. Дівість, ефективність і доступність цього підходу доведена практикою, проте, попри на це, сторітелінг потребує постійного вдосконалення, зокрема через використання історій з простою структурою, застосування допоміжних засобів, використання незавершених оповідей. Потенційний споживач втомився від традиційних презентацій продукту та безсюжетних рекламних повідомлень. Тому сторітелінг стає все більш поширеним та обговорюваним інструментом комерціалізації продукції.

## Література:

1. Холл К. Сторітелінг, який не залишає байдужим. Київ: Yakaboo Publishing, 2020. 240 с.
2. Кірносова М.В. Сучасні тенденції розвитку сторітелінгу у цифровому маркетингу. Маркетинг і цифрові технології. 2020. № 2. С. 17—26.
3. Кузик О.В. Сторітелінговий маркетинг у діяльності українських агропромислових підприємств. Агросвіт. 2020. № 13—14. С. 47—53.
4. Орґієць О. Застосування організаційного сторітелінгу як інструменту збереження інституційної пам'яті в системі державної влади. Державне управління та місцеве самоврядування. 2017. № 1 (32). С. 42—48.
5. Пикалюк Р.В., Шульга Д.О. Нативна реклама в українських нішевих онлайн-виданнях. Communications and Communicative Technologies. 2020. № 20. С. 61—66.

## References:

1. Hall, K. (2020), *Storiteling, yakyi ne zalyshae baiduzhym* [Stories that stick], Yakaboo, Kyiv, Ukraine.
2. Kirnosova, M.V. (2020), "Modern tendencies of storytelling development in digital marketing", *Marketynh i tsyfrovi tehnolohii*, vol. 2, pp. 17 — 26.
3. Kuzyk, O.V. (2020), "Story marketing in Ukrainian agro-industrial enterprises", *Ahrosvit*, vol. 13—14, pp. 47—53.
4. Orhiets, O. (2017), "Using of organizational storytelling as a tool of institutional memory maintaining in a system of state authority", *Derzhavne upravlinnya ta mistseve samovryaduvannya*, vol. 1 (32), pp. 42—48.
5. Pykaljuk, R.V. and Shul'ha, D.O. (2020), "Native advertising in Ukrainian niche online publications", *Komunikatsii ta komunikatyvni tehnolohii*, vol. 20, pp. 61—66.

*Стаття надійшла до редакції 05.01.2022 р.*

О. М. Омеляненко,  
 доктор філософії, науковий співробітник науково-дослідного сектору,  
 Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка  
 ORCID ID: 0000-0001-8993-806X

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.79

## СТРАТЕГІЧНІ ПИТАННЯ ПОБУДОВИ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

О. Omelyanenko,  
 Doctor of Philosophy, Research Fellow, Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko

### STRATEGIC ISSUES OF CIRCULAR ECONOMY BUSINESS-MODELS DEVELOPMENT

*Статтю присвячено впливу циркулярної економіки на ефективність ведення бізнесу. Проаналізовано сутність та принципи циркулярної економіки, розглянуто успішний досвід країн, що вже значною мірою мають досвід з впровадження циркулярної економіки, визначена проблема обмеженості природних ресурсів що вимагає звернути увагу на їх раціональне використання. Також акцентовано увагу на необхідності застосування альтернативних джерел енергії та максимальній переробці побутового сміття. Запропоновано ряд рекомендацій з метою впровадження елементів циркулярної економіки в Україні, що дозволять скоротити споживання природних ресурсів та сформувати відповідну свідомість населення з екологічних і побутових питань, поводження з побутовими відходами та використаною побутовою технікою. Зокрема, представлено приблизний план та рекомендації мають бути реалізовані до 2030 року.*

*The article is devoted to the influence of the circular economy on the efficiency of doing business. The essence and principles of circular economy are analyzed, the successful experience of the countries which already have considerable experience of introduction of circular economy is considered, the problem of limited natural resources which needs attention to their rational use is defined. Emphasis is also placed on the need to use alternative energy sources as well as the maximum recycling of household waste. Recommendations for Ukraine on reducing the consumption of natural resources, forming the appropriate awareness of the population on environmental issues, household waste management and used household appliances are proposed. In 2017, the National Waste Management Strategy was adopted, in particular the introduction of a circular economy. In particular, a rough plan and recommendations to be used by 2030 were presented. Within the framework of the agreement between Ukraine and the EU, our state has undertaken to harmonize national legislation with European legislation. Its implementation in Ukraine has only just begun, so the necessary results have not yet been achieved. Therefore, the study of mechanisms for implementing and supporting the circular economy should be continued. The purpose of the article is to substantiate the theoretical foundations of the circular economy and its formation in the process of production and consumption of resources, making proposals for its development and analysis of problematic issues. To reduce environmental and social risks, it is necessary to comprehensively develop and implement the circular economy, the implementation of which is necessary. There is a need for a more detailed study of decapitation analysis at the business level, taking into account the quantitative distribution and efficient use of natural resources. Ukraine is only at the beginning of a circular economy. For greater development in this area, Ukraine should pay attention to the experience of EU countries in material assistance to the development of their own scientific, high-tech and innovative industries, as well as directing funds to the most promising areas of cooperation with the EU.*

*Ключові слова: циркулярна економіка, бізнес-моделі, ресурси, стратегія.*  
 Key words: circular economy, business models, resources, strategy.

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У зв'язку зі зменшенням рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зокрема через нестачу ресурсів, стає актуальним питання їх ефективного використання. Тому стає важливим застосування циркулярної (замкнутої) економіки, що замінила класичну лінійну

модель "бери, виробляй і викидай", яка була основною до недавнього часу.

На даний час в глобальній економіці не вдається встигати відновлюватися такими темпами, якими людство генерує відходи. Поступово бізнес та урядові структури починають усвідомлювати, що наявні лінійні



системи використання ресурсів ведуть суспільство й бізнес до серйозних проблем та екологічних лих.

Все більш актуальними є проблеми обмеженості ресурсів та стрімкого зростання обсягів генерації відходів та забруднення. Звісно таке становище приведе до збільшення загроз для добробуту та благополуччя людей, а також для комерційної діяльності — конкурентоспроможності, прибутків та безперервності (циклічності) бізнесу. Щоб змінити це становище на краще, виникає необхідність у декапінгу, або, іншими словами, у переході до інклюзивної та циркулярної (замкненої) економіки. Циркулярна економіка — це модель економіки, яка передбачає використовувати відходи на виготовлення іншого продукту. Основною її суттю є те, щоб до того як їх цінність буде повністю вичерпана необхідно використати цей товар багаторазово замість того, щоб викинути. На сьогодні лише декілька відсоткових пунктів вартості продукту окупається до повного знецінення [1, с. 4].

У рамках домовленості України і ЄС наша країна зобов'язалась гармонізувати національне законодавство з європейським, яке в значній мірі орієнтоване на мотивацію впровадження бізнес-моделей циркулярної економіки. У 2017 р. була прийнята Національна стратегія управління відходами, що включає зокрема впровадження циркулярної економіки. Впровадження її тільки розпочалося в Україні, однак ще не було досягнуто необхідних результатів. Відтак дослідження механізмів впровадження та підтримки циркулярної економіки варто продовжувати.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проведений аналіз досліджень показав, що переважна більшість праць, присвячених циркулярній економіці, зосереджені на підвищенні ефективності використання ресурсів. Формування бізнес-моделей циркулярної економіки, зокрема у промисловості, наразі дуже актуальне. Це підтверджує велика кількість наукових праць вчених та практиків. Різноманітні аспекти формування і переходу до циркулярної економіки розглядали як вітчизняні, так і закордонні науковці. В Україні питання промислової модернізації та інноваційного розвитку розглядали В. Гурочкіна [2], М. Варфоломеев [3], О. Чуриканова [3]. Щодо закордонних учених, які аналізували сутність, принципи реалізації та напрями більш ефективного поводження з відходами, то варто відзначити А. Вейкмана та К. Сконберга [1].

Проблематика впровадження циркулярної економіки є важливою не тільки з наукової, але й з політичної точки зору, особливо у контексті політики ЄС. У 2011—2015 рр. Європейська Комісія виступила з декількома важливими ініціативами у галузі ефективності використання ресурсів, кульмінацією яких став "Пакет циркулярної економіки", прийнятий у грудні 2015 р. Цей звіт зможе стати цінним внеском у дискусію щодо нової пропозиції Комісії, а також національної політики, зокрема, стосовно висвітлення можливостей, котрі пропонуються циркулярною економікою у забезпеченні конкурентоздатності та створенні робочих місць [2, с. 5]. Значені рекомендації здатні суттєво підтримати траєкторію бізнесу в умовах сталого розвитку [4—7] та глобальних тенденцій [8].

Для зменшення екологічних і соціальних ризиків треба всебічно розвивати і впроваджувати циркулярну економіку. Виникає потреба у більш детальному вивченні декапінг-аналізу на бізнес-рівні, враховуючі кількісний розподіл і ефективне використання природних ресурсів.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ бізнес-моделей циркулярної економіки та становлення її в процесі виробництва і споживання ресурсів, а також наведення пропозицій щодо її розвитку та аналізу проблемних моментів.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Поняття "циркулярна економіка" з'явилося у 1990 р. і сприймається як інноваційна концепція сталого розвитку і альтернатива класичній економіці. На зміну моделі "отримав-використав-викинув" прийшла нова — "отримав-використав-переробив", тобто циркулярна економіка направлена на максимальне використання ресурсів і переробку відходів в інший продукт, який може принести економічну і екологічну вигоду.

Перехід до циркулярної економіки дуже повільний і важкий.

Ряд суб'єктів бізнесу вже включилися в трансформацію економічної моделі. В умовах карантинних обмежень циркулярна економіка вирішує проблему дефіциту природних ресурсів, високих цін на сировину і зниження залежності від імпортованих матеріалів [3].

Розглянемо досвід країн, що впроваджують циркулярну економіку.

У Нідерландах в рамках зменшення викидів та більш повного використання сировини побудовано сміттєпереробочі підприємства, що виробляють електроенергію та відповідають екологічним та технічним умовам щодо викидів і забруднення.

Раніше жителі Нідерландів після використання товарів викидали речі на сміття, але сьогодні стає доцільним відремонтувати їх. Країна для залучення підприємств до цих процесів встановила великий податок на викиди. Тому власникам бізнесу вигідніше реорганізувати підприємства.

Прикладом такого бізнесу є машинобудівний завод, який виготовляє чи переробляє запчастини для автомобілів. Перспективною стратегією є переробка або виготовлення запчастин, що приводе до економії ресурсів природних та матеріальних вигід. Отже, нові автомобілі і запчастини загалом встановлюють так, щоб була можливість розібрати, відновити і користуватися далі.

Загалом влада та населення прийняли цю концепцію, відповідально відносяться до сортування відходів і безвідходного виробництва. В Нідерландах, за різними оцінками, впровадження циркулярної економіки дозволить заощадити 7 млрд євро щороку та створити 54 000 робочих місць.

Більшість розвинених країн ЄС протягом двох десятиліть вже оцінили значущість циркулярної економіки для забезпечення сталого розвитку та ефективного використання ресурсів. Підраховано, що при впровадженні в ЄС бізнес-моделей циркулярної економіки буде створено додатково 580 000 робочих місць і заощаджено 500 євро щороку в кожній оселі на вартості енергії.

В аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень зазначено, що ЄС є потужним виробником та експортером високотехнологічної продукції (машинобудування, фармацевтична та хімічна, харчопереробний комплекс, авіакосмічна промисловість), дотримується направлення на стимулювання промислових інновацій та розбудову циркулярної економіки на засадах сталого розвитку.

Україна з часом теж може досягти необхідного рівня розвитку циркулярної економіки, але для цього необхідно переосмислити раціональне використання ресурсів, усвідомити населенню та владі, що наявні темпи споживання і генерації сміття приведуть до екологічного лиха [3].

Циркулярна економіка знаходиться на стадії становлення, впровадження і організації принципів, які мають певні проблеми та перешкоди через те, що більше 50% вторинної сировини перебувають у тіні. Вторинний ринок та безвідходні технології знаходяться ще на початку розвитку. Проблемним аспектом є відсутність тарифів на переробку вторинних ресурсів.

В Україні стратегія поводження з відходами є нестабільною та нечіткою. Аналіз статистичних результатів та показників включає в собі дані про утилізацію,

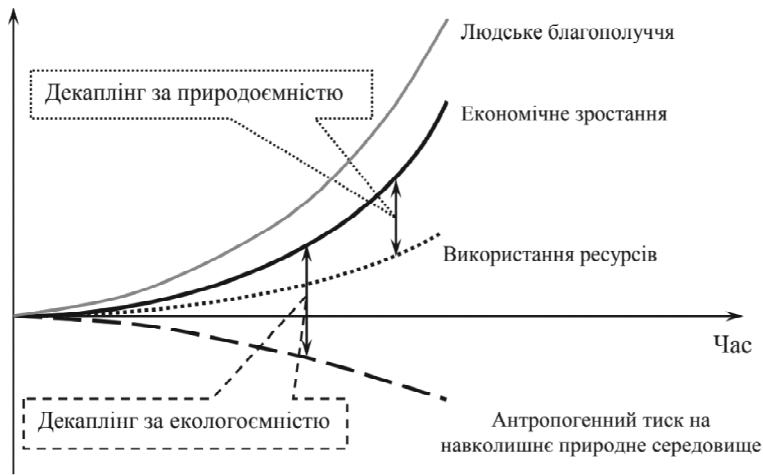


Рис. 1. Два аспекти декаплінгу

Джерело: [1].

спалювання та сортування і вивезення у спеціально відведені місця чи об'єкти.

За офіційними даними останні вісім років розвитку циркулярної економіки у сфері поводження з відходами I—III класів небезпеки від економічної діяльності підприємств та організацій наявні незначні успіхи.

Для досягнення більшого розвитку в цій сфері України слід звернути увагу на досвід країн ЄС щодо матеріальної допомоги у побудові власних наукових, високотехнологічних і інноваційних виробництв, а також направлення коштів на найбільш перспективні напрями з точки зору співробітництва з ЄС.

Прогресивні країни, що вже досягли успіхів у впровадженні циркулярної економіки використовують природні ресурси ще більш ефективно, ніж раніше. Загострюється потреба у декаплінгу, тобто у переході до інклюзивної та циркулярної економіки. 2030 р. вважають цільовим терміном для досягнення змін в провадженні циркулярної економіки.

Декаплінг — це здатність економіки зростати без відповідного збільшення використання енергії та ресурсів (межі джерел) та екологічного навантаження (межі поглинання). Було б ідеально якщо б економіка не завдавала шкоду екології, але наразі збитки є і вони зростають все більше (вплив на родючість ґрунтів, токсикація повітря, води, землі).

Відносний декаплінг дає змогу економіці додатковий час, перш ніж виникнуть обмеження ресурсів та/або забруднення. Коли ж економіка наближається до межі, висувається вимога повного декаплінгу, що забезпечує сталий розвиток.

Розрізняють два види декаплінгу залежно від факторів впливу, а саме:

- декаплінг за результативними факторами (природоємність);
- декаплінг за формами впливу на навколишнє середовище.

Графічне зображення двох видів ефекту декаплінгу представлено на рисунку 1.

За умови використанням традиційної моделі витрат оцінюються можливі наслідки ключових етапів циркулярної економіки у таких аспектах, як викиди вуглецю та можливості працевлаштування, на прикладі Чеської Республіки та Польщі:

- більш ефективне використання економіки кожної країни стане на 25% енергоефективною;
- підйом частки відновлюваної енергії у структурі енергоспоживання, через зменшення використання вуглецю наполовину та його заміни відновлюваними джерелами енергії (вітрові, сонячні і біопаливо);
- збільшення числа робочих місць.

В умовах впровадження циркулярних бізнес-моделей стають все більш популярними енергетичні альтернативи, що дозволяють значно заощадити природні ресурси, а виробникам зменшити витрати на електроенергію. З'являється можливість, хоч і через високо-вартісні вкладання, отримати безкоштовну і постійну генерацію енергії. Вона може бути використана на виробництвах або для жителів міста.

Свідомий рух суспільства до покращення ефективності використання ресурсів у цілому в аспекті циркулярної економіки, яка базується на показниках ефективності та більш раціональному використанні матеріалів, може бути здійснене шляхом:

- зменшення обсягів відходів та забезпечення загального зростання ефективності матеріалів на 25%;
- підвищення максимально обсягу повторного використання та переробки матеріалів, через заміну 50% усіх вихідних матеріалів вторинними матеріалами;

— покращення добробуту у результаті подовження терміну служби довговічних споживчих товарів відносно сьогодення.

Такий сценарій, як ми бачимо на прикладах з практик Чеської Республіки та Польщі, забезпечив скорочення викидів вуглецю приблизно на 50%. Це очікуваний результат, оскільки зменшення використання вуглецю палива наполовину повинно було б мати майже такий самий ефект [1].

Бізнес-моделі циркулярної економіки поділяються на дві групи:

1. Повторне використання ресурсів за рахунок ремонту, переобладнання та модернізації підприємств.
  2. Переробка матеріалів, які зможуть переробляти відходи підприємств, що працюють за лінійною схемою.
- Варто відзначити, що підприємства-гіганти в ЄС зобов'язалися до 2025 р. перейти на користь переробного пакування. Україна підтримала цю ідею і поставила за мету до 2022 р. перейти до використання не шкідливих та екологічних пакувальних матеріалів.

У країнах ЄС на державному рівні стимулюють активний перехід до циркулярної економіки. Основними перевагами є не тільки збереження довкілля, а й гарантування подальшого економічного зростання без зростання попиту та зростання звалищ. Науковці, що є прихильниками цієї економічної моделі, стверджують, що за умови її впровадження за 5 років в ЄС можна створити додаткових 100 000 робочих місць, а до 2030 р. — 2 мільйони. Це, звісно, дуже актуально для України сьогодні з огляду відсутності робочих місць, що призводить до еміграції, а також економічних дірок у державному бюджеті.

Для більшої успішності впровадження такого вектору необхідно об'єднати всіх учасників економічного ланцюга. Зокрема користування мережевими комунікаціями дозволить підприємствам вести спільну мову з постачальниками. Це в свою чергу дозволить змінити характер отримання компаніями прибутку.

При створенні нових бізнес-моделей, які зменшать залежність від сировини шляхом постійного повернення матеріалів назад до виробничого циклу, компанії отримують переваги і захистять себе від нестабільності товарних ринків.

На даний час Україна входить список 10 країн з найбільшим обсягом генерації сміття. Кожного року з'являється 3,474 тонн сміття. Це, звісно, вимагає звернути увагу на цю проблему для довкілля та добробуту. В Україні лише 3% відходів спалюється і 3% іде на переробку. Звісно це не достатній процент відносно кількості викидів. У перспективі планується, що до 2023 р. переробка сировини зросте до 15%, а до 2030 р. — до 30%.

Основними труднощами інноваційного забезпечення розвитку бізнес-моделей циркулярної економіки в нашій державі є відсутність фінансової підтримки наукових і дослідних установ з боку держави, відсутність достатньо сильної бази установ що контролюють раціональне використання інноваційного капіталу підприємств [2].

З огляду на цю проблему на державному рівні урядом запропоновані реформи сфери управління поведження з відходами, яка передбачає запровадження принципів циркулярної економіки та розширення відповідальності виробника, які мають звернути увагу бізнесу до зменшення обсягу відходів та заохоченні в їх переробці, а також передбачає впровадження п'ятиступеневої ієрархії поведження з відходами, яка працює в ЄС [3].

Спираючись на проаналізований досвід країн, де бізнес-моделі циркулярної економіки більш поширені [2], можемо надати такі рекомендації для прискорення її розвитку в Україні:

- використання вітрових, сонячних ресурсів і біопалива;

- сортування побутового сміття та підвищення загальної свідомості населення щодо забруднення довкілля в цілому;

- розумне використання побутової техніки, тобто, товар що використовується бажано ремонтувати та експлуатувати згідно з інструкціями, що має продовжити строк використання;

- зменшення обсягу відходів на рівні підприємств та організацій, що передбачає глобальну перебудову їх бізнес-моделей підприємств, наприклад, у Нідерландах стимулюється створення техніки, яку можливо ремонтувати і переробляти;

- побудова сміттєпереробних заводів, що дозволить переробляти сміттєву масу на корисні речі, наприклад, залізо, папір, скло, поліетилен тощо;

- переробка старого одягу.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті розглянуто особливості впровадження циркулярної економіки та її впливу на підприємства. Обґрунтовано основні елементи бізнес-моделі циркулярної економіки та становлення її в процесі виробництва і споживання ресурсів, наведено пропозиції щодо її розвитку та проаналізовано проблемні моменти цього процесу. Наведено рекомендації щодо зменшення кількості викидів та, як наслідок, збереження добробуту і екології. Проаналізовано досвід країн ЄС, що вже мають успіхи у впровадженні циркулярної економіки. В ході деталізації цього досвіду визначені перспективні напрями, які вже зараз приносять користь. Спираючись на успішний досвід країн ЄС для України визначені перспективні напрями, які за умови вдалого впровадження змінять економіку країни та привернуть увагу органів влади і населення до більш ефективного використання ресурсів.

У подальших дослідженнях необхідно конкретизувати особливості впровадження бізнес-моделей циркулярної економіки в конкретних секторах.

### Література:

1. Війкман А., Сконберг К. Циркулярна економіка та переваги для суспільства. URL: <http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR-UA-2.pdf> (дата звернення: 15.11.2021 р.).

2. Гурочкіна В. Циркулярна економіка: українські реалії та можливості для промислових підприємств. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2020. № 5. С. 52—64. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/328113907.pdf> (дата звернення: 15.11.2021 р.).

3. Варфоломеев М., Чуріканова О. Циркулярна як невід'ємний шлях українського майбутнього в аспекті

глобалізації. Ефективна економіка. 2020. № 5. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5\\_2020/202.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/202.pdf) (дата звернення: 15.11.2021 р.).

4. Омеляненко В.А., Омеляненко О.М., Артюхова Н.О. Маркетинг цифрових інновацій у контексті сталого розвитку регіону. Економіка та держава. 2021. № 4. С. 72—77. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.4.72>

5. Omelyanenko V.A., Omelianenko O.M. Digital services as a component of regional innovation systems. Economy digitalization in a pandemic conditions: processes, strategies, technologies: International scientific conference (January 22-23, 2021. Kielce, Poland). Riga, Latvia: "Baltija Publishing", 2021. pp. 172—176. URL: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-028-5-38>

6. Омеляненко В.А., Красна О.М. Фінансове забезпечення інноваційного процесу у сфері національної безпеки. Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму. 2018. № 3. С. 51—65.

7. Omelyanenko V., Braslavskaya O., Biloshkurska N., Biloshkurskyi M., Kliassen N., & Omelyanenko O. C-Engineering Based Industry 4.0 Innovation Networks Sustainable Development. International Journal of Computer Science and Network Security. 2021. № 21(9). pp. 267—274. URL: <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.9.35>

8. Amosha O., Pidorycheva I., Zemliankin A. Key trends in the world economy development: new challenges and prospects. Science and Innovation. 2021. Vol. 17. № 1. Pp. 3—17. URL: <https://doi.org/10.15407/scine17.01.003>

### References:

1. Wijkman, A. and Skonberg, K. (2017), "Circular economics and benefits for society", available at: <http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR-UA-2.pdf> (Accessed at: 15.11.2021).

2. Gurochkina, V. (2020), "Circular economy: Ukrainian realities and opportunities for industrial enterprises", Ekonomichnyi visnyk. Seriya: finansy, oblik, opodatkuvannya, vol. 5, pp. 52—64, available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/328113907.pdf> (Accessed at: 15.11.2021).

3. Varfolomeev, M. and Churikanova, O. (2020), "Circular as an integral way of the Ukrainian future in the aspect of globalization", Efektyvna ekonomika, vol. 5, available at: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5\\_2020/202.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/202.pdf) (Accessed at 15.11.2021).

4. Omelyanenko, V.A., Omelyanenko, O.M. and Artyukhova, N.O. (2021), "Marketing of digital innovations in the context of sustainable development of the region", Economy and state, vol. 4, pp. 72—77. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.4.72>

5. Omelyanenko, V.A. and Omelianenko, O.M. (2021), "Digital services as a component of regional innovation systems", Economy digitalization in a pandemic conditions: processes, strategies, technologies. International scientific conference, (January 22—23, Kielce, Poland), Baltija Publishing, Riga, Latvia, pp. 172—176. <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-028-5-38>

6. Omelyanenko, V.A. and Krasna, O.M. (2018), "Financial support of the innovation process in the field of national security", Visnyk Akademii pratsi, sotsialnykh vidnosyn i turyzmu, vol. 3, pp. 51—65. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.9.35>

7. Omelyanenko, V., Braslavskaya, O., Biloshkurska, N., Biloshkurskyi, M., Kliassen, N. and Omelyanenko, O. (2021), "Innovation Networks Based on Industry 4.0 Sustainable Development", International Journal of Computer Science and Network Security, vol. 21 (9), pp. 267—274.

8. Amosha, O., Pidorycheva, I. and Zemliankin, A. (2021), "Key trends in the world economy development: new challenges and prospects", Science and Innovation, vol. 17. № 1, pp. 3—17. <https://doi.org/10.15407/scine17.01.003>

Стаття надійшла до редакції 05.01.2022 р.

Б. С. Гузар,

к. е. н., доцент, Уманський національний університет садівництва

ORCID ID: 0000-0003-3899-5595

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.83

## МЕТОДИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

B. Huzar,

PhD in Economics, Associate Professor, Uman National University of Horticulture

METHODS AND METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCHES IN THE FINANCIAL SPHERE

*В умовах трансформаційних процесів, економічного зростання та євроінтеграції стимулюючий вплив науки на всі складові суспільного життя є істотним та важливим. Метою дослідження є аналіз теоретичних та практичних аспектів сутності категорій "метод" та "методологія" наукових досліджень. У статті досліджується застосування сучасних наукових методів і методології наукових досліджень у фінансовій сфері. Особливу увагу дослідження сконцентровано на доцільності інституціонального методу дослідження, пов'язаного з намаганнями виявити певні юридичні норми, проаналізувати основні закони суспільства, починаючи з Конституції, їх сутність і роль для сталого розвитку суспільства. Методологія цього методу передбачає широке застосування описово-статистичного методу, що є необхідним як з огляду оцінювання минулих, так і прогнозування майбутніх подій, а також обмеженість інформації. Проаналізовано загальні і спеціальні методи наукових досліджень, а також проведено глибокий аналіз теоретичних методів (сходження від абстрактного до конкретного), які широко застосовуються у процесі пізнання, при побудові наукових теорій і концепцій, у тому числі у фінансових науках, а також в усіх формах і видах науково-дослідної діяльності у цій сфері.*

*Проведено порівняльну характеристику методів наукових досліджень та визначено їх характерні ознаки і відмінності. Проведений аналіз дозволив виокремити окремі методи наукових досліджень та специфіку їх проведення. Висвітлено сутність соціально-економічного експерименту як одного із складових емпіричного методу. Доведено, що в сучасних умовах широко в наукових дослідженнях використовується метод моделювання. Зазначено також, що широкого застосування в економічному аналізі при проведенні наукових досліджень надається евристичним методам. Серед них: метод анкетування; метод Меттчета; метод мозгової атаки; аналоговий метод; метод синектики; метод Дельфі; метод сценаріїв. Відмічається також про необхідність застосування соціальних підходів в наукових дослідженнях. У статті розглядається концепція методології системного підходу до наукових досліджень, який дозволяє комплексно підійти до вирішення фінансових проблем в умовах трансформаційних перетворень та євроінтеграції.*

*In the conditions of transformation processes, economic growth and European integration, the stimulating influence of science on all components of public life is significant and important. The aim of the research is to analyze the theoretical and practical aspects of the essence of the categories "method" and "methodology" of scientific research. The article investigates the application of modern scientific methods and methodology of scientific research in the financial sphere. The study focuses on the feasibility of the institutional method of research related to attempts to identify certain legal norms, to analyze the basic laws of society, starting with the Constitution, their nature and role for sustainable development of society. The methodology of this method involves the widespread use of descriptive and statistical method, which is necessary both in terms of estimating past and forecasting future events, as well as limited information. The general and special methods of scientific researches are analyzed, and also the deep analysis of theoretical methods (ascent from the abstract to the concrete) which are widely applied in the course of knowledge, at construction of scientific theories and concepts, including in financial sciences, and also in all forms and types of research activities in this area is done. The comparative characteristic of methods of scientific researches is carried out and their characteristic signs and*

*differences are defined. The conducted analysis allowed to single out some methods of scientific research and the specifics of their conduct. The essence of socio-economic experiment as one of the components of the empirical method is highlighted. It is proved that in modern conditions the method of modeling is widely used in scientific research. It is also noted that heuristic methods are widely used in economic analysis in scientific research. Among them are: the method of questionnaires; Metchet's method; method of brainstorming; analog method; synectics method; Delphi method; descriptive method. The need of applying social approaches in research is also noted. The article considers the concept of methodology of a systematic approach to research, which allows a comprehensive approach to solving financial problems in the context of transformational transformation and European integration.*

*Ключові слова: метод, види методів, методологія, наукові дослідження, фінансова сфера, фінансові відносини.*

*Key words: method, types of methods, methodology, scientific researches, financial sphere, financial relations.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Рівень цивілізації людства є результатом наукових досягнень, а наука є джерелом ефективного економічного зростання суспільства. В умовах трансформаційних процесів, економічного зростання та євроінтеграції стимулюючий вплив науки на всі складові суспільного життя є істотним та важливим.

За сучасних умов стрімко змінюються й оновлюються знання про явища і процеси навколишнього світу. У такій складній і мінливій ситуації вибір оптимальних управлінських рішень неможливий без дослідницьких навичок і творчого пошуку. Для того щоб самостійно ставити і творчо розв'язувати різні складні фінансові проблеми, необхідно володіти не лише необхідним обсягом фундаментальних та спеціальних знань, інформаційними сучасними технологіями, адаптуватися до умов ринкової економіки, а й методами, методикою та методологією наукових досліджень, вміти використовувати в процесі їх здійснення сучасні технології, а також використовувати все нове і прогресивне, що з'являється в науці та практиці.

В Україні саме у фінансовій сфері сконцентровані на сьогодні найбільшій і найгострішій фінансові проблеми: державний борг і бюджетний дефіцит, система фінансування і державна підтримка, система оподаткування, бюджетний менеджмент, управління бюджетними коштами, фінансові відносини між різними рівнями влади й оптимізація державних видатків тощо.

Розвиток ринкових відносин в Україні спричинив значні зміни у фінансовій сфері: з'явилися нові форми діяльності фінансово-кредитних установ, урізноманітнилися види фінансових продуктів, впроваджуються прогресивні інформаційні технології. Все це вимагає нових підходів до проведення наукових досліджень у фінансовій сфері.

Дослідження у фінансовій сфері повинно ґрунтуватися на відповідних методах та методологічному інструментарії, оскільки безсистемне їх використання може призвести до неефективних результатів наукових досліджень у цій сфері.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Науковими дослідженнями у фінансово-економічній сфері займалися і займаються зарубіжні і вітчизняні науковці, а саме: Дж.-Ст. Мілль, Дж.Н. Кейнс, Т. Хатчисон, М. Блауг [2], М. Фрідман, Дж. Ходжсон [10], В. Андрущенко [1], Д. Гончаренко, В. Марцин, П. Павлов, І. Пенькова, Ю. Сурмін, Д. Стеченко, А. Філіпченко [9], Г. Цехмістрова, О. Чмир. Ними розкриваються теоретичні аспекти сутності теорії, методів, методики та методології наукових досліджень в економічній сфері, зокрема у фінансовій та намічені напрями наукових досліджень у сучасних умовах ринкової економіки.

Проте на сьогодні в умовах трансформаційних змін та євроінтеграції, вітчизняними науковцями недостатньо уваги приділяється науковим дослідженням у фінансовій сфері, що і зумовило актуальність вибраної проблеми.

## МЕТА СТАТТІ

Мета та завдання полягають у дослідженні теоретичних аспектів трактування сутності категорій "метод", "методологія", що використовуються у наукових дослідженнях та обґрунтуванні сучасних методологічних підходів і інструментарію щодо їх проведення у фінансовій сфері та напрями удосконалення в умовах трансформаційних перетворень та євроінтеграції.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Основою науки є збирання, оновлення, систематизація, критичний аналіз фактів, синтез нових знань або узагальнень, що описують досліджувані природні або суспільні явища та дозволяють будувати причинно-наслідкові зв'язки між явищами і прогнозувати їх перебіг.

Методи — це організація прийомів і способів діяльності, що дозволяє людині чи організації досягти певних цілей. Класифікація методів обґрунтування, прийняття й реалізації рішень охоплює всі сфери діяльності осіб, що приймають рішення, і персоналу управління, дозволяючи обрати кращий метод для виконання різних завдань і проводити їхню подальше наукове дослідження. Вибір методів залежить від характеру і змісту проблеми, термінів і ресурсів, виділених для її вивчення, кількості та якості доступної необхідної інформації.

Методи наукового дослідження являють собою сукупність методів встановлення відповідних параметрів, структури, інших характерних ознак і відмінностей досліджуваних об'єктів.

Сам метод включає в себе способи дослідження феноменів, систематизацію, коригування нових і отриманих раніше знань. Важливою стороною наукового методу, його невід'ємною складовою для будь-якої науки, є вимога об'єктивності, яка виключає суб'єктивне тлумачення результатів. Тому при проведенні наукових досліджень не повинні прийматися необґрунтовані будь-які твердження, навіть якщо вони розглянуті відомими ученими.

Як і будь-яка наука, фінансова використовує певні методи для визначення власних законів та закономірностей. Основні типи методів склалися поступово у ході історичного розвитку економічної думки, яка складалася з таких етапів: класичного, маржиналістського, математичного, кейнсіанського, неокласичного та інституціонального.

Сутність цих методів наукових досліджень полягає у сукупності канонів, призначених управляти процесом отримання наукових знань, що базується на спостереженні, випробуванні, обґрунтуванні та розробці теорії. Фінансово-економічні дослідження дозволяють виконати важливе завдання — виявити загальні для усіх сис-

тем елементи та ознаки, закономірності розвитку, а також спостерігати відмінності між ними.

Більш детальніше розглянемо класифікацію методів, якій набули широкого застосування в економічних дослідженнях, у тому числі й тих, які стосуються тематики відносин у фінансовій сфері. Важливим є виділення загальних і спеціальних методів дослідження. Серед загальних методів необхідно розглянути:

1) емпіричні методи; 2) методи, які використовуються на теоретичному та емпіричному рівнях; 3) теоретичні методи (сходження від абстрактного до конкретного). Серед емпіричних методів значне місце відводиться спостереженню, яке заключається в систематичному, цілеспрямованому, активному вивченню об'єкта дослідження, що перебуває у природному стані або в умовах наукового експерименту з метою отримання первинних даних як сукупності емпіричних тверджень. Основною проблемою, яка виникає при використанні цього методу, є забезпечення об'єктивності і достовірності необхідної інформації. Пізнавальним підсумком спостереження є опис — фіксація за допомогою мовних засобів (схеми, графіки, таблиці, рисунки тощо) емпіричної інформації про об'єкт дослідження.

Важливою складовою цього методу є порівняння — це процес встановлення подібності або відмінності предметів та явищ дійсності, а також знаходження загального, властивого двом або кільком об'єктам. За допомогою цього методу виявляються кількісні та якісні характеристики досліджуваного об'єкта, класифікується, упорядковується та оцінюється зміст явищ і процесів.

Не менш важливим емпіричним методом дослідження є вимірювання, що означає визначення числового значення певної величини за допомогою одиниць виміру, система фіксації та реєстрації кількісних характеристик досліджуваного об'єкта. Його результати виражаються числами, що надає змогу проводити їхню статистичну та математичну обробку.

Складовою емпіричного методу є експеримент — це метод дослідження, що базується на активному і цілеспрямованому впливі на об'єкт пізнання шляхом створення контрольованих і керованих штучних умов або використання природних умов, необхідних для виявлення відповідних властивостей і зв'язків.

Експерименти поділяють на природні та розумові. Природні відповідно поділяють на: натуральні, коли об'єкт дослідження перебуває у природних умовах, які можна змінювати за бажанням експериментатора; модельні, коли об'єкт дослідження замінюється його моделлю; соціальні, що спрямовані на вивчення суспільних явищ. Розумові експерименти — це система процедур, що проводяться з ідеалізованими об'єктами. Їх розглядають як теоретичну модель реальних експериментальних ситуацій, при цьому дослідник оперує концептуальними взірцями реальних об'єктів.

В економічних дослідженнях найбільш широко використовується соціально-економічний експеримент, який розглядається не тільки як засіб пізнання реальної дійсності, а й як такий, що сприймає конкретний суб'єкт.

Проте соціально-економічний експеримент як прийом пізнання не може претендувати на універсальність: суперечки про характер соціально-економічного експерименту, навіть якщо він реалізується на локальних територіях (проблеми розвитку держави, бюджет держави, проблеми програмування розвитку окремих галузей економіки, соціальний захист населення тощо), не можуть бути вільними від впливу моральних, ідеологічних чи політичних чинників.

Ціннісні судження про результативність соціально-економічного експерименту в той же час не можуть бути відокремленими від об'єктивного фінансово-економічного дослідження. Вони неминуче переплітаються із розвитком продуктивних сил держави, нагромадженням знань, набуттям прийомів і знань з технології аналізу економічних явищ та їх взаємозв'язків за допомогою сучасних

інформаційних технологій роль соціально-економічного експерименту в фінансово-економічній теорії зростає.

Серед методів, які використовуються на теоретичному та емпіричному рівнях дослідження необхідно виділити: аналіз і синтез; індукція і дедукція; абстрагування; узагальнення; аналогія; формалізація; ідеалізація; інтерпретація. Одним із найважливіших прийомів досліджень який використовується на теоретичному рівні є метод наукової абстракції. Він полягає у виділенні найбільш суттєвих сторін процесу, що вивчається, абстрагуванні від усього другорядного, випадкового. Спочатку дається загальна характеристика явища, визначаються притаманні йому суперечності, а потім розглядаються конкретні вияви цього явища. Абстрактне мислення з властивими йому прийомами діалектичної, але не формальної, логіки охоплює й інші методи пізнання виробничих відносин, зокрема аналіз і синтез.

У процесі аналізу предмет дослідження розчленовується, мислення йде від видимого, конкретного до абстрактного. Економічне явище у процесі синтезу досліджується у взаємозв'язку і взаємодії його складових частин. Аналіз сприяє розкриттю істотного в явищі, а синтез завершує розкриття суті, дає можливість показати, в яких формах це притаманне економічній дійсності.

Отже, аналіз і синтез є двома нерозривними чинниками процесу наукового пізнання дійсності, використання яких сприяє виявленню причинно-наслідкових зв'язків окремих явищ.

Методологічний аналіз теоретичного й емпіричного знання передбачає вивчення наукових текстів, але не обмежується ним, адже наука — це не тільки система знань, а й організована відповідно до певних методів діяльність із дослідження відповідних предметних галузей, як-от: державні фінанси.

Серед теоретичних методів (сходження від абстрактного до конкретного) — це метод наукового дослідження, що передбачає рух теоретичної думки до повнішого, усебічного та цілісного розумового відтворення об'єкта. Відповідно до цього методу процес пізнання розбивається на два відносно самостійні етапи. Перший полягає в переході від конкретного в реальній дійсності до його абстрактних визначень. Єдиний об'єкт розчленовується, описується за допомогою понять, суджень, визначень, тобто утворюється сукупність зафіксованих розумових абстракцій. Другий етап полягає у просуванні думки від абстрактних визначень об'єкта, тобто від абстрактного в пізнанні, до всебічного, багатогранного знання про об'єкт, до конкретного в пізнанні. Ці етапи тісно пов'язані і не можуть існувати ізольовано один від одного. Таким чином, цей метод є принципом наукового дослідження, згідно з яким мислення йде від конкретного в реальній дійсності до абстрактного в пізнанні, а від нього — до конкретного. Отримання конкретних знань — це мета, що як закон визначає спосіб дії дослідника. Отже, метод сходження від абстрактного до конкретного широко застосовують у процесі пізнання, при побудові наукових теорій і концепцій, у тому числі у фінансових науках, усіх формах і видах науково-дослідної діяльності у цій сфері.

Внаслідок цього можна зробити важливий висновок про те, що теоретичні методи мають дві нерозривно пов'язані між собою сторони:

— вони є ідеальними схемами реальних експериментів;

— одночасно служать системним зображенням предмета дослідження, виразом сутнісних зв'язків досліджуваної реальності.

Важливою складовою у наукових економічних дослідженнях є використання спеціальних методів. Серед них такі: а) методи збору та узагальнення необхідної інформації про об'єкт дослідження; б) методи економічного і фінансового аналізу; в) методи стратегічного прогнозування; г) методи моделювання; г) програмно-цільовий метод та системний метод.

У наукових дослідженнях важливим і ефективним є використання методів економічного аналізу, які дають змогу виявляти невикористані резерви поліпшення показників діяльності окремих галузей, об'єднань, підприємств, а результати їхніх досліджень використовуються для стратегічного прогнозування і середньострокового планування економічних процесів у фінансовій сфері, а також для розробки цільових програм, висновків і рекомендацій подальшого ефективного розвитку всіх галузей національної економіки. Також у наукових дослідженнях використовуються методи фінансового аналізу, які дають можливість на основі даних фінансової звітності визначити фінансовий стан об'єкта дослідження, його прибутковність, рентабельність, податкоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність з метою запобігання банкрутства суб'єктів господарювання, загроз і ризиків в їх розвитку.

У сучасних наукових дослідженнях найбільш широко використовується метод моделювання. Моделювання — це образ, зображення, копія, план, карта, формула, графік, матриця. Оскільки модель являється аналогом досліджуваного об'єкта, тому при дослідженнях у фінансовій сфері найбільш важливими стають знакові фінансові моделі розвитку бюджетної системи в цілому. Вони є носієм інформації і засобом фіксації знання.

Широкого застосування в економічному аналізі при проведенні наукових досліджень надається евристичним методам дослідження. Виділяють евристичні методи індивідуальної та групової роботи, які використовуються як для отримання експертних оцінок, так і для генерування, аналізу, вибору альтернатив і розв'язання проблеми. Серед найбільш важливих і поширених у наукових дослідженнях використовуються такі евристичні методи індивідуальної роботи. Серед них: метод анкетування; метод Меттчета; метод інтерв'ю; метод очікування натхнення. До методів групової роботи відносяться наступні евристичні методи: метод мозкової атаки (штурму); аналоговий метод; метод синектики; метод ключових запитань; метод вільних асоціацій; метод Делфі; метод сценаріїв.

Найефективнішим з усіх психологічних методик економічного аналізу вважають метод мозкової атаки (штурму), який використовується в наукових дослідженнях. Метод мозкової атаки (штурму) буває двох видів: оберненої "мозкової атаки" і прямої "мозкової атаки".

Метод прямої "мозкової атаки" — це системно організована інтелектуальна діяльність підготовлених фахівців, які використовують прийоми та способи роботи мозку для аналізу й генерації ідей.

Метод оберненої "мозкової атаки" передбачає не генерацію нових ідей, а критику вже наявних. Обернена "мозкова атака" може бути проведена відразу після прямої, коли після генерування ідей формуються контрідії. При цьому виконується систематизація та класифікація ідей і групування за ознаками, що виражають загальні підходи до розв'язання проблеми: оцінка ідеї щодо можливості й часу реалізації та пошук перешкод; оцінка критичних зауважень і відбір найкращої ідеї або контрідії, що витримала критику.

Також у наукових дослідженнях використовуються такі евристичні методи економічного аналізу, як аналоговий метод, що ґрунтується на багаторазовому використанні наявного досвіду тих ситуацій, що мали місце раніше, і прийнятих щодо них відповідних рішень; метод синектики, який передбачає отримання найбільш оригінальних ідей за рахунок використання у процесі "мозкової атаки" аналогії, інтуїції, абстрагування, вільного міркування, неочікуваних метафор елементів досліджень, що дозволяє звичну проблему в незвичній ситуації вирішити неочікувано й оригінально та метод ключових запитань, який застосовується для збирання додаткової інформації в умовах проблемної ситуації або впорядкування вже наявної проблеми. Запитання слугують стимулом для формування стратегії й тактики рішення, розвивають інтуїцію, формують алгоритми

мислення, наводять людину на ідею рішення, спонукають до правильних відповідей і наукових тверджень.

Сучасний стан методів аналізу наукових досліджень можна охарактеризувати як абстрактно-логічні методи пізнання, які розширюють сфери застосування та змінюють свої завдання і функції, щоб адаптуватися до нових умов господарювання.

Необхідно також відмітити, що результати наукової і практичної діяльності залежать не лише від того, хто діє (суб'єкт пізнання) або на що спрямована пізнавальна діяльність (об'єкт пізнання), а й від того, якими способами, прийомами і засобами здійснюється сам пізнавальний процес. Тому вирішення проблем методу наукового пізнання або дослідження, були і є в центрі уваги зарубіжних і вітчизняних науковців. Роль методів пізнання у науковому дослідженні розглядали вчені, зокрема, П. Павлов відмічає: "Метод — найперша, основна річ. Від методу і від способу дії залежить уся серйозність дослідника" [1, с. 49].

Таким чином, методи і методологічні підходи дослідження економічних процесів еволюціонують разом із змінами, які відбуваються в економічних системах. На сьогодні більшість суспільств мають чітко виражену інституціональну структуру, тому застосування інституціонального підходу в економічних дослідженнях є цілком виправданим та необхідним.

Інституціональний метод пов'язаний з намаганням виявити певні юридичні норми, проаналізувати основні закони суспільства, починаючи з Конституції, їх сутність і роль для сталого розвитку суспільства. На відміну від неокласичної доктрини, яка розглядає економічну систему як механічну спільність ізольованих один від одного індивідів і виводить властивості системи із властивостей її елементів, інституціоналісти підкреслюють важливість зв'язків між елементами для формування властивостей як самих елементів, так і системи в цілому.

Зпоняттям методу тісно пов'язане поняття методології. Методологія не є проста сума окремих методів, їх "механічна єдність". Методологія — складна діалектична, цілісна, субординувана система способів, прийомів, принципів різних рівнів, сфер дії, спрямованості, владних повноважень, змістів, структур і т. п. Змістовне розуміння методології виходить з того, що в ній реалізується пошукова функція предметної області дослідження. Будь-яка теоретична система знання має сенс лише остільки, оскільки вона не тільки описує і пояснює деяку предметну область, але одночасно є інструментом пошуку нового знання. Саме методологія визначає, в якій мірі зібрані факти можуть служити реальним і надійним імперативом знання.

Більшістю вчених під методологією науки трактується вчення про науковий метод пізнання або система наукових принципів, на основі яких базується дослідження і здійснюється вибір засобів, прийомів і методів пізнання відповідно до специфіки об'єкта. Також існує й інший, більш вузький погляд на методологію науки, коли вона розглядається як теоретична основа деяких спеціальних, часткових прийомів і засобів наукового пізнання, наприклад, методології управління державними та місцевими фінансами тощо.

Як відмічає А.С. Філіпенко, методологія — це вчення про способи організації і побудови теоретичної і практичної діяльності людини. Вона досліджує цілісну систему способів і прийомів, методів пізнання і перетворення дійсності [9, с. 49].

Методологія інституціоналістів передбачала широке застосування описово-статистичного методу.

Широке застосування цього методу є необхідним як з огляду оцінювання минулих, так і прогнозування майбутніх подій, а також обмеженість необхідної інформації для дослідження. В економічному та фінансовому аналізі даних використовуються два основні статистичні методи: описову статистику, яка узагальнює дані з вибірки із застосуванням статистичних індексів, як-от: се-

редне значення та стандартне відхилення, та індуктивну статистику, яка робить висновки з даних, що піддаються випадковій мінливості (наприклад, похибкам спостережень, варіюванню вибірки). І тому рішення у сфері фінансово-кредитних відносин (а також в економічній сфері загалом) приймаються на основі статистичних інформаційних потоків, які доступні у визначений момент часу. Вся описова інформація не може бути доступною, а економічні суб'єкти завжди приймають свої рішення в умовах часткової інформації, яка ґрунтується на припущеннях стосовно того, як можуть вести себе інші економічні суб'єкти у конкретній ситуації.

Впродовж тривалого часу економічна думка зарубіжних країн користується надбаннями інших наук при дослідженні процесів у фінансовій сфері. Це зумовлено тим, що раніше виникла проблема виконувати дослідження фінансових процесів тільки засобами фінансової науки стало неможливим, що призвело до активізації зв'язків фінансової науки зі статистикою, історією, правом та іншими науками [7, с. 23].

Крім того, як відмічає науковець В. Андрущенко у дослідженнях в фінансовій сфері важливим є соціальна складова: "У багатьох наукових трактуваннях наука державних фінансів постає як комплексне вчення, синтезоване з економічних, політичних та соціальних елементів" [1, с. 81].

Про необхідність застосування соціальних підходів у наукових дослідженнях відмічає М. Блауг: "Сучасна економічна наука хвора". Вона все більше перетворюється в інтелектуальну гру заради самої гри, а не залежно від її практичної значимості. Вихід з цієї ситуації науковець розглядає більш розширене використання соціологічних підходів у наукових фінансових дослідженнях [2, с. 574].

Отже методологія систематизує методи, способи і прийоми пізнання об'єктивної дійсності, забезпечення достовірності отриманих знань про об'єкт дослідження, їх відповідність предмету дослідження, а також є засобом обґрунтування результатів і висновків проведеного наукового дослідження.

За сучасних трансформаційних перетворень та євроінтеграції важливим завданням для наукової спільноти є переосмислення нових викликів, які постають перед світовою економікою. Дискусії щодо перспектив розвитку мають відбуватися у напрямі теоретичного обґрунтування створення дієвих механізмів регулювання, гармонізація яких на всіх рівнях забезпечить передумови, що дозволять у подальшому мінімізувати ризики порушення стійкості світового господарства.

## ВИСНОВКИ

Наукові дослідження у фінансовій сфері спрямовані на пошук оптимальних варіантів їх реалізації. Розв'язуючи фінансові проблеми, наука не може обмежуватися лише якісними вивченнями економічних законів та категорій, але і вивчати їх кількісні співвідношення та інтеграцію в світове господарство.

Тому вивчаючи багатопланові фінансові проблеми, що зазнають значних складних, різноспрямованих впливів внутрішніх і зовнішніх факторів та відрізняються багатоваріантністю ендогенних умов економічного розвитку, науковці використовують системний підхід дослідження, який дозволяє комплексно підійти до їх вирішення. Сутність цього поняття відображає сукупність формальних і змістовних визначень, що створює передумови для характеристики найбільш суттєвих властивостей.

Саме необхідність концепції методології системності зумовлена тим, що існує певна послідовність реагування на зміни, що відбуваються у кожній системі, зокрема й у фінансовій, оскільки виникнення змін призводить до появи проблем у сфері реалізації фінансових відносин, існує об'єктивна необхідність в отриманні інформації про ці зміни, проаналізувати їх, виявити проблемні ситуації та оцінити, наскільки вони є загрозливими для діяльності

суб'єктів господарювання всіх форм власності, прийняти відповідні адекватні рішення та їх реалізувати.

В умовах ринкової економіки подальші наукові дослідження у фінансовій сфері повинні спрямовуватись на пошук і можливість використання нових сучасних методів та методологічного інструментарію, які б забезпечували їх економічну ефективність.

## Література:

1. Андрущенко В.А. Фінансова думка Заходу у ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів. Львів: Каменяр, 2000. 303 с.
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі/ Пер. з англ. І. Дзюби. К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. 670 с.
3. Дослідження операцій в економіці: підручник/ За ред. І.К. Федоренко, О.І. Черняка. К.: Знання, 2007. 558 с. (Вища освіта ХХІ століття).
4. Дослідження операцій в економіці [Текст]: підручник для студентів вузів/ О.В. Ульянченко. Х.: Гриф, 2002. 580 с.
5. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ за ред. А.А. Мазаракі. 2-ге вид., доп. К.: Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2011. 296 с.
6. Корягін М.В. Основи наукових досліджень: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. 242 с.
7. Мітіліно М.І. Основи фінансової науки. К.: Держ. вид-во України, 1929. 395 с.
8. Сурмін Ю.П. Теорія систем и системный анализ: уч. посіб. К.: МАУП, 2003. 368 с.
9. Філіпенко А.С. Основи наукових досліджень. Конспект лекцій: посібник. К.: Академвидав, 2004. 208 с.
10. Ходжсон Дж. Какова суть институциональной экономической теории? URL:[http://www.institutional.boom.ru/history\\_metod/Hodgson](http://www.institutional.boom.ru/history_metod/Hodgson) (дата звернення 26.11.2021).

## References:

1. Andrushchenko, V.L. (2000), *Finansova dumka Zakhodu u XX stolitti: teoretychna kontseptualizatsiia i naukova problematika derzhavnykh finansiv* [Western financial thought in the XX century: theoretical conceptualization and scientific issues of state finance], Kameniar, Lviv, Ukraine.
2. Blauh, M. (2001), *Ekonomichna teoriia v retrospektyvi* [Economic theory in retrospective], Solomiia Pavlychko Publishing House "Osnovy", Kyiv, Ukraine.
3. Fedorenko, I.K. and Cherniak, O.I. (2007), *Doslidzhennia operatsij v ekonomitsi* [Research of operations in economics], Znannia, Kyiv, Ukraine.
4. Ulianchenko, O.V. (2002), *Doslidzhennia operatsij v ekonomitsi* [Research of operations in economics], Grif, Kharkiv, Ukraine.
5. Mazaraki, A.A. (2011), *Ekonomichni doslidzhennia (metodolohiia, instrumentarij, orhanizatsiia, aprobatysiia)* [Economic research (methodology, tools, organization, testing)], Kyiv. nat. trade and economy University, Kyiv, Ukraine.
6. Koriahin, M.V. (2013), *Osnovy naukovykh doslidzhen'* [Fundamentals of scientific research], Commercial Academy Publishing House, Lviv, Ukraine.
7. Mitilino, M.I. (1929), *Osnovy finansovoi nauky* [Fundamentals of financial science], State Publishing House of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
8. Surmin, Yu.P. (2003), *Teoryia system y systemnyj analiz* [Systems theory and system analysis], MAUP, Kyiv, Ukraine.
9. Filipenko, A.S. (2004), *Osnovy naukovykh doslidzhen'* [Fundamentals of scientific research], Academvydav, Kyiv, Ukraine.
10. Hodgson, J. (2000), "What is the essence of institutional economic theory?", available at: [http://www.institutional.boom.ru/history\\_metod/Hodgson](http://www.institutional.boom.ru/history_metod/Hodgson) (Accessed 26 November 2021).

Стаття надійшла до редакції 06.01.2022 р.



*Л. І. Бровко,*

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

*ORCID ID: 0000-0003-2577-0741*

*М. С. Попенко,*

*здобувач першого рівня вищої освіти за спеціальністю "Фінанси, банківська справа  
та страхування", Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

*ORCID ID: 0000-0002-9928-831X*

*О. В. Черенович,*

*здобувач другого рівня вищої освіти за спеціальністю "Фінанси, банківська справа  
та страхування", Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

*ORCID ID: 0000-0001-5723-1705*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.88

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

*L. Brovko,*

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance,  
Banking and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economic University*

*M. Popenko,*

*Applicant for higher education specialty Finance, Banking and Insurance,  
Dnipro State Agrarian and Economic University*

*O. Cherenovych,*

*Applicant for higher education specialty Finance, Banking and Insurance,  
Dnipro State Agrarian and Economic University*

### FINANCIAL SUPPORT OF FORMATION OF CURRENT ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

*Статтю присвячено фінансовому забезпеченню формування оборотних активів сільськогосподарського підприємства. Розкрито таке поняття, як "оборотні активи". Визначено склад оборотних активів, їхню структуру. Охарактеризовано власні джерела формування оборотних активів, сутність та методи нормування товарних запасів. Також у статті розглянуто склад власного капіталу та джерела його формування. Нестача коштів для формування оборотних активів може призвести до збоїв у виробництві чи поставок сировини та продукції, у гіршому ж випадку — до банкрутства підприємства. Розмір активів підприємства залежить від обсягу фінансових ресурсів, які воно має. Структура покриття активів за джерелами формування прямо впливають на фінансовий стан підприємства. Оптимізація сформованих активів, завдяки певній структурі фінансових ресурсів, допомагає підприємству продовжувати діяльність, підтримувати достатню платоспроможність, мати певний резерв коштів для швидкого реагування в незапланованих обставинах раптової необхідності погасити борги.*

*Авторами досліджено позикові джерела формування оборотних активів товаровиробників, роль кредиту в формуванні оборотних активів. Наведено основні проблеми, що впливають на формування позикових джерел формування оборотних активів та державну кредитну програму "Доступні кредити 5—7—9%". Також у статті розглянуто світову практику методик аналізу кредитоспроможності позичальника.*

*The article is devoted to the topic of financial support for the formation of current assets of agricultural enterprises. The concept of "current assets" is revealed. The composition of current assets, their structure and sources of formation are determined. Methods of rationing of commodity stocks are characterized. The state credit program "Available loans 5—7—9%" is described. The article also considers the world practice of methods of analysis of the borrower's creditworthiness.*

*The main purpose of any business is its stable operation and profit maximization. Current assets directly affect the change of all indicators of the enterprise, so their management policy is extremely important. The relevance of this topic is due to the problem of working capital management, their efficiency of formation, regulation and use, because in the end, the financial stability of the enterprise depends on it. Lack of these funds can lead to disruptions in the production or supply of raw materials and products, in the worst case — to the bankruptcy of the enterprise. The size of the company's assets depends on the amount of financial resources it has. The structure of coverage of assets by sources of formation directly affect the financial condition of the enterprise. Optimization of the formed assets, thanks to a certain structure of financial resources, helps the company to continue operations, maintain sufficient solvency, have a certain reserve of funds to respond quickly in unplanned circumstances of sudden need to repay debts.*

*Working capital of an agricultural enterprise is the driving force of the entire production process and significantly affects changes in its activities. The volume of production and cost of production, productivity mainly depend not only on the need for current assets, but also on the efficiency of various structural elements that affect the financial performance of producers. Therefore, the effective use of current assets requires a rational and sound policy, which is focused on measures to improve the efficiency of their use. Such a policy creates the conditions necessary for successful financial and production activities.*

*Ключові слова: оборотні активи, фінансування, власний оборотний капітал, нормування запасів, кредитування.*

*Key words: current assets, financing, working capital, rationing of stocks, lending.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розмір активів підприємства залежить від обсягу фінансових ресурсів, які воно має. Структура покриття активів за джерелами формування прямо впливають на фінансовий стан підприємства. Оптимізація сформованих активів, завдяки певній структурі фінансових ресурсів, допомагає підприємству продовжувати діяльність, підтримувати достатню платоспроможність, мати певний резерв коштів для швидкого реагування в незапланованих обставинах раптової необхідності погасити борги.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-методичні основи формування та використання оборотних коштів викладені у працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів: Бланк І.А., Галіч О.А., Давидова Л.В., Кірейцев Г.Г., Олійник О.В., Саблук П.Т., Стоянова Е.С., Брігхем Є., Мертон Р., Холт Р.Н., Шумпетер Й. та багато інших. Серед сучасних вчених проблеми, пов'язані з визначенням сутності, класифікації, формуванням та управлінням оборотними активами вивчають вітчизняні й зарубіжні вчені: Балабанов І.Т., Бикова Е.В., Брейлі Р., Брігхем Є.Ф., Ван Хорн Дж.К., Гриньова В.М., Гридчина М.В., Етрілл П., Клименко О.В., Круш П.В., Коюда В.О., Крейнина М.Н., Коваленко Л.О., Ковалев В.В., Майерс С., Марич П.М., Онисько С.М., Подвігіна В.І., Ремньова Л.М., Скоун Т., Стоянова Е.С., Череп А.В., Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В., та ін.

## МЕТА СТАТТІ

Мета статті — аналіз ефективного формування та використання оборотних активів підприємства.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Діяльність суб'єктів господарювання щодо створення та реалізації продукції здійснюється в процесі об'єднання основних виробничих фондів, оборотних фондів і самої праці. Безперервність виробничо-комерційної діяльності вимагає постійних інвестицій у ці елементи з метою досягнення їх розширеного відтворення. На відміну від основних фондів, оборотні фонди витрачаються у виробничому циклі, а їхня вартість повністю переноситься на собівартість виготовленої продукції. Тому деякі з них надходять у створений продукт у матеріальній формі і набувають форми товарів, якими будуть користуватися споживачі. Решта також повністю використовується в процесі виробництва, але споживана вартість втрачається, і об'єкти у речовій формі в продукт праці більше не входять (наприклад, паливо) [6].

Система фінансування оборотних активів повинна забезпечити в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства своєчасне і повне задоволення його потреби в оборотних активах.

Оборотні активи — гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1].

Оборотні активи складаються з: запасів, поточних біологічних активів, дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, дебіторської заборгованості за розрахунками (за виданими авансами, з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток), іншої поточної дебіторської заборгованості, поточних фінансо-

вих інвестицій, грошей та їх еквівалентів, витрат майбутніх періодів, інших оборотних активів.

У виробничій сфері оборотні активи авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу.

До виробничих фондів належать:

- сировина;
- основні й допоміжні матеріали;
- напівфабрикати;
- паливо;
- тара;
- запасні частини для ремонтів;
- малоцінні і швидкозношувані предмети;
- незавершене виробництво;
- напівфабрикати власного виготовлення;
- витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу — це залишки готової продукції на складі підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери.

До фондів обігу належать:

- готова продукція на складах підприємства;
- готова продукція, яка відвантажена і перебуває в дорозі;
- грошові кошти на розрахунках та інших рахунках;
- грошові кошти у незавершених розрахунках
- дебіторська заборгованість;
- готівка в касі.

Оборотні активи на підприємстві формуються за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, засновників, пайових внесків членів колективу, внесків іноземних учасників, виручки від реалізації цінних паперів та акцій і т. п. Ці ресурси становлять початковий оборотний капітал. За наявності дефіциту кредити банку та інші позики можуть бути використані для формування оборотних активів підприємств.

Джерела формування оборотних коштів поділяються на власні та позичені. Вони відображаються в пасиві бухгалтерського балансу підприємства.

Мінімальну потребу підприємства в оборотних коштах покривають за рахунок власних джерел. Підприємства, що вводяться в дію, формують оборотні кошти за рахунок коштів статутних фондів. На вже чинних підприємствах власними джерелами фінансування оборотних коштів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, надходження від емісії цінних паперів, а також прирівняні до власних оборотних коштів сталі пасиви.

Серед джерел утворення оборотних коштів власний капітал підприємства розподіляється переважно у вигляді таких елементів:

- статутний капітал (пайові внески членів-засновників, капітал іноземних учасників, надходження від випуску цінних паперів);
- утримання від прибутку;
- цільове фінансування та цільові надходження (з бюджету, відомчих та міжвідомчих позабюджетних фондів);
- приріст сталих пасивів (мінімальна заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахування на обов'язкове пенсійне страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців) [5].

Не менш важливим джерелом поповнення оборотних коштів є вільний залишок амортизаційних відрахувань. Хоча безпосередньою метою амортизації є фінансування відтворення основного капіталу, процес накопичення суми, необхідної для капітальних вкладень, є тривалим. У цей період можна тимчасово використовувати амортизацію як джерело поповнення оборотних коштів.

Сталі пасиви — це спеціальні фонди, які завдяки впровадженню системи грошових розрахунків про-

довжують існувати в господарському циклі підприємства, але йому не належать. До використання за призначенням вони є джерелом оборотних коштів у мінімальному залишку. Прикладами сталих пасивів є мінімальна (стабільна) заборгованість із заробітної плати працівникам, загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, соціальне страхування, резерви майбутніх платежів та авансові платежі клієнтам (замовникам).

Під нормуванням оборотних коштів розуміється процес визначення економічно обґрунтованого споживання підприємством оборотних коштів. До нормованих оборотних коштів відносять оборотні виробничі фонди й готову до реалізації продукцію [8].

Норматив оборотних коштів — це планова величина коштів, яка необхідна підприємству для його виробничої діяльності. Загальний норматив оборотних коштів або сукупність в оборотних коштах підприємства визначається як сума нормативів, розрахованих по окремих елементах оборотних коштів.

Норма запасу — це розрахункова величина мінімальної кількості матеріальних ресурсів, яка необхідна підприємству для забезпечення безперебійного виробництва продукції або реалізації товарів [2].

У методі нормування товарно-матеріальних цінностей з метою управління ними є два основні завдання: — визначити розмір необхідного запасу, тобто його норму;

— створити систему контролю фактичного розміру запасу та вчасно його поповнити відповідно до встановленої норми.

Для визначення норм товарних запасів використовують три групи методів: техніко-економічних розрахунків, економіко-математичні та евристичні методи [4].

Найбільш поширеним є метод техніко-економічного розрахунку. Його суть полягає в тому, щоб розділити загальний запас на різні групи в залежності від використання, наприклад, номенклатурні позиції. Далі розраховуємо страхові, поточні та сезонні запаси окремо для обраної групи, і кожну групу можна розділити на деякі елементи. Цей техніко-економічний метод розрахунку дозволяє точно визначити кількість необхідних товарно-матеріальних цінностей, але він дуже трудомісткий.

Економіко-математичні методи. Попит на товари чи продукцію найлегше виразити як випадковий процес, який можна описати за допомогою методу математичної статистики для визначення характеристик випадкового розширення (гістограми). Іншим найпростішим економіко-математичним методом визначення розміру запасу є екстраполяція (згладжування), який дозволяє перенести темпи накопичення запасів у минулому на майбутнє.

Евристичний метод передбачає використання досвіду спеціалістів. Вони вивчають звітність за попередні періоди, аналізують ринок і визначають мінімальний необхідний запас, який переважно базується на суб'єктивному розумінні тенденцій попиту. Експертом може виступати працівник підприємства, який постійно вирішує проблему нормування запасів. Метод, який у цьому випадку використовується для розв'язання задачі (з евристичної групи), називається дослідно-статистичним

У разі якщо поставлене завдання в галузі управління запасами є досить складним, може використовуватися досвід не одного, а декількох фахівців. Аналізуючи потім за спеціальним алгоритмом їхні суб'єктивні оцінки ситуації і пропонувані рішення, можна одержати досить гарний результат, який мало чим відрізняється від оптимального.

В умовах нестабільності цін та інфляційних процесів, сільськогосподарські підприємства мають більше виробничих запасів, ніж це потребує мінімальна потреба. Для фінансування понаднормових запасів або оборотних активів підприємство залучає різні додаткові ресурси.

До додатково залучених належать кошти інших кредиторів, які надають підприємствам векселі чи інші боргові зобов'язання на строк до одного року під певну (узгоджену) процентну ставку. Підприємство видає кредиторів векселі до моменту його погашення, продовжує використовувати кошти, які фактично належать кредиторам, тим самим відстрочуючи платіж.

Так само комерційний кредит використовується підприємствами через відсутність джерела коштів для покупця (споживача) та неможливості розрахуватися з постачальником. Постачальник погоджується на надання відстрочки платежу за ту продукцію, що поставляється, і від споживача або ж підприємства замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання. Використання комерційного кредиту спрощує реалізацію товарів, прискорює обертання оборотних коштів, знижує попит на кредитні та валютні ресурси.

Кредиторську заборгованість також відносять до додатково залучених джерел оборотних коштів. Це короткострокові зобов'язання підприємства, які виникають через: розрахунки з бюджетом; розрахункові документи, за якими не настав строк сплати та не вчасно здійснено оплату; невідфактуровані поставки-розрахунки взаємних вимог, векселі, строки платежу яких не настали та які не сплачено в строк; короткострокові позики. Кредиторська заборгованість є допустимою в тому випадку, коли порядок терміну сплати розрахункових документів не порушено. Також при кредиторській заборгованості постачальникам залучення коштів відбувається у товарній формі на відміну від банківського кредиту, який виступає у грошовій формі.

Також до позичених джерел формування оборотних засобів відносять в основному короткострокові кредити і позики. Передусім це банківські і комерційні кредити, позики. Як правило, вони покривають тимчасову, додаткову потребу в ресурсах. Основні напрями залучення кредитів для формування оборотних засобів: кредитування сезонних запасів сировини, матеріалів і витрат; тимчасовий дефіцит власних оборотних засобів.

Державна кредитна програма "Доступні кредити 5—7-9%" запроваджена за ініціатииви Президента України та Прем'єр-міністра України, метою якої є спрощення доступу мікро та малого бізнесу до банківського кредитування. Завданням програми є посилення конкурентоспроможності українського мікро та малого бізнесу, створення нових робочих місць, повернення трудових мігрантів. За попередніми розрахунками програма сприятиме створенню понад 90 тис. нових робочих місць [3].

У рамках програми діють три відсоткові ставки (залежно від дати створення бізнесу та його розміру (річного обороту): 5% річних — якщо виручка до 25 млн грн і створено не менше 2 робочих місць протягом першого кварталу; 7% річних — для бізнесу з виручкою до 25 млн грн; 9% річних — для бізнесу з доходом до 50 млн грн.

Ця програма непогано впоралася з завданням з розширенням фінансування для малого та середнього бізнесу. За програмою підписано понад 21,5 тисячі кредитних договорів, з них 5,7 тисячі — інвестиційні кредити, понад 4,5 тис. — рефінансування під 0% та 3% та понад 11 тис. — поточні потреби під 0% в рамках антикризових заходів під час карантину.

Завдяки програмі державного кредитування було збережено понад 172 тис. робочих місць та створено понад 19 тис. нових робочих місць, що дозволило підприємствам пережити карантинні обмеження внаслідок пандемії.

Ще одна ключова мета плану — перевиховати банки для співпраці з малим і середнім бізнесом. Створити для банків умови для адаптації ризик-менеджменту. Ця мета досягнута, оскільки учасниками програми сьогодні є 33 українських банки (із 73 вітчизняних).

Загалом, завдяки своєчасним діям держави, український малий і середній бізнес та національна економі-

ка легше пережили карантинні обмеження. Таким чином, реальний ВВП у 2020 році скоротився лише на 4% порівняно з прогнозом у 4,8%. Уже в другій половині 2020 року, коли споживчий попит відновився, країна запровадила комплекс заходів для боротьби з кризою, а монетарна політика ЦБ була стимулюючою, тому економіка почала швидко відновлюватися.

З початку дії карантинних обмежень, згідно з щомісячним опитуванням НБУ, індекс ділових очікувань підприємств у березні 2021 року перевищив значення докризового індексу та продовжує зростати. Середньозважена процентна ставка за кредитами, наданими нефінансовим корпораціям, знизилася з 15,7% у березні 2019 року до 8,3% у червні 2021 року. Це дозволило відновити кредитування, у тому числі завдяки програмі "Доступні кредити 5—7—9%", яка стимулювала конкуренцію на ринку.

У зарубіжній практиці підприємства використовують короткострокові фінансові ресурси для залучення частини свого оборотного капіталу. Насамперед, до них належать комерційні та банківські кредити, а також відстрочення платежу (на бюджет та на зарплату працівникам). Комерційний кредит найчастіше використовують малі підприємства та ті, що швидко розвиваються. Короткострокові банківські позики найбільш підходять для фінансування сезонних або циклічних потреб, забезпечуючи підприємствам більшу гнучкість. Недоліком є високий ризик втрати ліквідності, оскільки борг необхідно погасити в короткий термін, і можливість зміни процентних ставок. У країнах з розвинутою економікою вважається небезпечним, коли доля короткострокового кредиту в балансі підприємства перевищує 30%.

Характерним для економічно розвинених країн є широке використання факторингових та форфейтингових послуг. Факторингові компанії зазвичай створюються у формі дочірніх компаній великих банків. Це пояснюється тим, що факторинговий бізнес потребує великих фінансових ресурсів, а факторингові компанії отримують пільгові умови кредитування від "батьківських" банків (власні кошти таких компаній не перевищують 30% загального капіталу). За свої послуги факторингові компанії зазвичай отримують 0,75—3% від вартості операції. Процентна ставка факторингових позик зазвичай на 1—2 пункти вище за облікову ставку.

У світовій практиці факторингові компанії разом із кредитами надають клієнтам широкий спектр таких послуг, як організація розрахунків та укладання господарських договорів, консультування, облік дебіторської заборгованості тощо). Однак при цьому варіанті факторингу, коли замовник майже повністю зайнятий виробничою діяльністю, а факторингова компанія повністю розуміє ситуацію клієнта, існує ризик посилення залежності компанії від факторингової компанії. Операція, яка дуже схожа з факторингом є форфейтинг, який також поширений у зарубіжній практиці. Переваги форфейтингу полягають у зменшенні дебіторської заборгованості продавця, збільшення оборотності капіталу, стабільних відсоткових ставок за кредитами та зручності проведення операцій. Недоліком є відносно висока вартість порівняно з банківськими кредитами.

У сучасних умовах як банківські, так і небанківські установи, особливу увагу приділяють кредитоспроможності та платоспроможності підприємства. Також для того, щоб мати підтримку з боку кредиторів, підприємство повинно відповідати тим критеріям, які пред'являють кредитори.

В іноземній практиці існує велике різноманіття методик аналізу кредитоспроможності позичальника. Наприклад, американські банки для аналізу надійності клієнта, оцінюють його по шести критеріях, позначених словами, що починаються на букву "сi" [7]:

1. Character (характер позичальника). Позичальники оцінюються з точки зору їхньої репутації, відповідальності, бажання погашати борг банку.

2. Solvency (фінансові можливості). Фінансові можливості означають здатність клієнтів повертати кредити та відсотки по ньому. Ця здатність визначається кредитними працівниками на основі динамічного аналізу фінансової звітності підприємства.

3. Capital (капітал, майно). При аналізі капіталу підприємства банк вивчає його обсяг, структуру, динаміку зміни.

4. Collateral (забезпечення). Основними вимогами до забезпечення є його якість, можливість до реалізації та доцільність.

5. Conditions (загальні економічні умови). Основними економічними умовами, що впливають на фінансовий стан банків, клієнтів та їхню здатність повертати кредити, є економічні умови, можливість зміни податкового законодавства та динаміка ринкових цін.

6. Control (контроль). Контроль зводиться до отримання відповідей на такі питання, як відповідність кредитної заявки відповідно до банківських стандартів, вимоги контролюючих органів щодо якості кредиту.

## ВИСНОВКИ

Отже, оборотні активи сільськогосподарських підприємств є важливою частиною господарського механізму, що спирається на виробничу діяльність товаровиробників. Для досягнення найвищого економічного ефекту потрібно раціонально використовувати оборотні кошти та створити ефективну організаційну структуру. Це пов'язано зі специфікою економічних відносин в аграрному секторі, особливістю циклу авансованої вартості сільського господарства, загальними закономірностями та законами ринкової економіки.

Здійснюючи свою основну діяльність, підприємство встановлює фінансові відносини з державою щодо сплати податків і зборів. Зміст фінансової діяльності підприємства полягає у забезпеченні виконання системних надходжень і витрачання коштів, платіжно-розрахункової дисципліни, досягнення найкращого співвідношення між власними та позиковими коштами та їхнє ефективне використання. Обов'язковою умовою фінансової стабільності підприємства є дотримання конкретного співвідношення між фінансовими потоками, що забезпечують захист поточних і майбутніх боргів і зобов'язань підприємства.

## Література:

1. Закон України "Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

2. Іващенко О.В., Студенікіна Ю.Є. Нормування виробничих запасів на підприємстві. Вісник економічної науки України. 2008. № 1. С. 43—46.

3. Державна програма "Доступні кредити 5—7—9%". URL: <https://5-7-9.gov.ua/>

4. Марченко В.М., Шутюк В.В. Логістика: підручник. К.: Видавничий дім "Артек", 2018. 312 с.

5. Нepochatenko O.O., Melnychuk N.Yu. Фінанси підприємств: підручник. К.: "Центр учбової літератури", 2013. 504 с.

6. Федай В.В., Терещенко С.І. Ефективне використання оборотних активів підприємством. Вісник Сумського національного аграрного університету. Економіка і менеджмент. Вип. 2 (80). 2019. С. 69—73.

7. Фурик В.Г., Зянько В.В., Вальдшмідт І.М. Фінанси підприємств: навч. посібник. Ч. 1. Вінниця: ВНТУ, 2016. 126 с.

8. Халатур С.М., Павлова Г.Є., Масюк Ю.В., Бровко Л.І., Шевченко С.В. Фінансування та кредитування підприємств АПК: навч. посіб. (Практикум). Дніпро: Моноліт, 2012. 212 с.

## References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The Law of Ukraine "On Approval of the National Accounting Regulation (Standard) 1" General Requirements for Financial Reporting", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (Accessed 29 August 2021).

2. Ivashchenko, O.V. and Studenikina, Y.E. (2008), "Standardization of production stocks at the enterprise", *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy*, vol. 1, pp. 43—46.

3. Ministry of Economy of Ukraine (2020), "State program "Affordable loans 5—7—9%", available at: <https://5-7-9.gov.ua/> (Accessed 02 January 2022).

4. Marchenko, V.M. and Shutyuk, V.V. (2018), *Logistics [Lohistyka]*, Vydavnychyy dim "Artek", Kyiv, Ukraine.

5. Nepochatenko, O.O. and Melnychuk, N.Yu. (2013), *Finansy pidpryyemstv [Finance of enterprises]*, Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.

6. Feday, V.V. and Tereshchenko, S.I. (2019), "Effective use of current assets by the enterprise", *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Ekonomika i menedzhment*, vol. 2 (80), pp. 69—73.

7. Furik, V.G. Zyanko, V.V. and Waldschmidt, I.M. (2016), *Finansy pidpryyemstv [Finance of enterprises]*, VNTU, Vinnytsya, Ukraine.

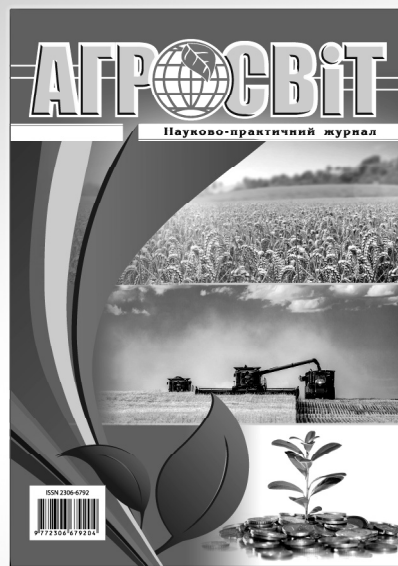
8. Khalatur, S.M. Pavlova, G.E. Masyuk, YU.V. Brovko, L.I. and Shevchenko, S.V. (2021), *Finansuvannya ta kredyтування pidpryyemstv APK [Financing and crediting of agro-industrial enterprises]*, Monolith, Dnieper, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 06.01.2022 р.

# АГРОСВІТ

[www.agrosvit.info](http://www.agrosvit.info)

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

*І. А. Білоткач,*  
*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародного маркетингу,*  
*Університет імені Альфреда Нобеля*  
*ORCID ID: 0000-0002-8535-9252*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.93

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

*I. Bilotkach,*  
*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department*  
*of International Marketing, Alfred Nobel University, Ukraine*

### INSTITUTIONAL BASIS OF THE COMPETITIVE STRATEGY OF MANUFACTURERS OF ORGANIC AGRO INDUSTRIAL PRODUCTS OF UKRAINE IN FOREIGN MARKETS

*Метою дослідження є визначення інституціональних основ конкурентної стратегії виробників органічної агропромислової продукції України на зовнішніх ринках та дослідити сучасний стан та тенденції просування органічної агропромислової продукції за кордон.*

*Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження є діалектичний та аналітичний підхід до вивчення існуючих конкурентних стратегій виробників органічної агропромислової продукції України на зовнішніх ринках та особливостей розвитку і регулювання інституціонального забезпечення ефективної конкурентоспроможної діяльності органічного агровиробництва в Україні.*

*Стверджується, що одним із головних завдань розвитку органічного напрямку в аграрній сфері є вдосконалення нормативно-методичного інституціонального інструментарію, що буде сприяти ефективній роботі вітчизняних органічних операторів як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.*

*Наголошується, що попри те, що ринок органічної агропромислової продукції України є ринком виробника, є нагальна потреба в розробці та впровадженні дієвих інституціональних вдосконалень в існуючі економічні механізми для забезпечення оптимізації пов'язаних економічних процесів, що зробить їх більш конкурентоспроможними на зовнішніх ринках органічної агропромислової продукції. Забезпечення конкурентоспроможності органічної агропромислової продукції від виробників до споживачів дасть змогу підприємствам ефективно організувати свою діяльність та стабілізувати економічний розвиток держави.*

*У статті розглядається питання інституціонального забезпечення експорту органічної агропромислової продукції українських виробників за кордон. Проведено аналіз експортного потенціалу органічної агропромислової продукції України. Зазначено, що розвитку органічного агровиробництва в Україні та збільшенню експорту конкурентоспроможної органічної продукції будуть сприяти такі умови: подальше удосконалення інституціональних чинників для функціонування операторів органічного ринку; розширення інструментів і масштабів державної підтримки у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції; розбудова інститутів громадського професійного середовища та консультативних платформ для навчання, обміну професійною інформацією операторів органічного ринку.*

*Запропоновано авторське визначення сутності експортного потенціалу органічної агропромислової продукції та визначено сутність поняття "експортна конкурентоспроможність органічної агропромислової продукції". Також пропонується авторська система розподілу реалізації органічної агропромислової продукції України на міжнародному рівні.*

*Отримані результати дослідження поглиблюють теоретичні та прикладні аспекти інституціонального розвитку і забезпечують можливість активізації інноваційного процесу органічного агровиробництва в Україні.*

*The purpose of the study is to determine the institutional basis of competitive strategy of producers of organic agricultural products of Ukraine in foreign markets and to investigate the current state and trends in the promotion of organic agricultural products abroad.*

*The theoretical and methodological basis of the study is a dialectical and analytical approach to the study of existing competitive strategies of producers of organic agricultural products of Ukraine in foreign markets and features of development and regulation of institutional support for effective competitive organic farming in Ukraine.*

*It is claimed that one of the main tasks of the development of the organic direction in the agricultural sector is to improve the regulatory and methodological institutional tools that will contribute to the effective work of domestic organic operators in both domestic and foreign markets.*

*It is emphasized that despite the fact that the market of organic agricultural products in Ukraine is a producer market, there is an urgent need to develop and implement effective institutional improvements in existing economic mechanisms to optimize related economic processes that will make them more competitive in foreign. Ensuring the competitiveness of organic agro-industrial products from producers to consumers will allow enterprises to effectively organize their activities and stabilize the economic development of the state.*

*The article considers the issue of institutional support for the export of organic agro-industrial products of Ukrainian producers abroad. The analysis of export potential of organic agro — industrial products of Ukraine is carried out. It is noted that the development of organic agro-industrial production in Ukraine and increase the export of competitive organic products will be facilitated by the following conditions: further improvement of institutional factors for the functioning of organic market operators; expansion of instruments and scales of state support in the field of organic production and circulation of organic products; development of institutes of public professional environment and consulting platforms for training, exchange of professional information of organic market operators.*

*The author's definition of the essence of the export potential of organic agro-industrial products is proposed and the essence of the concept of "export competitiveness of organic agro-industrial products" is determined. The author's system of distribution of sales of organic agro-industrial products of Ukraine at the international level is also offered.*

*The obtained results of the research deepen the theoretical and applied aspects of institutional development and provide an opportunity to intensify the innovative process of organic agricultural production in Ukraine.*

*Ключові слова: органічне агровиробництво, експорт, експортний потенціал, інституціоналізм, розвиток, конкурентоспроможність, система.*

*Key words: organic agricultural production, exports, export potential, institutionalism, development, competitiveness, system.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток конкурентоспроможного сільського господарства має вирішальне значення для створення робочих місць та забезпечення доходу товаровиробників в аграрному секторі економіки України. Виробництво ж якісної та корисної продукції забезпечує підвищення попиту на товари агропромислового виробництва. Одним з напрямів отримання якісних агропромислових продуктів є виробництво, обробка, пакування, переробка, транспортування та маркетинг органічної сільськогосподарської продукції. Є чіткі ознаки того, що виробництво органічної продукції має значний глобальний вплив на економічний розвиток як у міських, так і в сільських громадах. Проте повний потенціал органічної агропромисловості в Україні ще не реалізовано.

Натепер переважна кількість органічної сільськогосподарської продукції України йде на експорт для забезпечення потреб закордонних споживачів, що пояснюється їх більшою платоспроможністю в порівнянні з українськими споживачькими можливостями.

Попри те, що ринок органічної агропромислової продукції є ринком виробника, є нагальна потреба в розробці та впровадженні дієвих інституціональних вдосконалень в існуючі економічні механізми для забезпечення оптимізації пов'язаних економічних процесів, що зробить їх більш конкурентоспроможними на зовнішніх ринках органічної агропромислової продукції України.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичним і прикладним аспектам впровадження та розвитку ринку органічної продукції присвячені на-

укові праці таких науковців: Р.М. Безус, А.Г. Мельник, Л.С. Гринів, В.В. Підліснюк, В.І. Артиш, М.І. Кобець, В.В. Писаренко, В.Ф. Сайко, Б.В. Буркинський, Є.В. Милованов, Т.О. Зайчук, Т.Г. Дудар та інші науковці.

Дослідженню розвитку інституціональних процесів в економіці в цілому і в сільському господарстві зокрема присвячені наукові праці О. Гончаренко, С. Ілляшенка, Л. Антонюка, Н. Апатової, Ю. Бажала, В. Вишневського, В. Гейця, В. Дементьєва, П.М. Леоненко, В.Н. Тарасевича, П. Юхимчука, А. Чухно, Ю. Яковця та інших не менше поважних особистостей.

Дослідженню загальної проблематики та розвитку експорту української сільськогосподарської продукції висвітлено в наукових публікаціях вчених Ю.Е. Губені, В. Сіденка, І. Бережнюка, О.А. Корнієвського та ін.

Слід зазначити, що у працях цих авторів розглянуто питання інституціональних чинників формування та розвитку аграрного бізнесу, роль виробничих аспектів як сільськогосподарської продукції взагалі, так і органічної сільськогосподарської продукції та продукції її переробки, приділено увагу процесам просування продукції, наведено характеристики методів виведення продукції на ринок, викладено питання планування окремих заходів просування. Проте не досить дослідженим є система інституцій яка повинна забезпечувати конкурентоспроможність виробництва, розподілу, переробки та просування української органічної продукції від виробників до закордонних споживачів.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У матеріалах дослідження, представлених у статті ставиться за мету визначити інституціональні складові

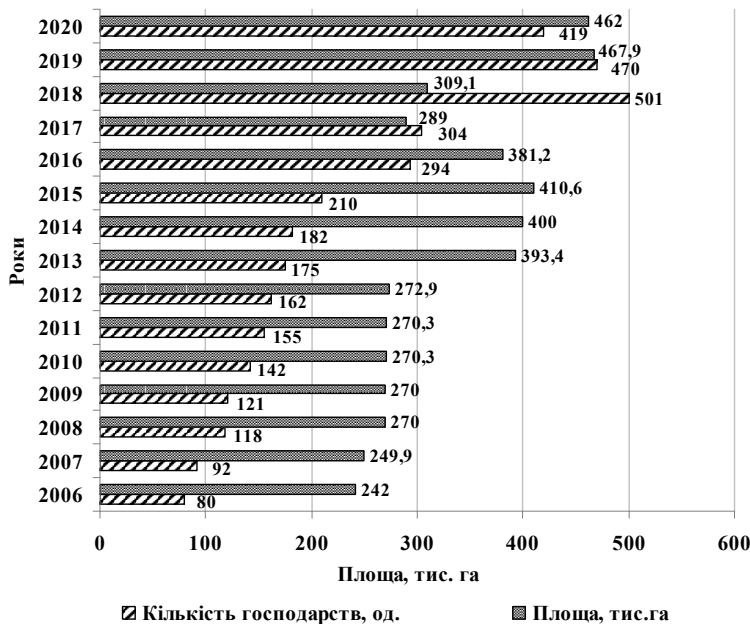


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств-виробників органічної продукції та площі в їх обробітку в Україні

Джерело: побудовано на основі [1; 2].

експортної діяльності в сфері органічного агропромислового виробництва України, її складові елементи, структуру, ефективність, конкурентоспроможність; надати аналітичну характеристику сформованій системі інституцій щодо органічної агропромислової продукції; узагальнити науковий досвід щодо подальшого удосконалення конкурентоздатної системи для сталого розвитку органічного агробізнесу в Україні.

Об'єктом дослідження є стан та розвиток інституціональної системи щодо експорту органічної агропромислової продукції України як складові ринку органічної сільськогосподарської продукції.

Предметом дослідження є сукупність інституціональних чинників, що регламентують експортну діяльність виробників та інших операторів ринку органічної агропромислової продукції України та впливають на їх ефективність та конкурентоспроможність.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Кількість населення Землі постійно зростає, що постійно збільшує загальний попит на продукти харчування та сільськогосподарську продукцію. Збільшення доходів на душу населення, зростання урбанізації та зростання кількості працелаштованих жінок викликає збільшення попиту та зростання цін на сільськогосподарську продукцію, продукти переробки та готові харчові продукти. Також зростає потреба світового товариства у здоровому способі життя, що в свою чергу викликає потребу у застосуванні різноманітних дієт та іншого корисного харчування, що передбачає споживання якісних продуктів харчування, які є похідною від органічного агропромислового виробництва.

В умовах розвитку економіки України в умовах європейської інтеграції зростає значення національного конкурентоспроможного органічного виробництва. У розвинених країнах світу головними мотивуючими факторами органічного виробництва стають вимоги до безпечності продукції та мінімізації негативного впливу на довкілля. Розвиток системи органічного виробництва та перехід аграрних підприємств на органічні стандарти є важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності всього аграрного сектору України.

Попри те, що органічне виробництво в Україні існує з 90-х років, інституційно держава визнала його як таке лише в 2013 році з прийняттям Закону України "Про ви-

робництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини". Саме повільна реакція законодавчої гілки влади на визнання виробництва органічної продукції як такої, а також відсутність повної системи відповідних підзаконних нормативних документів створюють передумови "не існування" органічного виробництва для держави.

Загальна площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, на яких вирощується органічна продукція з кожним роком зростає (рис. 1). Станом на 2020 р. вона становила 462,0 тис. га, що на 90,9 % більше порівняно з 2006 р. Таке стрімке зростання площ, що обробляються, можна пояснити зростанням зацікавленості агропромислових виробників України у виробництві органічної сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки. Розвиток ринкових відносин в Україні на постійні реформації в аграрному секторі економіки, зокрема у сфері земельних ресурсів призводить до зацікавленості власників земельних угідь до збереження та покращення якісних характеристик ґрунтів та зменшенні впливу негативних чинників при використанні останніх [2].

Позитивна тенденція зберігається і в зміні кількості підприємств, що займаються виробництвом органічної продукції. У 2020 р. їх кількість зросла до 419 що у 5,2 разів більше порівняно з 2006 р. Важливим моментом при оцінці вітчизняного агропромисловця є те, що його розвиток здійснюється з мінімальною фінансовою підтримкою держави, а у переважній частині "органічного" господарювання взагалі без неї. Для виробників тільки проєктуються законодавством елементи підтримки щодо фінансової допомоги, застосування компенсації за використання органічних технологій чи отримання сертифікатів. Як свідчить світовий досвід, саме фінансова підтримка держави стимулює збільшення кількості органічних виробників, розвиток ринку органічного агропромисловця, його структури та забезпеченості конкурентоспроможності.

Українські виробники органічної продукції — це переважно великі підприємства, проте середня площа сільськогосподарських угідь в розрахунку на одне господарство скорочується з кожним роком. Так, у 2020 р. цей показник становив 1103,1 га, тобто лише 36,5 % порівняно з 2006 р. (рис. 2).

Загалом тенденція динаміки середньої площі сільськогосподарських угідь українських підприємств-виробників органічної продукції характеризується рівнянням прямої і має вигляд:

$$y = -136,2x + 2887 \quad (1)$$

Коефіцієнт регресії в наведеному рівнянні вказує на те, що середньорічне зменшення середньої площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на одне українське підприємство-виробника органічної продукції становить 136,2 га. Коефіцієнт детермінації цього рівняння дорівнює 0,744, що свідчить про високий ступінь довіри до прогнозу, складеного за допомогою лінійного тренду. На підставі результатів аналітичного вирівнювання середньої площі сільськогосподарських угідь українських підприємств-виробників органічної продукції та рівняння (1) можна припустити, що середня площа сільськогосподарських угідь українських підприємств-виробників органічної продукції у 2022 р. наблизитиметься до 500 га.

За останні кілька років Україна стала важливим постачальником органічної продукції на ринки розвинених країн світу. Основна органічна продукція, котра експортується з України — це зернові, олійні та бобові культури, дикорослі ягоди, гриби, горіхи та лікарські трави.

За даними органу сертифікації "Органік Стандарт", головними 11 країнами-імпортерами (за обсягом)



української органічної продукції операторів, сертифікованих усіма органами сертифікації, є Нідерланди, Німеччина, Великобританія, Італія, Австрія, Польща, Швейцарія, Бельгія, Чехія, Болгарія та Угорщина. Українські виробники також експортують свою продукцію до США, Канади, Австралії та деяких країн Азії.

Загалом, якщо в попередні роки експорт до країн Європи складав більше 85%, то за результатами 2020 року він зменшився до 73%. Водночас розширилась частка експорту до країн Північної Америки (США та Канади), вона склала 24%. Розширюється експорт в азійські країни, зокрема, Китай, В'єтнам, Індію та Японію, а також здійснено перші поставки органічної продукції до Корейської Республіки та М'янми. Структуру експорту української органічної продукції наведено на рисунку 3 [3].

Одним із основних питань розвитку органічного ринку є інституціональна ефективність передусім нормативно-правової бази України, щодо забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності українських підприємств, в тому числі і на зовнішніх ринках.

Компетентним органом з питань органічного сільськогосподарства в Україні є Міністерство аграрної політики та продовольства України.

З метою удосконалення інституційного регулювання органічного виробництва, зберігання, транспортування обігу та маркування органічної продукції та адаптації вимог органічного законодавства до права ЄС Верховною Радою України був прийнятий Закон України "Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції" (№ 2496-VIII, вступив в дію з 02 серпня 2019 р.). У цьому Законі враховані директиви й регламенти ЄС, що дозволяє адаптувати українське законодавство до європейського; удосконалено вимоги до виробництва, маркування та обігу органічної продукції; та внесено інші вимоги як для виробників так і інших потенційних суб'єктів ринку органічної сільськогосподарської продукції та органів сертифікації та контролю [6].

На вимогу цього Закону, прийнято ряд нормативно-правових актів:

— Постанова Кабінету Міністрів України від 23.10.2019 № 970 "Про затвердження Порядку (детальних правил) органічного виробництва та обігу органічної продукції";

— Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2020 № 1032 "Про затвердження Порядку сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 23 жовтня 2019 р. № 970";

— Постанова Кабінету Міністрів України від 12.02.2020 № 87 "Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру операторів, що здійснюють виробництво продукції відповідно до вимог законодавства у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції, Державного реєстру органів сертифікації у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції, Державного реєстру органічного насіння і садивного матеріалу";

— Наказ Мінагрополітики від 22.02.2019 № 67 "Про затвердження державного логотипа для органічної продукції", зареєстрований у Мін'юсті 14.03.2019 за № 261/33232 (зі змінами, внесеними наказом Мінекономіки від

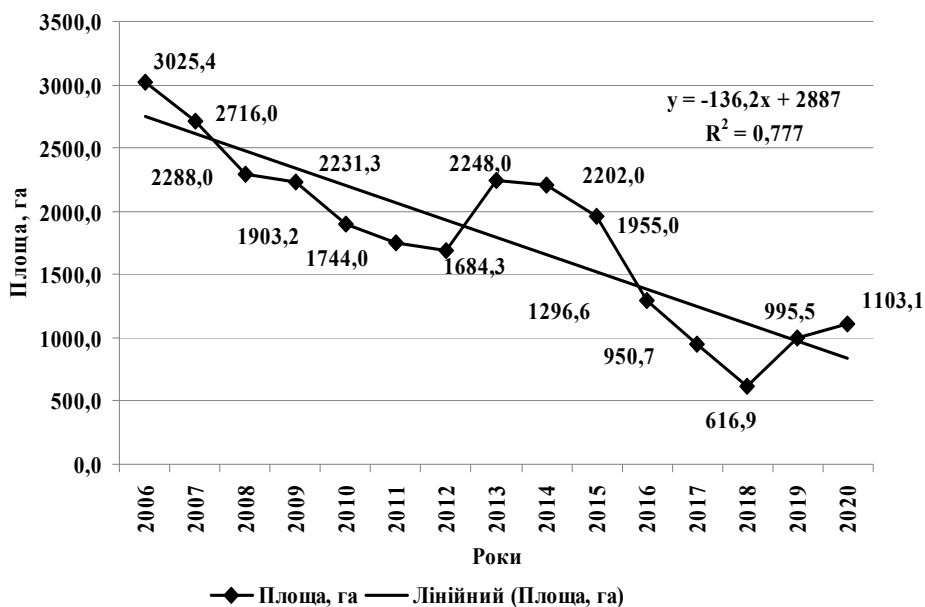


Рис. 2. Аналітичне вирівнювання середньої площі сільськогосподарських угідь українських підприємств-виробників органічної продукції

Джерело: побудовано на основі [1; 2].

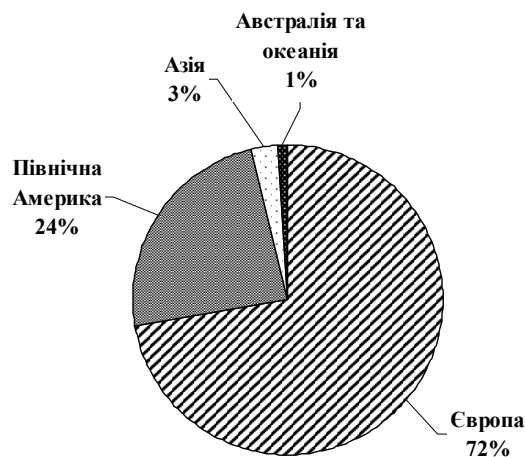


Рис. 3. Структура експорту органічної продукції України у 2020 році

Джерело: побудовано на основі [3].

15.07.2020 № 1336, зареєстрованим у Мін'юсті 31.07.2020 за № 729/35012);

— Наказ Мінекономіки від 30.01.2020 № 109 "Про затвердження форми заявки на внесення до Державного реєстру органів сертифікації у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції", зареєстрований у Мін'юсті 14.02.2020 за № 173/34456;

— Наказ Мінекономіки від 26.05.2020 № 985 "Про затвердження Порядку ведення переліку органів іноземної сертифікації", зареєстрований у Мін'юсті 11.06.2020 № 506/34789;

— Наказ Мінекономіки від 09.06.2020 № 1037 "Про затвердження Переліку речовин (інгредієнтів, компонентів), що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях", зареєстрований у Мін'юсті від 07.08.2020 № 763/35046;

— Наказ Мінекономіки від 17.06.2020 № 1141 "Порядок розгляду апеляцій на рішення органів сертифікації", зареєстрований у Мін'юсті від 19.08.2020 № 805/35088;

— Наказ Мінекономіки від 31.12.2020 № 2833 "Вимоги до матеріально-технічної бази та інших об'єктів

Таблиця 1. Динаміка загального експорту органічної агропромислової продукції з України у 2016–2020 роках

Показники	Роки					2020 р. / 2016 р, %
	2016	2017	2018	2019	2020	
Загальний обсяг експортованої продукції, тис. тонн	245,1	254,0	390,0	469,0	332,0	135,5
Вартість експортованої продукції, млн дол. США	78,0	102,0	157,0	189,0	204,0	261,5

Джерело: побудовано на основі [4].

інфраструктури, необхідних для виконання функцій із сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції" зареєстрований у Мін'юсті від 20.01.2021 р. № 81/35703;

— Наказ Мінекономіки від 31.12.2020 року № 2834 "Деякі питання звітності у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції" зареєстрований у Мін'юсті від 17.02.2021 р. № 200/35822, № 201/35823;

— Наказ Міністерства економіки України від 11.10.2021 № 723 "Про затвердження Порядку підтвердження спеціальних знань інспектора з органічного виробництва та/або обігу органічної продукції у сфері органічного виробництва", зареєстрований у Мін'юсті від 28.10.2021 року № 1393/37015;

— Наказ Мінекономіки від 11.09.2020 року № 1763-20 "Про утворення комісії Мінекономіки з підготовки та проведення кваліфікаційного іспиту для інспекторів з органічного виробництва та/або обігу органічної продукції";

— Наказ Мінекономіки від 13.07.2021 року № 236-21 "Про утворення апеляційної комісії Мінекономіки з вирішення питань оскарження результатів кваліфікаційного іспиту для інспекторів з органічного виробництва та/або обігу органічної продукції";

— Постанова Кабінету Міністрів України від 22.09.2021 № 1005 "Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження органом сертифікації господарської діяльності у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції і визначається періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) Державною службою з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів" [6].

Як видно з самих назв нормативно-правових актів, то натеper тільки завршується формування інституціональної системи забезпечення органічного агропромислового виробництва та внутрішнього ринку органічної агропромислової продукції на умовах чинного українського законодавства, що ускладнює роботу вітчизняних органічних виробників та створює різного роду бар'єри для виробників-експортерів; споживач незахищений від фальсифікату "органіки", а виробник — від недобросовісної конкуренції.

Українські органічні оператори зазвичай сертифікуються стандартами тих країн, куди потенційно вони прагнуть експортувати свою вироблену продукцію, або ж сертифікуються за міжнародними стандартами. Серед основних систем стандартизації в Україні представлено: Національну органічну програму США (NOP), Bio Suisse (Bio Sвiss, Швейцарія), Bioland (Біоланд, Німеччина), Naturland (Натурланд, Німеччина), COR (Канада), Soil Association (Велика Британія) та KRAV (Швеція) та ін. До українського органу сертифікації операторів органічної продукції (в тому числі і на зовнішньому ринку) умовно можливо віднести орган сертифікації "Органік Стандарт", що здійснює інспекцію та сертифікацію органічного виробництва. ТОВ "Органік стандарт" був створений в рамках українсько-швейцарського проєкту "Органічна сертифікація та розвиток органічного ринку в Україні" в 2007 році [5].

В умовах розвитку основних світових тенденцій зростає роль органічного агропромислового виробництва у забезпеченні як сталого розвитку економічних

процесів у державах, так і підвищення конкурентоспроможності підприємств, що виробляють та реалізують органічну сільськогосподарську продукцію та продукцію її переробки.

Дуже велике значення, на нашу думку, має експортний потенціал органічної агропромислової продукції, сутність якого ми пропонуємо визначати як можливість виробників органічної агропромислової продукції виробляти певну кількість товарів, яка буде достатньою для забезпечення внутрішнього споживчого ринку України та матиме конкурентоспроможну можливість забезпечувати потреби закордонних споживачів.

Для забезпечення розвитку експортного потенціалу органічної агропромислової продукції необхідне впровадження передусім ефективною інституціональної системи, яка буде забезпечувати як формальні так і неформальні умови конкурентоспроможності експорту української агропромислової продукції. Під експортом конкурентоспроможністю органічної агропромислової продукції розуміється здатність органічної продукції бути привабливішою для потенційних закордонних споживачів у порівнянні з аналогічною (органічною та неорганічною) продукцією на міжнародному рівні. При цьому державна політика України повинна бути направлена на задоволення передусім внутрішнього ринку щодо покупців органічної агропромислової продукції, а на зовнішній ринок потрібно вивести продукцію із збільшеною доданою вартістю. Тобто мінізувати експорт сировини, а збільшувати в структурі експорту (бажано повністю) кількість товарів призначених для кінцевого споживання.

Загальний обсяг експорту органічної агропромислової продукції з України у 2020 році склав 332 тис. т на загальну суму 204 млн дол. (табл. 1).

Як видно з таблиці загальний обсяг експорту органічної продукції за період 2016—2020 рр. збільшився як у натуральному, так і в грошовому виразі відповідно на 35,5 та 161,5 відсотків. При цьому загальна тенденція до збільшення зберігалася з 2016 по 2019 рік, а вже в 2020 році відбулося певне зменшення обсягів експорту пов'язане з зменшенням підприємницької активності у зв'язку з карантинними обмеженнями у зв'язку з всесвітньою пандемією спричиненою вірусом COVID-19 (аббревіатура від англійського COrona VІrus Disease 2019 — коронавірусна інфекція 2019 року).

У вартісному виразі експорт 2020 року зріс на 7,9% по відношенню до 2019 року, хоча обсяг експорту зменшився на 30% і становив 332 тисячі тонн, порівняно із 469 тис. тонн у попередньому році.

Склад основних країн-імпортерів української органічної продукції у світі представлено на рисунку 2.

У вартісному виразі експорт української органічної продукції у 2020 році зріс на 7,9% по відношенню до 2019 року, хоча обсяг експорту у натуральному виразі зменшився на 30% і становив 332 тисячі тонн, порівняно із 469 тис. тонн у 2019 році.

Розширилась географія експорту української органіки та дещо змінилися ключові країни-імпортери. Нідерланди, як і раніше, посідають перше місце за обсягами імпорту. На другому місці за обсягами та на першому місці за вартістю США. На третьому місці серед найбільших імпортерів — Німеччина. Швейцарія, яка посідала в 2019 році третє місце, опустилася аж на десяту сходинку.

Таблиця 2. Топ 10 країн-імпортерів української органічної продукції у світі у 2019–2020 роках

Країна	2019 рік		2020 рік		Відхилення, +/-	
	Обсяг, т	Вартість, млн дол. США	Обсяг, т	Вартість, млн дол. США	Обсяг, т	Вартість, млн дол. США
США	50000	34,0	67000	48,5	+17000	+14,5
Нідерланди	141000	37,0	97400	29,5	-46300	-7,5
Німеччина	42000	24,0	41600	27,0	-400	+3
Канада	-	-	13100	25,3	X	X
Польща	13700	12,0	15300	19,6	+1600	+7,6
Австрія	16800	14,0	18600	15,8	+1800	+1,8
Литва	47000	12,0	21500	5,8	-25500	-6,2
Італія	8600	6,5	6800	4,0	-1800	-2,5
Велика Британія	36800	9,0	16900	3,9	-19900	-5,1
Швейцарія	59500	19,0	5000	2,4	-54500	-16,6

Джерело: побудовано на основі [4].

Розвиток органічного агровиробництва та вдосконалення ринку органічних продуктів в Україні пов'язаний в першу чергу завдяки зацікавленості міжнародних партнерів та вдосконаленню конкурентної політики українських суб'єктів підприємницької діяльності на міжнародному ринку. Також велике значення для забезпечення конкурентоспроможності виробників органічної агропромислової продукції має державна підтримка українського бізнесу маркетинговими заходами для забезпечення лояльного ставлення потенційних закордонних споживачів

Мінекономіки співпрацює з міжнародними проектами, що мають на меті розвиток органічного виробництва, зокрема за такими напрямками:

1. Швейцарсько-українською програмою "Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України" (QFTR), що фінансується Швейцарією та впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) у партнерстві із SAFOSO AG (Швейцарія);

2. Проектом "Німецько-українська співпраця в галузі органічного сільського господарства";

3. Програмою "Органічна торгівля заради розвитку у Східній Європі" (OT4D);

4. Програмою USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО).

У рамках співпраці з швейцарсько-українським проектом "Розвиток органічного ринку в Україні" створено відео-ролик про органічне виробництво "Organic in Ukraine", за підтримки проекту "Німецько-українська співпраця в галузі органічного сільського господарства" проводяться семінари щодо органічного виробництва для фахівців міністерства, Держпродспоживслужби, Національного агентства з акредитації України. Також за підтримки програми QFTR та проекту "Німецько-українська співпраця в галузі органічного сільського господарства" протягом 2020–2021 рр. спільно з Федерацією органічного руху України проведено дві спеціалізовані виставки "ОРГАНІК" та багато інших заходів [7].

У 2020 році Верховна Рада України прийняла рішення про внесення змін до Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" та інших Законів України щодо функціонування Державного аграрного реєстру та удосконалення державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції".

Зміни до законодавства передбачають:

— Державну підтримку виробників органічної сільськогосподарської продукції здійснюється шляхом виділення бюджетних субсидій з розрахунку на одиницю оброблюваних угідь та/або одну голову великої рогатої худоби.

— Відшкодування до 30 відсотків вартості витрат на проведення сертифікації органічного виробництва.

— Відшкодування до 30 відсотків вартості витрат на придбання дозволених для використання засобів захи-

сту рослин та добрив, насіння, садивного матеріалу та кормів.

Всі зазначені впровадження будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських товаровиробників та використанню ними конкурентних стратегій направлених на входження та розширення закордонних ринків [8].

Також потрібно відмітити, що постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2020 року № 1032 "Про затвердження Порядку сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 23 жовтня 2019 р. № 970" є важливим кроком для формування в Україні належного законодавства у сфері органічного виробництва. Це сприятиме посиленню довіри іноземних партнерів до українських експортерів, а в подальшому створить належний базис для взаємовизнання систем контролю та поліпшить конкурентоспроможність української органічної агропромислової продукції на зовнішніх ринках [9].

## ВИСНОВКИ

Одним із таких напрямків розвитку аграрної сфери в Україні є розвиток сучасних методів виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема органічного (природного) агровиробництва та розвиток ринків збуту як самої органічної сільськогосподарської продукції, так і продуктів її переробки.

Станом на 2020 рік в Україні налічувалося 419 операторів органічного ринку, що займаються безпосередньо виробництвом органічної сільськогосподарської продукції. Близько 80% української продукції торік експортовано на понад \$200 млн. Її лівова частка йде до країн ЄС, Швейцарії, решта — США, Австралії, Канади, країн Азії. На жаль, статистична інформація, що характеризує розвиток ринку органічної продукції, дуже розрізнена і не завжди співпадає за окремими джерелами.

Одним із головних завдань розвитку органічного напрямку в аграрній сфері є вдосконалення нормативно-методичного інституціонального інструментарію, що буде сприяти ефективній роботі вітчизняних органічних операторів як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Основним інституціональним чинником, що регламентує органічний напрям діяльності в Україні, є Закон України "Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції" (№ 2496-VIII, набрав чинності 02 серпня 2018 р., вступив в дію з 02 серпня 2019 р.). Норми цього Закону адаптовані до вимог європейських та міжнародних вимог щодо виробництва та обігу органічної продукції. Виконання норм цього Закону буде сприяти ефективності ринкової ситуації, зокрема при експорті продукції в інші країни.

Дослідження тенденцій розвитку в секторі органічного плодоовочівництва Україні та його експортного потенціалу вказує на те, що обсяги виробництва органічних овочів, фруктів, ягід та продукції їх переробки зростає з року в рік. Тенденцію до зростання демонструє і показник експорту органічної плодоовочевої продукції з України переважно до Європи.

Розвитку органічного агропромислового виробництва в Україні, збільшенню експорту органічної продукції, на нашу думку, буде сприяти: подальше удосконалення інституціональних чинників для функціонування операторів органічного ринку, розширення інструментів і масштабів державної підтримки у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції, розбудови інститутів громадського професійного середовища та консультативних платформ для навчання, обміну професійною інформацією операторів органічного ринку.

Подальші наші дослідження будуть направлені на отримання пропозицій щодо формування інституціональної системи конкурентоспроможного внутрішнього ринку органічної агропромислової продукції України з метою його вдосконалення.

## Література:

1. Білоткач І.А. Інституціональне забезпечення розвитку інфраструктури ринку органічної сільськогосподарської продукції. Інвестиції: практика та досвід. — 2019. № 3. С. 12—20.
2. Органічне виробництво України за 2016—2020 рр. URL: <https://organicinfo.ua/infographics/organic-production-in-ukraine-2016-2020/> (дата звернення: 12.01.2022).
3. Експорт української органічної продукції (2020 рік, огляд). URL: <https://organicinfo.ua/infographics/ua-organic-export-2020/> (дата звернення: 12.01.2022).
4. Продажі органічної продукції. URL: <https://organicinfo.ua/wp-content/uploads/2021/10/Organic-in-Ukraine-2020-UA.pdf> (дата звернення: 12.01.2022).
5. Органік Стандарт — 10 років лідерства та надійності. URL: <https://organicstandard.ua/ua/aboutus> (дата звернення: 12.01.2022).
6. Органічне законодавство України — перелік актів. URL: [https://organicinfo.ua/UA\\_By-laws\\_list-UA\\_EN.pdf](https://organicinfo.ua/UA_By-laws_list-UA_EN.pdf) (дата звернення: 12.01.2022).
7. Органічне виробництво в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed6463cef338-4ef0-a8a8-e778d3d0ffd1&title=OrganichneVirobnitstvoVUkraini> (дата звернення: 12.01.2022).
8. Федерація органічного руху України. Парламент підтримав бюджетну підтримку органічних виробників. URL: <http://organic.com.ua/parlament-pidtrimav-byudzhetnu-pidtrimku-organichnih-virobnikiv/> (дата звернення: 12.01.2022).
9. Федерація органічного руху України. Прийнятий Порядок сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції. URL: <http://organic.com.ua/prijnyatij-poryadok-sertifikaczi%D1%97-organichnogo-virobnictva-ta-abo-obigu-organichno%D1%97-produkczi%D1%97/> (дата звернення: 12.01.2022).

## References:

1. Bilotkach, I. (2019), "Institutional development of the development of the infrastructure of the market of organic agricultural products", *Investiciji: praktika ta dosvid*, vol. 3, pp. 12—20.
2. Organicinfo (2022), "Organic production of Ukraine for 2016—2020", Available at: <https://organicinfo.ua/infographics/organic-production-in-ukraine-2016-2020/> (Accessed 12 January 2022).
3. Organicinfo (2022), "Export of Ukrainian organic products (2020, review)", Available at: <https://organicinfo.ua/infographics/ua-organic-export-2020/> (Accessed 12 January 2022).

4. Organicinfo (2022), "Sales of organic products", Available at: <https://organicinfo.ua/wp-content/uploads/2021/10/Organic-in-Ukraine-2020-UA.pdf> (Accessed 12 January 2022).

5. Organic Standard (2022), "Organic Standard — 10 years of leadership and reliability", Available at: <https://organicstandard.ua/ua/aboutus> (Accessed 12 January 2022).

6. Organicinfo (2022), "Organic legislation of Ukraine — list of acts", Available at: [https://organicinfo.ua/UA\\_By-laws\\_list-UA\\_EN.pdf](https://organicinfo.ua/UA_By-laws_list-UA_EN.pdf) (Accessed 12 January 2022).

7. Ministry of Economy of Ukraine (2022), "Organic production in Ukraine", Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed6463cef338-4ef0-a8a8-e778d3d0ffd1&title=OrganichneVirobnitstvoVUkraini> (Accessed 12 January 2022).

8. Organic Federation Movements of Ukraine (2022), "Parliament has supported budget support for organic producers", Available at: <http://organic.com.ua/parlament-pidtrimav-byudzhetnu-pidtrimku-organichnih-virobnikiv/> (Accessed 12 January 2022).

9. Organic Federation Movements of Ukraine (2022), "The Procedure for certification of organic production and / or circulation of organic products has been adopted", Available at: <http://organic.com.ua/prijnyatij-poryadok-sertifikaczi%D1%97-organichnogo-virobnictva-ta-abo-obigu-organichno%D1%97-produkczi%D1%97/> (Accessed 12 January 2022).

Стаття надійшла до редакції 12.01.2022 р.



**www.agrosvit.info**  
Передплатний індекс: 23847



**Виходить 24 рази на рік**

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)**

**Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

Д. Д. Третяк,  
к. е. н., доцент,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
ORCID ID: 0000-0002-1610-6905

П. А. Душейко,  
студент 2 курсу магістратури,  
спеціальності 072 "Фінанси, банківська справа та страхування",  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
ORCID ID: 0000-0002-5049-944X

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.100

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

D. Tretiak,  
PhD in Economics, Associate Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv  
P. Dusheyko,  
Master's student, specialty "Financial Institutions and Risk Management",  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

### THEORETICAL ASPECTS OF THE BANK'S RISK MANAGEMENT

*Важливою складовою в загальному управлінні банком, що характеризує його стійкість та визначає конкурентоспроможність, є впровадження системи ризик-менеджменту. У статті розглянуто поняття ризику та ризик-менеджменту, досліджено відмінності між ними. Виокремлено сутність термінів "ризик" та "ризик-менеджмент" на основі досліджень різних науковців. Вивчено теоретичні принципи ефективності банківського ризик-менеджменту. Окрім вже виділених принципів у науковій літературі, було запропоновано виокремити ще такі принципи: дієвість, системність, оперативність та врахування при розробці стратегії. Детально охарактеризовано функції ризик-менеджменту з точки зору суб'єкта управління, виділено метод прогнозування як розробку на перспективу зміни фінансового стану об'єкта в цілому, так і окремих його частин. Також розглянуто методичні підходи до оцінки ефективності ризик-менеджменту в забезпеченні ефективної банківської діяльності.*

*An important component in the overall management of the bank, which characterizes its stability and determines competitiveness, is the introduction of a risk management system. The concept of risk and risk management is considered in the article, the differences between them are investigated. The essence of the terms "risk" and "risk management" based on the research of various scientists is highlighted. Accordingly, the main features of risk management are identified, as a system that unites decision-makers and performers, which establishes the relationship between them and the order of their interaction; secondly, as an activity in the process of which management decisions are made and implemented; third, the purpose of the risk management system is to reduce the impact of unforeseen events on the activities of the organization.*

*The object of risk management is identified as risk, risky capital investments and economic relations between economic entities in the process of risk realization and the subject of management. as a special group of people (financial manager, insurance specialist, acquirer, actuary, underwriter, etc.), which with the help of various techniques and methods of managerial influence carries out the purposeful functioning of the object of management. The functions of risk management from the point of view of the subject of management are described in detail, the method of forecasting as development for the prospect of change of a financial condition of object as a whole and its separate parts is allocated. Theoretical principles of efficiency of bank risk management are studied. In addition to the already identified principles, in the scientific literature, it was proposed to highlight such principles as: efficiency, system, efficiency and consideration in strategy development. Implementation of risk management in the bank is a complex, multi-stage process that includes risk identification, measurement.*

*monitoring and control as well as risk optimization measures identified. Methodological approaches to assessing the effectiveness of risk management, the main classification features of risk assessment and their limit values for ensuring effective banking are identified, are also included will increase the reliability, stability and competitiveness of the banking system, which will have a positive impact on the overall economic condition of the country.*

*Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, принципи, функції, комерційний банк, методи оцінки банківських ризиків.*

*Key words: risk, risk management, principles, functions, commercial bank, methods of bank risk assessment.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Для ринкової економіки характерна органічна нестабільність. Породжувана конкуренцією, нестійкими споживчими перевагами, високою динамікою асортименту товарів і послуг, вона призводить до високої невизначеності ходу реалізації та результатів процесів, що протікають у різних областях економіки. У банківській справі це проявляється у вигляді різноманітних ризиків, професійне управління якими багато в чому визначає ефективність банківського менеджменту.

Таким чином, значимість ризик-менеджменту, необхідність ідентифікації ризиків та розроблення спеціальних заходів їх оцінки та усунення, а також визначення насамперед сутності понять (що саме розуміють під термінами "ризик" та "ризик-менеджмент") та причин їх виникнення, визначають важливість вирішення цих питань у вітчизняній банківській практиці.

## АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вирішенням проблемних питань щодо ризик-менеджменту банку присвячено багато наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед зарубіжних авторів наукових праць необхідно відзначити Дж. Сінкі, Е. Сантромеро, П. Роуз, Р. Родрігез, тощо. До вітчизняних науковців належать: А. Примостка, О. Шварц, В. Золоторов, О. Терещенко, В. Вітлінський, І. Волошин, О. Васюренко інші.

## НЕ ВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Водночас теорія та практика організації ризик-менеджменту банківської установи залишається недостатньо висвітленими та потребують подальшого дослідження. Тому можна стверджувати, що актуальність питань щодо особливостей підходів щодо визначення і оцінки у теперішній час набуває як теоретичного, так і практичного значення.

## МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Метою статті є дослідження сутності поняття "ризик" та "ризик-менеджмент", виявлення взаємозв'язку і відмінностей між цими поняттями, а також дослідження методів оцінки ефективності ризик-менеджменту банку.

Виходячи зі сформованої мети, в цьому дослідженні поставлено та вирішено такі завдання:

- здійснити теоретичний аналіз підходів до визначення понять "ризик" та "ризик-менеджменту" та запропонувати авторське бачення;
- виявити тенденції розвитку ризик-менеджменту банку;
- узагальнити особливості підходів щодо визначення і оцінки ризик менеджменту.

Об'єктом дослідження є ризик-менеджменту банку. Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади ризик-менеджменту банку.

## МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для вирішення поставлених завдань використовувались загальнонаукові та специфічні методи наукового пізнання. Логіко-діалектичний метод — для визначення сутності ризику, виявлення базових ознак банківських ризиків. Логіко-історичний метод — для дослідження еволюції поняття "ризик менеджмент". Методи аналізу, синтезу та порівняльного аналізу — для дослідження переваг та недоліків підходів до ідентифікації та оцінки ризик-менеджменту в банку. Метод побудови аналітичних таблиць — для наочного відображення результатів дослідження.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Діяльність комерційних банків за своєю природою пов'язана з ризиками, які змінюються в залежності від економічного та політичного стану в державі в цілому та економіки зокрема.

Сьогодні банківська система переживає не кращі часи і вимагає від менеджерів миттєвого реагування на зміни. Ці зміни спостерігаються та відображаються передусім на фінансовому ринку, а далі і на політичному, соціальному та свідомості громадян України в цілому. Різкі коливання на фондовому, валютному ринках, зміни в законодавчих актах, вимоги регулятора, нестабільна фіскальна політика, вимагають не тільки злагодженої роботи банківської сфери та економіки в цілому, але й новітніх підходів до роботи як окремого банку, так і банківської системи в цілому. Раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів передбачає досягнення цілей при мінімумі затрат і максимумі ефективності, яке здійснюється у процесі управління. Вимоги щодо організації роботи, диктують не керівники банку, а час, який вимагає від банківського менеджменту реальних результатів роботи банку.

Ризик-менеджмент — один з напрямів сучасного менеджменту, що вивчає проблеми управління ризиками, що виникають у діяльності самостійної господарської організації [1].

Ризик-менеджмент банку обов'язково пов'язаний з рівнем його розвитку і по мірі еволюції банку від фінансового інституту початку 1990-х років до високотехнологічної, конкурентоздатної кредитної установи проходить всі етапи розвитку від "паперового ризик-менеджменту" до інтегрованого у процесну модель банку бізнес-процесу.

Попри досить велику кількість праць з питань ризику, на сьогодні немає однозначного розуміння сутності категорії "ризик", через те що кожен з авторів трактує її по-своєму. Це можна пояснити тим, що ризик — це складне явище, яке має множину реальних основ, які не збігаються, а іноді навіть протилежні. Найбільш поширеними підходами щодо визначення ризику є ототожнення його з можливістю матеріальних

**Таблиця 1. Підходи до визначення категорії "ризик"**

№	Автор (и)	Суть явища	Зміст явища
1	С.М. Кузьменко	Дія, (вплив)	Спрямована на привабливу мету, досягнення якої пов'язане з елементом небезпеки, загрозою втрати або неуспіху
2	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський	Небезпека та можливість	Виникнення несподіваних втрат очікуваного прибутку, доходу або майна, грошових ресурсів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливими обставинами
3	О.С. Стоянова	Ймовірність	Виникнення збитків або неотримання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом
4	І.О. Мороз	Відхилення та наслідки	Пов'язана подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності ситуації неминучого вибору
5	Н.М. Корж	Діяльність	Зв'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого є

Джерело: складено авторами на основі [1—5].

втрат. Більш детально визначення ризику надано в таблиці 1.

У економічній літературі зустрічаються трактування ризику, які, поряд з можливістю зазнати збитків, передбачають існування альтернативного варіанта.

Так, економічний ризик — це суб'єктивно-об'єктивна категорія, яка пов'язана з подоланням конфлікту та невизначеності у ситуації невідворотного вибору і відображує ступінь (міру) досягнення очікуваного результату, невдачі та відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих факторів та наявності прямих та зворотних зв'язків.

Також визначення економічного ризику можна подати як економічну категорію, що відображає можливість кількісно оцінити невідповідності очікуванням економічних параметрів функціонування об'єкта, стан якого змінюється в результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб'єктів економічних відносин, яка є наслідком об'єктивно існуючих умов невизначеності, конфліктності та суб'єктивізму сприйняття діючих ринкових факторів [7, с. 21].

Розглядають три аспекти ризику:

1) об'єктивний — проявляється в тому, що він існує внаслідок об'єктивних, властивих економіці категорій невизначеності, конфліктності, розмитості даних,

відсутності повної інформації на момент прийняття відповідного рішення;

2) суб'єктивний — зумовлений дією реальних людей із властивими їм досвідом, інтересами, психологією, морально-етичними нормами поведінки;

3) об'єктивно-суб'єктивний — визначається тим, що ризик супроводжується процесами як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру.

Зазначені характеристики розглядають в якості критеріїв при класифікації ризиків [8, с. 258].

Ризик — це передусім можливий розклад результатів, можливе їх коливання навколо очікуваного результату. Ризик присутній практично в будь-якій діяльності комерційного банку і його мінімізація має важливе значення для роботи банку і банківської системи в цілому. Якщо є ризик, то не можна точно передбачити результати, а це зумовлює ситуацію невпевненості стосовно того, які саме результати будуть отримані. Величина ризику — один із головних визначальних факторів при прийнятті рішення, і вона може здійснювати вирішальний вплив на вибір альтернативи.

У цілому банківська сфера характеризується вищою ризикованістю порівняно з іншими видами діяльності. Під банківським ризиком розуміють загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи понесення додаткових витрат у результаті здійснення

**Таблиця 2. Підходи до визначення категорії "ризик-менеджмент"**

№	Автор (и)	Суть явища	Зміст явища
1	Л.І. Донець	Специфічна галузь менеджменту	Знання предметної діяльності фірми, страхової компанії, банку, аналізу господарської діяльності, математичних методів оптимізації економічних завдань
2	Н.С. Тимошик	Сукупність методів, прийомів і заходів	Що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів до їхнього зменшення
3	Ю.Е. Дунаєва	Процес	Вироблення і здійснення рішень, які мінімізують широкий спектр впливу випадкових або запрограмованих подій
4	І.І. Волинець	Комплекс управлінських дій та заходів впливу	На суб'єкти господарської діяльності, який забезпечує максимально широке охоплення можливих ризиків, обґрунтоване прийняття і доведення їх впливу до оптимально можливих меж
5	Національний банк України	Система управління ризику	Включає в себе стратегію та тактику управління, а саме: Систему управління; Систему ідентифікації та вимірювання; Систему супроводження (моніторингу та контролю)

Джерело: складено авторами на основі [10—14].



Рис. 1. Функції ризик-менеджменту в банківській установі

Джерело: [15].

фінансових операцій. Ризик виражається імовірністю отримання таких небажаних результатів як втрата прибутку (збитки) внаслідок неплатежів по кредитах, скорочення ресурсної бази тощо [9, с. 56].

Специфіка банківських ризиків обумовлена спеціалізацією, властивій тільки банку і відрізняють його від інших економічних суб'єктів, що обумовлює необхідність ефективного управління.

Зрозуміло, що до визначення поняття "ризик-менеджмент" у вчених також є різні версії (табл. 2).

Ризик-менеджмент як система управління складається з двох підсистем: керуючої підсистеми (суб'єкта управління) та керованої підсистеми (об'єкта управління). Відповідно до перерахованих вище визначень категорії ризик-менеджменту банку можна сформулювати загальне трактування, а саме: це процес впливу на суб'єкт господарської діяльності, за допомогою сукупності методів, прийомів і заходів, що дозволяє прогнозувати ризики, визначити їхні ймовірні розміри і наслідки, у результаті чого, визначаються шляхи зниження ступеня їх впливу на суб'єкт до мінімальних меж, а також розробка стратегії поведінки цього суб'єкта у випадку реалізації конкретних випадків ризиків.

Об'єктом управління в ризик-менеджменті є ризик, ризиковані інвестиції та економічні відносини між суб'єктами господарювання в процесі реалізації ризику. До цих економічних відносин належать відносини між позичальником і кредитором, страхувальником та страховиком, а також між підприємцями (партнерами, конкурентами) тощо.

Суб'єктом управління в ризик-менеджменті є особлива група людей (фінансовий менеджер, спеціаліст зі страхування, еквайер, актуар, андеррайтер тощо), яка за допомогою різноманітних прийомів і методів управлінського впливу здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління.

Комплекс дій з управління ризиками має на меті забезпечити досягнення таких цілей:

- 1) ризики повинні бути зрозумілі та усвідомлені банком та його керівництвом;
- 2) ризики повинні бути в межах допустимих рівнів, встановлених наглядовою радою;
- 3) рішення щодо ризику повинні бути конкретними, чіткими та відповідати стратегічним цілям банку;
- 4) очікуваний прибуток повинен компенсувати прийнятий ризик;
- 5) розподіл капіталу має відповідати розміру ризиків, яким піддається банк;

6) стимули для досягнення високої результативності повинні відповідати рівню толерантності до ризику.

Відповідно для того щоб розкрити повністю сутність категорії ризик менеджменту, необхідно розглянути функції, які він виконує. Розрізняють два види функцій управління ризиками: функції об'єкта управління; функції суб'єкта управління (рис. 1).

Розглянемо більш детально функції ризик-менеджменту як до суб'єкта управління:

Прогнозування в управлінні ризиками — це розробка на майбутні зміни фінансового стану об'єкта в цілому та його різних частин. Прогнозування — це передбачення певної події. Воно не ставить завдання безпосереднього втілення розроблених прогнозів на практиці.

Особливістю прогнозування є також альтернативний підхід до побудови фінансових показників і параметрів, що визначають варіанти розвитку фінансового стану керованого об'єкта на основі нових тенденцій. У динаміці ризику прогнозування може або враховувати минулі екстраполяції майбутнього, брати до уваги експертні оцінки тенденцій, або ґрунтуватися на прямих змінах прогнозу. Ці зміни можуть статися несподівано. Управління, засноване на передбаченні цих змін, вимагає розвитку у керівників усвідомлення та інтуїції ринкових механізмів, а також використання гнучких рішень на випадок непередбачених обставин.

Організація в ризик-менеджменті за своєю суттю — це об'єднання людей, які разом здійснюють комплекс дій щодо ризикового вкладення капіталу, спираючись на певні процедури і правила.

До таких процедур і правил відносять: створення управлінських органів, побудова структури управлінського апарату, встановлення взаємозв'язку між підрозділами управління, розробка нормативів, методики, норм і т.п.

Регулювання в ризик-менеджменті за своєю суттю — це вплив на об'єкт управління, за допомогою якого здійснюється досягнення стану стійкості для цього об'єкта в разі виникнення відхилень від установлених параметрів. Регулювання включає в основному поточні заходи щодо усунення відхилень.

Координація в ризик-менеджменті це узгодження роботи всіх складових системи управління ризиком, управлінського апарату і фахівців.

Координація забезпечує єдність щодо об'єкта управління, суб'єкта управління, управлінського апарату і окремого працівника.

Стимулювання в ризик-менеджменті є мотивування фінансових менеджерів і інших працівників до зацікавленості в результаті своєї роботи.





Рис. 2. Етапи проведення ризик-менеджменту

Джерело: [16, с. 182].

Контроль у ризик-менеджменті за своєю суттю є перевіркою організації роботи відносно зменшення ступеня ризику. За допомогою контролю відбувається збір інформації про рівень виконання наміченої програми дії, прибутковості ризикових вкладень капіталу, співвідношенні ризику до прибутку, на основі якої вносяться зміни до фінансових програм, організації фінансової роботи, організації ризик-менеджменту. Контроль включає аналіз результатів заходів відносно зниження ступеня ризику.

Ефективність управління банківськими ризиками залежить від вибору принципів управління працівниками та керівниками банку, основними з яких є [25]:

- усвідомлення ризику;
- персональна відповідальність кожного учасника ризик-менеджменту; колегіальність і демократичність у групі спеціалістів, які займаються питаннями ризику;
- правильне формулювання мети ризик-менеджменту та можливість впливу на її характеристики ризику, які сприяють досягненню мети;
- об'єктивність, надійність, повнота та достовірність інформації;
- охоплення управління ризиками всіх вертикальних і горизонтальних ієрархічних рівнів підприємства, природний зв'язок усіх елементів управління підприємницьким ризиком (системний підхід);
- незалежність індивідуального управління ризиками;
- порівняння рівня прийнятих ризиків з рівнем прибутковості підприємства та його фінансовими можливостями;
- мінімізація кола можливих ризиків та ступеня їх впливу;
- швидке реагування суб'єкта на внутрішні та зовнішні зміни, які виражаються у реалізації ризику;
- врахування фактору часу в управлінні ризиками;
- мінімізація витрат на організацію та впровадження ризик-менеджменту;
- інноваційний підхід до управління ризиками.

Окрім, вже зазначених принципів, варто також розглянути ще такі принципи ризик-менеджменту: системність, дієвість та оперативність, які варто врахувати при розробці стратегії.

Для забезпечення раціональності прийняття рішень в умовах ризику та ефективного управління діяльності банківської установи обов'язковою умовою є оцінка й обґрунтування ризику.

Як вже зазначалося для оцінки ризиків в банківській діяльності застосовується ризик-менеджмент. Загалом реалізація ризик-менеджменту в банку є комплексним, багатоетапним процесом, який можна зобразити у вигляді схеми, поданої на рисунку 2.

Комплекс дій з ризик-менеджменту має на меті забезпечення досягнення таких цілей:

- 1) ризики повинні бути зрозумілими та керівництво банку має їх усвідомлювати;
- 2) ризики повинні не виходити за рівнів толерантності, які встановлені спостережною радою;
- 3) рішення щодо прийняття ризику повинні бути чіткими, конкретними та відповідати стратегічним цілям діяльності банку;
- 4) очікувана дохідність повинна компенсувати прийнятний ризик;
- 5) розподіл капіталу повинний відповідати обсягам ризиків, на які наражається банк;
- 6) стимули для досягнення вагомих результатів діяльності мають відповідати рівню толерантності до ризику.

Загалом процес ризик-менеджменту може бути визначено як періодичне використання доступних у розпорядженні менеджерів прийомів, методів і способів для розв'язання завдань, щодо ризиків: виявлення контексту, аналізу (установлення й оцінки), впливу, моніторингу і комунікації.

Оцінка являє собою кількісне представлення виявлених ризиків, у процесі якої визначають їх характеристики, як-от: розмір можливих наслідків та їх ймовірність. При цьому формуються варіації можливих сценаріїв розвитку несприятливих ситуацій. Для різних видів ризиків необхідно побудувати функції розподілу ймовірності настання наслідків залежно від їх обсягу. [18, с.145].

Виявлення та оцінка близько пов'язані між собою і не завжди можуть бути розділені на самостійні частини загального процесу. Крім того, часто аналіз рухається у двох протилежних напрямках — від виявлення до оцінки і навпаки. У першому випадку вже відомо збитки і необхідно знайти їх причини. У іншому випадку за основою аналізу системи визначають ризики та їх можливі наслідки.

Для оцінки розміру фінансового ризику банку в основному використовуються три набори показників:

- Статистичні значення (стандартне відхилення, дисперсія, дисперсія, бета-коефіцієнт).
- Непрямі показники ризикової діяльності, які зазвичай розраховуються у вигляді фінансових коефіцієнтів на основі публічних звітів.
- Аналітичні показники (індикатори) призначені для оцінки окремих видів ризиків (валютні, процентні ставки, кредитні, інвестиційні, дисбаланси ліквідності тощо) у рамках внутрішнього аналітичного процесу банку.

Періодичний аналіз ризику спрямований на виявлення ризиків та оцінку всіх їх аспектів, щоб проникнути в суть процесів, пов'язаних з ними. Аналіз ризику виконується в такій послідовності:

1. Здійснюється виокремлення всіх внутрішніх та зовнішніх факторів, що підвищують або знижують рівень ризику. Здійснюється аналіз виявлених факторів.

2. Формуються всі можливості ризику для конкретної діяльності на основі порівняння сприятливих і несприятливих наслідків конкретної діяльності.

3. Відбувається оцінка ризику за двома методами:
  - а) обґрунтування фінансової доцільності (ліквідності);
  - б) обґрунтування економічної доцільності (ефективність використання інвестиційних коштів).

4. Визначення прийнятності рівня ризику.

5. аналізуються окремі операції на вибраній ступіні ризику.

6. Відбувається розробка заходи щодо зниження рівня ризику. Визначається ефективність цих заходів.

Підходи для здійснення аналізу ризику можна умовно розділити на кількісний та якісний підходи (рис. 3) [19]. Як вже зазначалося, банківські ризики поділяються на зовнішні та внутрішні. Вплив зовнішніх ризиків на результативність роботи банку винятково високий, управління цими ризиками найскладніше, а іноді й неможливе. Для їх оцінювання застосовуються в основному логічні методи аналізу, експертні оцінки (зокрема, щодо оцінювання нових ризиків).

Ступінь об'єктивності та достовірності такої експертної оцінки залежить від методів збору інфор-

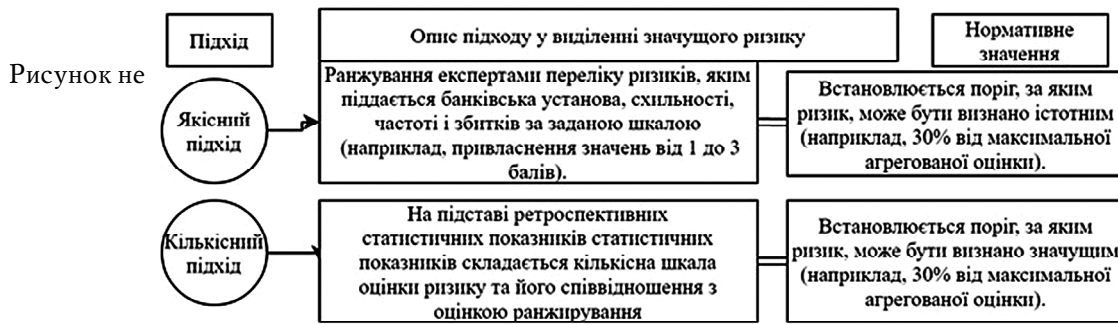


Рис. 3. Підходи до оцінки значущості ризиків у банківській системі

Джерело: [20].

мації про середовище діяльності, а репутація агентства, що здійснює оцінювання, суттєво впливає на формування рішень потенційних партнерів (вкладників, інвесторів) банку і, таким чином, може вплинути на успішність існування банківської установи.

Найбільш авторитетними рейтинговими агентствами у світі вважаються компанії Fitch, Standard & Poor's Ratings Group, Moody's, EMIS (Euromoney Institutional Investor Company), International Country Risk Guide, Business Environment Risk Intelligence (BERI) та інші [21].

Business Environment Risk Intelligence SA (BERI) є провідною агенцією оцінки країнового ризику з 1966 року. BERI SA є провідною аналітичною та консалтинговою фірмою, що має глобальну мережу експертів з метою надання порад своїм клієнтам щодо формування їх стратегій діяльності, підготовки альтернативних сценаріїв та виконання стратегій. Агенція BERI надає своїм клієнтам прогнози про бізнесову ситуацію у країнах, конкуренцію, політичне та ділове середовище, інформує клієнтів шляхом розповсюдження щоденних аналітичних випусків. Крім того, фірма формує уявлення про ділове середовище певної країни у світі через висвітлення певних тем. Індекс Бері (BERI) є показником (суверенного) ризику країни.

Корпорація BERI SA є приватним джерелом формування всеохоплюючих рейтингів, аналітики та прогнозів для більш ніж 140 країн. Клієнтами фірми є в основному банки та приватні корпорації, що провадять міжнародний бізнес. Починаючи з 2000 р. постійно зростає кількість клієнтів фірми серед науковців, неприбуткових і державних інституцій тощо. Точність прогнозів та успішне формування сценаріїв щодо порівняльної стабільності країн та бізнесових ризиків дозволила BERI сформувати всесвітню клієнтську базу. Індекс Transparency International, що характеризує ризик корупції та прозорості діяльності і складається на базі оцінок інших восьми агентств, також характеризує ступінь ризику.

Внутрішня оцінка ризику найбільш часто здійснюється методами кількісного аналізу рівнів ризику, серед яких: статистичний метод аналізу витрат та вигод, метод експертної оцінки, метод стрес-тесту, метод аналізу, метод аналогії, метод коефіцієнтів, метод рейтингу та комбінаційний метод.

Найбільш поширеним методом експертних оцінок є метод "Дельфі", який передбачає створення умов, що забезпечують найбільш продуктивну роботу експертів. Це досягається анонімістю процедури, з одного боку, і можливістю поповнити інформацію про предмет експертизи з другого. Одним із позитивних моментів застосування методу "Дельфі" є наявність зворотного зв'язку, що дає можливість експертам коригувати свої судження з урахуванням проміжних усереднених оцінок.

Також різновидом експертного методу аналізу є побудова сценаріїв і прогнозні графі. Основною метою сценарію є визначення загального призначення об'єкта прогнозу, визначення основних факторів розвитку і

формулювання критеріїв для оцінки верхніх рівнів "де-рега цілей" [21].

Комбінацією статистичного оцінювання та принципів експертного аналізу є аналітичний метод оцінювання ступеня ризиків, сутність якого полягає у визначенні системи статистичних оцінок на основі попереднього експертного відбору ключових параметрів із подальшим аналізом впливу факторів ризику на них [22].

Слід також зауважити, що управляти ризиком означає мати можливість знизити його до визначеного, допустимого для цього суб'єкта рівня. Вивчення питання допустимого рівня ризику призвело до розробки концепції прийняттого ризику. Визначення прийняттого значення рівня ризику — пріоритет керівництва організації. Межа між прийнятним і неприйнятним для суб'єкта рівнем ризику в різні періоди діяльності і в різних галузях — різна.

Кількісний підхід щодо виявлення ризиків полягає у визначенні показників, які мають дозволити оцінити значущість тих чи інших ризикових факторів. Рекомендується дотримання таких принципів щодо визначення кількісних показників:

- вони мають чітко визначатися (у вигляді формули) і відображати економічну суть фактора що підлягає оцінці;
- бути вимірні об'єктивним шляхом;
- бути ґрунтованими на доступних даних, бажано на тих що отримано з інформаційних систем кредитної організації, що дає змогу проводити автоматизований розрахунок;
- для одного виду ризику може встановлюватися більше одного показника.

До таких показників відносяться: частка резервів або величина, рівень простроченої заборгованості, зменшення рівня чистого процентного доходу, вимог щодо економічного чи регулятивного капіталу, втрат для здійснення стрес-тестування та інші показники, що отримано в результаті використання рекомендацій регулятора або внутрішніх моделей.

Загалом кожен із розглянутих видів ризиків своєю чергою доцільно розкласти на елементи та проаналізувати, що дасть змогу певною оцінити його та знизити ступінь невизначеності та попередити її негативні наслідки. Показники оцінки ризиків та їх граничні значення:

1. Кредитний ризик:
  - Масштаби кредитних операцій понад 5% від обсягів активів.
  - Питома вага кредитів, виданих позичальникам з низькою кредитоспроможністю (віднесених до 3—5-ї категорії якості) понад 30% від обсягу кредитного портфеля.
  - Рівень простроченої заборгованості понад 10% від обсягу кредитного портфеля.
  - Списання безнадійної заборгованості за позиками понад 1% від величини власних коштів (капіталу) банку.

— Рівень концентрації кредитів, виданих 1 позичальнику (групі пов'язаних позичальників), особам, пов'язаним з банком, великих кредитів (понад 5% від капіталу банку), незабезпечених кредитів, значення нормативів Н7, Н8, Н9 близькі до нормативних значень НБУ (менше 0,5% до нормативу); обсяг незабезпечених кредитів — понад 80%, обсяг пов'язаного кредитування — більш 30% від обсягу кредитного портфеля.

— Виконання кредитних операцій, процедури і порядок проведення яких не встановлені внутрішніми документами банку або відрізняються від них, у вчиненні яких є зацікавленість пов'язаних з банком осіб, забезпечених заставою, наданим третіми особами, — більше 25% від обсягу кредитного портфеля.

## 2. Ризик ліквідності:

— Згідно з аналізом GER, рівень відповідності значень коефіцієнта ліквідності та лімітів перевищення (дефіциту) ліквідності, встановлених радою директорів банку, де значення Н4, Н5, Н6 близькі до НБУ, перевищення (дефіциту) ліквідності — створеним правлінням банків (на 0,5% нижче номіналу).

— Запозичено понад 70% ресурсів "за потребою" та від одного кредитора — понад 50% ресурсів, залучених за звітну дату.

— Частка непогашених кредитів та використання відсотків — більше 10% кредитного портфеля.

## 3. Операційний ризик:

— Динаміка операційних збитків та інших факторів операційного ризику відповідно до лімітів, встановлених Комітетом банківського управління (більше 30% показників перевищують операційні збитки та інші фактори операційного ризику, встановлені Комітетом банківського управління).

— Висока плінність кадрів і низька кваліфікація.

— Неналежний внутрішній контроль, при якому перевіряючі органи виявляють численні порушення в банківській діяльності.

— Факт наявності протиправної поведінки співробітників або третіх осіб, пов'язаних з Банком.

## 4. Ринковий ризик:

— Обсяг операцій з окремими фінансовими або похідними фінансовими інструментами перевищує 5% величини активів банку; сумарна величина відкритих валютних позицій за поточний день наближається до 9,95% від капіталу банку.

— Наявність порушень здійснення нових видів операцій з цінними паперами та іншими фінансовими.

— Різкі коливання котировань цінних паперів і курсу гривні до іноземних валют. Розмір збитку по портфелю цінних паперів перевищує 20% від балансової вартості цінних паперів, збитки по валютній позиції перевищують 0,5% від капіталу.

— Величина процентного ризику за фінансовими інструментами, певна із застосуванням методу ГЕП-аналізу, при одночасній зміні (паралельному зсуві) у процентних ставках на 400 базисних пунктів призводить до зниження чистого процентного доходу на 30% від запланованого значення.

— Величина процентного ризику за фінансовими інструментами, певна із застосуванням методу дюрації, при одночасній зміні (паралельному зсуві) в процентних ставках на 400 базисних пунктів призводить до зниження економічної (чистої) вартості банку більш ніж на 20% від величини власних коштів (капіталу).

— Зростання обсягів операцій (угод), чутливих до зміни процентних ставок, більше 25% (по кожному інструменту) у порівнянні з попередньою звітною датою.

## 5. Комплаєнс-ризик і репутаційний ризик:

— Юридичні збитки та інші чинники юридичного ризику, ризику втрати ділової репутації перевищують граничні значення, встановлені правлінням банку, спостерігається негативна тенденція впродовж більше двох кварталів.

— Затримка платежів, повернення депозитів, отриманих кредитів — більше трьох робочих днів.

## 6. Стратегічний ризик:

— Невиконання основних показників діяльності банку, визначених стратегією розвитку банку, наявність збитків.

## 7. Інвестиційний ризик:

— Концентрація інвестицій та загальні інвестиції, передбачені окремо для кожної установи (відповідної групи установ) — значення нормативу Н11, Н12 близьке до нормативного значення НБУ (менше 0,5% нормативу).

— Торгівля акціями, облігаціями та іншими особистими фінансовими інструментами перевищує 5% активів банку. Враховуючи описані вище основні характеристики банківських ризиків, метою ідентифікації та оцінки даних має бути не уникнення втрат у банківських операціях, а вжиття заходів щодо формування систем, що забезпечують найкращі інтереси банків та їхніх клієнтів.

## ВИСНОВКИ

Отже, ризик-менеджмент являє собою систему управління ризиком та економічними, точніше, фінансовими відносинами, що виникають в процесі цього управління до основних особливостей ризик-менеджменту. Основними особливостями ризик-менеджменту є: по-перше, ризик-менеджмент — система, що об'єднує осіб, які приймають рішення, і виконавців, що встановлює зв'язку між ними і порядок їх взаємодії; по-друге, це дійсно менеджмент, тобто діяльність, у процесі якої приймаються і виконуються управлінські рішення; по-третє, метою системи управління ризиками є зменшення впливу непередбачених подій на діяльність організації.

Оцінка банківських ризиків є найважливішим завданням будь-якого банку для забезпечення ефективного функціонування банківської установи. Вибір правильного методу оцінки банківських ризиків дозволить підвищити надійність, стабільність та конкурентоспроможність банківської системи, що позитивно впливатиме на загальний економічний стан країни.

## Література:

1. Єпіфанов А.О., Васильєва Т.А., Козьменко С.М. Управління ризиками базових банківських операцій: монографія. Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2012. 283 с.
2. Райсберг Б.А. Сучасний економічний словник: словник термінів / за ред.: Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРАМ, 2008. 512 с.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент для практиков: крат. курс / за ред.: Е.С. Стоянова, М.Г. Штерн. М.: Перспектива, 1998. 238 с.
4. Мороз І.О. Сутність управління ризиками підприємства та навички, необхідні менеджеру для його провадження: зб. тез Всеукраїнської науково-практичної online конференції аспірантів, молодих учених та студентів ЖДТУ. 2017. Т. 2. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6819>
5. Корж Н.В. Методи управління фінансовими ризиками. Теорія та практика науки. 2016. № 10. С. 1.1—1.6.
6. Лисенко О.В., Мелоян О. Г. Управління ризиками банку в системі внутрішнього фінансового моніторингу. Вісник ЖДТУ. 2015. № 3. С. 145—152.
7. Грінчук А.А. Ризики банківської діяльності та основні методи оцінки. Репозитарій Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця. 2013. URL: <http://repository.hneu.edu.ua>
8. Лагунова І.А. Сутність та принципи концепції ризик-менеджменту. Актуальні проблеми державного управління. 2018. № 1 (53). С. 44—52.
9. Дядюк М.А. Управління ризиками: консп. лекц. Харків: Форт. 2017. С. 165. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/jspui/handle/123456789/1893>

10. Донець А.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання. навч. посіб. Київ. Центр навч. літератури, 2006. 312 с.

11. Тимошик Н. С. Формування ефективної системи управління фінансовими ризиками. Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах". зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Тернопіль, 29—37 берез. 2019 р. Тернопіль, 2018. Т. 1. С. 61—63.

12. Дуднева Ю.Е. Ризик-менеджмент: інтегрований підхід до організації. Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету "Економіка та суспільство". 2019. № 20. С. 229—236.

13. Волинець І.І. Організація ризик-менеджменту на підприємстві. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 2. С. 51—55.

14. Національний банк продовжує запроваджувати ризик-орієнтований та "forward-looking" підходи в процесах інспектування. Національний Банк України. 2019. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=79377831&cat\\_id=55838](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=79377831&cat_id=55838)

15. Дячков Д. В. Формування системи ризик-менеджменту підприємства. Економічний форум. 2015. № 4. С. 235—241.

16. Глібчук В.М. Сутність ризику як економічної категорії. Національний університет "Львівська політехніка". 2007. URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/35530/1/16\\_102-107.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/35530/1/16_102-107.pdf)

17. Подчесова В.Ю. Управління кредитними ризиками та шляхи їх мінімізації. Економіка: проблеми теорії та практики. 2005. Т. 4. № 205. С. 967—972.

18. Страхарчук В.П. Концептуальні засади кількісної оцінки ризиків. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2004. Т. 9. С. 278—287.

19. Долінський Л.Б. Корчинський В.В. Ідентифікація та кількісне оцінювання кредитного ризику комерційного банку. Економічний аналіз. 2016. Т. 25. № 1. С. 180—189.

20. Москаленко Н.В. Климчук Н.Я. Управління ризиками легалізації доходів одержаних злочинним шляхом. Університет державної фіскальної служби України. 2017. № 1. С. 183—194.

21. Кльоба А.Г. Напрями вдосконалення управління банківськими ризиками. Економіка та держава. 2018. № 6. С. 80—85.

22. Сєрьогін С.С., Водяницька О.В., Соколова Н.В. Особливості управління банківськими ризиками. Мукачівський державний університет. 2018. № 16. С. 700—704.

23. Д'яконова І.І., Шиян Д.В. Методика оцінки ефективності фінансового моніторингу. Вісник Української академії банківської справи. 2013. № 1 (34). С. 10—16.

## References:

1. Epifanov, A.O., Vasilieva, T.A. and Kozmenko, S.M. (2012), *Upravlinnya ryzykamy bazovykh bankiv's'kykh operatsiy* [Risk management of basic banking operations], UABS NBU, Sumy, Ukraine.

2. Raisberg, B.A. (2008), *Suchasnyy ekonomichnyy slovnyk: slovnyk terminiv* [Modern economic dictionary: dictionary of terms], INFRAM, Moscow, Russia.

3. Stoyanova, E.S. (1998), *Denezhnyy menedzhment dlya praktikov: krat. kurs* [Financial management for practitioners: krat. course], Perspektiva, Moscow, Russia.

4. Frost, I.O. (2017), "The essence of enterprise risk management and skills needed by the manager for its implementation", *Zb. tez Vseukrayins'koyi naukovopraktychnoyi onlayn konferentsiyi aspirantiv, molodykh studentiv ta studentiv ZHDTU* [Coll. abstracts of the All-Ukrainian scientific-practical online conference of graduate students, young scientists and students of ZhSTU], vol. 2, [Online], available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6819> (Accessed 10 Jan 2022).

5. Korzh, N.V. (2016), "Methods of financial risk management", *Teoriya ta praktyka nauky*, vol. 10, pp. 1—6.

6. Lysenko, O.V. and Meloyan, O.G. (2015), "Bank risk management in the system of internal financial monitoring", *Visnyk ZHDTU*, vol. 3, pp. 145—152.

7. Grinchuk, A.L. (2013), "Risks of banking and basic valuation methods", *Repozytariy Kharkivs'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu imeni Semena Kuznetsya*, [Online], available at: <http://repository.hneu.edu.ua> (Accessed 10 Jan 2022).

8. Lagunova, I.A. (2018), "The essence and principles of the concept of risk management", *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya*, vol. 1 (53), pp. 44—52.

9. Dyadyuk, M.A. (2017), *Upravlinnya ryzykamy: konsp. lekt.* [Risk management: consp. lecture], Fort, Kharkiv, Ukraine, [Online], available at: <http://elib.hduht.edu.ua/jspui/handle/123456789/1893> (Accessed 10 Jan 2022).

10. Donets, L.I. (2006), *Ekonomichni ryzyky ta metody yikh vymiryuvannya* [Economic risks and methods of measuring them], Training Center Literature, Kyiv, Ukraine.

11. Timoshik, N.S. (2019), "Formation of an effective financial risk management system", *Formuvannya mekhanizmu zmitsnennya konkurentnykh pozytsiy natsional'nykh ekonomichnykh system u hlobal'nomu, rehional'nomu ta lokal'nomu vymirakh*". zb. tez dop. mizhnar. nauk.-prakt. konf. [Forming a mechanism to strengthen the competitive position of national economic systems in the global, regional and local dimensions. coll. thesis add. international scientific-practical conf.], Ternopil, Ukraine, vol. 1, pp. 61—63.

12. Dudneva, Yu.E. (2019), "Risk management: an integrated approach to the organization", *Electronic scientific professional publication of Mukachevo State University "Economics and Society"*, vol. 20, pp. 229—236.

13. Volynets, I.I. (2016), "Organization of risk management at the enterprise", *Elektronne naukove profesiynе vydannya Mukachiv's'koho derzhavnoho universytetu "Ekonomika ta suspil'stvo"*, vol. 2, pp. 51—55.

14. Natsional'nyy bank Ukrayiny (2019), "The National Bank continues to implement risk-oriented and forward-looking approaches in inspection processes", [Online], available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article—Art\\_id=79377831&cat\\_id=55838](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article—Art_id=79377831&cat_id=55838) (Accessed 10 Jan 2022).

15. Dyachkov, D.V. (2015), "Formation of risk management system of the enterprise", *Ekonomichnyy forum*, pp. 235—241.

16. Glibchuk, V.M. (2007), "The essence of risk as an economic category", *Natsional'nyy universytet "L'viv's'ka politehnika"*, [Online], available at: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/35530/1/16\\_102-107.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/35530/1/16_102-107.pdf) (Accessed 10 Jan 2022).

17. Podchesova, V.Y. (2005), "Credit risk management and ways to minimize them", *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 4, no. 205, pp. 967—972.

18. Strakharchuk, V.P. (2004), "Conceptual principles of quantitative risk assessment", *Problemy ta perspektyvy rozvytku bankiv's'koyi systemy Ukrayiny*, vol. 9, pp. 278—287.

19. Dolinsky, L.B., and Korchinsky, V.V. (2016), "Identification and quantification of credit risk of a commercial bank", *Ekonomichnyy analiz*, vol. 25, vol. 1, pp. 180—189.

20. Moskalenko, N.V., and Klimchuk, N.Ya. (2017), "Risk management of money laundering", *Universytet derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby Ukrayiny*, vol. 1, pp. 183—194.

21. Kleba, L.G. (2018), "Directions for improving the management of banking risks", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 6, pp. 80—85.

22. Seryogin, S.S., Vodyanitskaya, O.V. and Sokolova, N.V. (2018), "Features of banking risk management", *Mukachiv's'ky derzhavnyy universytet*, vol. 16, pp. 700—704.

23. Dyakonova, I.I. and Shiyani, D.V. (2013), "Methods for assessing the effectiveness of financial monitoring", *Visnyk Ukrayins'koyi akademiyi bankiv's'koyi spravy*, vol. 1 (34), pp. 10—16.

*Стаття надійшла до редакції 10.01.2022 р.*

*С. А. Жваненко,*

*к. е. н., доцент кафедри економіки, підприємництва та фінансів,  
Бердянський державний педагогічний університет*

*ORCID ID: 0000-0001-6790-3317*

*Л. В. Ледовська,*

*магістрант кафедри економіки, підприємництва та фінансів,  
Бердянський державний педагогічний університет*

*ORCID ID: 0000-0001-5134-5592*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.108

## ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У СФЕРІ ЗАЛУЧЕННЯ ДОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ГРОМАД

*S. Zhvanenko,*

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Finance,  
Berdyansk State Pedagogical University*

*L. Ledovska,*

*Master's student of the Department of Economics, Entrepreneurship and Finance, Berdyansk State Pedagogical University*

### ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS IN THE FIELD OF ATTRACTING ADDITIONAL SOURCES OF COMMUNITY FINANCING

*Для розвитку української економіки необхідне подальше зростання та зміцнення економічного потенціалу та бюджету регіонів. Недостатня економічна ефективність таких систем зумовлена низкою причин, насамперед зовнішніх. При цьому внутрішні бізнес-процеси також вимагають своєї досконалості, що значно підвищить конкурентоспроможність та прибутковість таких економічних систем. У статті здійснено аналіз ефективності формування бюджету в Запорізькій області на основі використання методів системного аналізу та дослідження таких системних моделей. У роботі досліджено особливості Запорізького регіону в ринкових умовах, обґрунтовано необхідність, передумови формування та методології побудови моделей аналізу та бюджетування на прикладі залучення банківських установ. На основі проведеного аналізу була запропонована системна методологія та її застосування в економіці регіонів, що є перспективним напрямом у дослідженнях просторової економіки.*

*The development of the Ukrainian economy requires further growth and strengthening of the economic potential and budget of the regions. The financial policy of the region is the core of its socio-economic policy and reflects all its financial relations with public institutions and citizens. The system of community financial management occupies an important place in the system of measures for the formation and development of economic relations at each stage of socio-economic development of the state. Financial management mechanisms are directly dependent on the officially accepted concept of management, which is the methodological basis for developing a model of economic mechanism of the state. Insufficient economic efficiency of such systems is due to a number of reasons, primarily external. At the same time, internal business processes also require their perfection, which will significantly increase the competitiveness and profitability of such economic systems. The article analyzes the effectiveness of budget formation in the Zaporizhzhya region based on the use of methods of system analysis and research of such system models. The peculiarities of Zaporizhzhya region in market conditions are investigated in the work, the necessity, preconditions of formation and methodology of construction of models of analysis and budgeting on the example of involvement of banking institutions are substantiated. Of particular importance is the issue of improving the management of financial resources of local governments, an important element of which is the placement of temporarily free funds of local budgets on deposit accounts with banks to generate income with their inclusion in the revenue side local budget. An alternative to the use of*

*temporarily free funds of the general fund of local budgets may be their placement through the purchase of government securities. Based on the analysis, a systematic methodology and its application in the economy of the regions was proposed, which is a promising area in the study of spatial economics.*

*Ключові слова: банківські установи, бюджет, видатки бюджету, фінансування громад, джерела фінансування, механізм.*

*Key words: banking institutions, budget, budget expenditures, community financing, sources of financing, mechanism.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Система управління фінансами громади займає важливе місце в системі заходів по формуванню і розвитку економічних відносин на кожному етапі соціально-економічного розвитку держави. Механізми управління фінансами знаходяться в прямій залежності від офіційно прийнятої концепції господарювання, що становить методологічну основу розробки моделі економічного механізму держави. Таким чином, актуального значення набуває дослідження системи і фінансових механізмів управління регіональною економікою в сучасних умовах.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання про ефективність формування та виконання місцевих бюджетів було висвітлено багатьма вітчизняними дослідниками, а саме: Булгакова С.О. [2], Василік О.Д. [5], Глущенко В.В. [6], Грузіна І.А. [7], Станкус Т. [12] та ін.

## МЕТА СТАТТІ ТА ПОСТАНОВКА ЗАВДАНЬ

Метою дослідження є аналіз ефективності формування та виконання місцевих бюджетів та діяльність банківських установ у сфері залучення додаткових джерел фінансування громад на прикладі Запорізької області.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У процесі розвитку ринкових відносин і трансформації соціально-економічної структури суспільства посилюється роль регіону як єдиного економічного суб'єкта з сильними внутрішніми економічними зв'язками. Регіон, як складна система, складається з елементів і зв'язків між ними. Елементи регіональної системи знаходяться в органічній єдності. Просторову спільність регіону забезпечує територія, взаємозв'язок елементів — виробнича (зв'язок, комунікації, транспорт) і соціальна інфраструктури (народна освіта, охорона здоров'я, наука, фізична культура, спорт і т. д.). Кожна територіальна система, будь-яка її підсистема має свої елементи, блоки підсистеми і зв'язки між ними, свої специфічні цілі, завдання, потреби і інтереси.

Фінансова політика регіону є ядром його соціально-економічної політики і відображає всі його фінансові взаємовідносини з громадськими інститутами та громадянами. При плануванні фінансової політики регіону слід виходити з необхідності забезпечення фінансової і соціальної стабільності. Збалансована фінансова політика регіону — основа нових фінансових взаємовідносин, нового соціального контракту між державою і регіоном, заснованого на неухильному виконанні взаємних зобов'язань.

На рисунку 1 представлено рекомендовані джерела фінансування розвитку регіону, зокрема їх можна поділити на внутрішні та зовнішні, які доцільно диверсифікувати, тобто для фінансування програми або проєкту, поєднувати декілька внутрішніх джерел, або комбінувати їх із зовнішніми.

Місцеві фінанси виступають як сукупність грошових відносин, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів для вирішення зав-

дань соціально-економічного розвитку муніципального освіти, підвищення якості життя проживає на його території населення. Як джерело фінансування, використовується саме бюджет розвитку — це доходи і видатки місцевого бюджету, які утворюються і використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку, зміцнення матеріально-фінансової бази. Реалізація бюджету розвитку в економічних системах різного рівня дозволить підвищити інвестиційну привабливість економічних систем, збільшити приплив капіталу в них, що сприятиме економічному зростанню системи, і значить, збільшення добробуту окремих громадян.

Органи місцевого самоврядування мають право утворювати цільові позабюджетні фонди в порядку і на умовах, встановлених законодавством України. За допомогою позабюджетних фондів муніципальне утворення може більш ефективно і доцільно використовувати свої фінансові кошти. Податки та інші платежі, призначені для зарахування до місцевого бюджету, не підлягають направленню у позабюджетні фонди. За рахунок коштів позабюджетних фондів можуть фінансуватися витрати по задоволенню різних потреб місцевих спільнот з урахуванням необхідності закріплення цих витрат за певними видами доходів (наприклад, витрати на природоохоронні заходи, муніципальне житлове будівництво, будівництво і ремонт доріг державного значення, підтримку малого підприємництва і ін.).

Також в останні роки набирає особливої популярності залучення коштів населення на розвиток регіону. Для цього створюється так званий громадський бюджет (бюджет участі, партисипаційний бюджет). Бюджет участі — це демократичний процес, який дає можливість кожному громадянину брати участь у розподілі місцевих бюджетів шляхом створення проєктів благоустрою міста чи регіону та (або) голосування за них [11, с. 52].

Однією з умов економічного та інноваційного розвитку регіону є інвестиційна активність, що сприяє забезпеченню економічного росту, і як наслідок, підвищенню добробуту населення. Сьогодні міжнародні організації, іноземні уряди та агентства з розвитку надають велику за обсягами та дуже важливу для подальшого розвитку країни підтримку. Міжнародна допомога за останні два роки збільшилася до безпрецедентного рівня. Успішне управління і координація допомоги, таким чином стають одним з головних пріоритетів і служить основою прогресу у всіх секторах економіки. Не виключенням є і Запорізька область.

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH підтримує Україну за дорученням Федерального уряду Німеччини на шляху демократичних перетворень з 1993 року. GIZ підтримує сталі методи будівництва та модернізації громадських будівель, а за допомогою впровадження сучасних технологій покращується енергоефективність, що дозволяє заощаджувати публічні кошти, також компанія підтримала систему електронних публічних закупівель "ProZorro".

Також діє Програма з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку "U-LEAD з Європою", яка робить внесок у створення

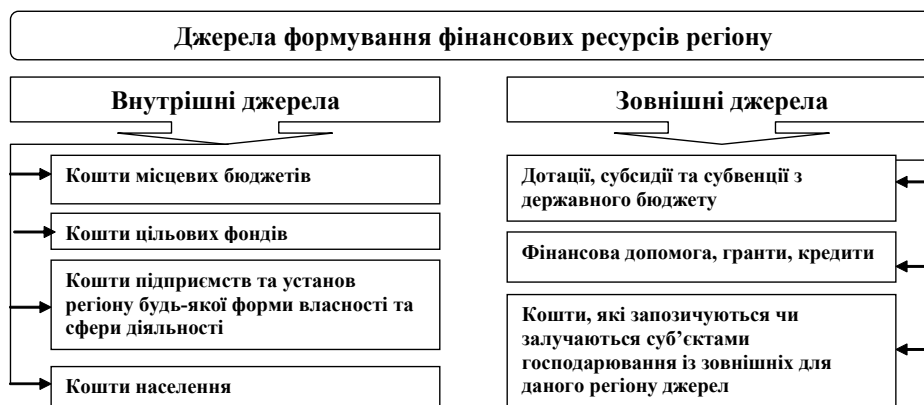


Рис. 1. Джерела формування фінансових ресурсів регіону

багаторівневої системи управління, яка є прозорою, підзвітною та реагує на потреби громадян.

Регіональний інвестиційний потенціал — це можливість власних і залучених у регіон фінансових ресурсів забезпечувати інвестиційну діяльність в масштабах, певних економічною політикою регіону. Слід зазначити, що саме Запорізька область є досить привабливим регіоном України. Одними із головних факторів високого рівня інвестиційної привабливості є висока якість людського капіталу, наявність розгалуженої промислової та транспортної інфраструктури, традиції індустріального виробництва, високий ступінь зносу основних фондів, що істотно знижує конкурентні бар'єри для корпоративного інвестора щодо виходу на ринок і локалізації сучасного виробництва. Також на рівень інвестиційного впливає власне імідж і репутація території.

Так, для забезпечення розвитку Запорізької області, покращення життя населення відповідної території, підвищення якості послуг, місцевими органами влади використовуються всі вищезазначені джерела фінансування належного розвитку території. Але залишається відкритим питанням щодо рівномірного розподілу коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток окремих територій [9, с. 44].

Тому пропонується створити регіональний фонд соціально-економічного розвитку, який би формувався на принципі спільного фінансування, основною базою якого була б відповідна субвенція (рис. 2).

Метою такого фонду має стати сприяння соціально-економічному розвитку регіонів, які насправді є головним багатством країни. Крім соціальних і економічних аспектів, доцільно направляти увагу і зусилля на гуманітарний, культурний, екологічний розвиток, на повний спектр тих завдань, які ставить перед собою керівництво регіонів і великих муніципальних утворень.

Місія фонду — це консолідація людей, адміністративних і муніципальних структур, сприяння всім позитивним процесам, які не тільки зміцнять регіони, але і згуртують громадянське суспільство.

Більшість фінансів розвитку є централізованими. Він перетікає на міжнародному рівні від донорів до урядів-реципієнтів, а потім через різних посередників, поки невелика частка початкової суми не досягне передбачуваних бенефіціарів — бідних громад. Але ця модель не працює для зменшення бідності в містах. Занадто мало фінансів доходить до бідних, і занадто часто гроші не відповідають пріоритетам цих людей. Потрібен альтернативний підхід, при якому фінанси надходять безпосередньо до фондів, до яких громади з низьким рівнем доходу можуть отримати доступ та впливати — формуючи порядок встановлення пріоритетів та витрачання грошей.

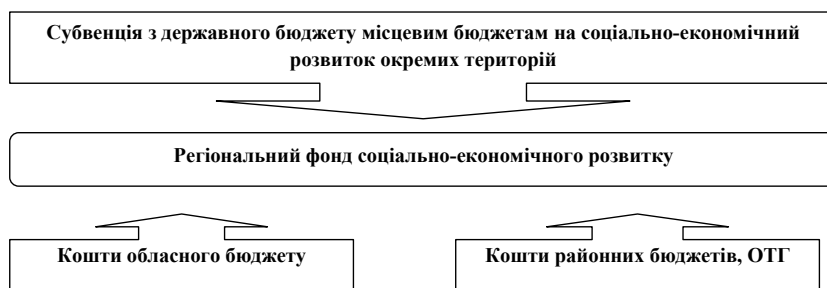


Рис. 2. Структура регіонального фонду соціально-економічного розвитку

Фінансування розвитку — це термін, що використовується для опису фінансового капіталу, наданого на підтримку створення нового проекту. Такі проекти можуть включати нові проекти з нерухомості, громадські програми, реставрацію будівель або нові ділові підприємства. Фінансування розвитку може пропонуватися у формі гранту, призначеного для таких проектів, і не вимагає погашення, або може пропонуватися у формі позики [10, с. 19].

Хоча фінансування розвитку часто пропонується через банки та приватні фонди, деякі підприємства спеціалізуються саме на цьому виді фінансування. Подібно до фондів, ці групи можуть бути звільнені від оподаткування та існувати виключно з метою фінансування спеціальних проектів. На додаток до основних будівельних потреб, фінансування може також використовуватися для придбання спеціального обладнання, необхідного для ведення нового бізнесу.

Таким чином, фінансові ресурси регіону — це певна сукупність фінансових фондів, що можуть формуватися за рахунок різних джерел і які забезпечують діяльність місцевих суб'єктів господарювання. Наразі по Запорізькій області присутня тенденція щодо залучення фінансових ресурсів як із внутрішніх (місцевий бюджет), так і з зовнішніх (міжбюджетні трансферти та інвестиції) джерел. Але також варто розширювати ці джерела для залучення фінансових ресурсів регіону і тому необхідним завданням є пошук додаткових незадіяних резервів наповнення бюджетів як складових зростання фінансових ресурсів регіону, а також вдосконалення механізмів розподілу коштів, спрямованих на розвиток, між регіонами.

У контексті завдань оновленої Концепції реформування системи управління державними фінансами на 2017—2021 роки, схваленої на засіданні Кабінету Міністрів України 08 лютого 2017 року, особливого значення набуває питання ефективного управління акумульованими коштами і отримання від цього додаткових ресурсів у вигляді відсотків. Одним з елементів вирішення зазначеного питання є розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів місцевих бюджетів на вкладних (депозитних) рахунках в установах банків.

Правом на розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних (вкладних) рахунках в установах банків органи місцевого самоврядування наділені відповідно до частини 2 статті 70 Закону "Про місцеве самоврядування в Україні" та статті 16 Бюджетного кодексу України [3].

Порядок розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на вкладних (депозитних) рахунках в банках затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12 січня 2011 року № 6.

Тимчасово вільні кошти розміщують на конкурсній основі виключно в банках, в яких держава володіє 75 і більше відсотками статутного капіталу та за якими протягом останнього року не застосовувалися такі заходи впливу, як обмеження, призупинення або припинення здійснення окремих видів операцій і віднесення банку до категорії проблемних або неплатоспроможних.

Певні вимоги пред'являються і до органів місцевого самоврядування, які розміщують тимчасово вільні кошти на депозитних рахунках в установах банків, це:

1) відсутність на дату розміщення тимчасово вільних коштів простроченої кредиторської заборгованості, крім тієї, яка виникла в результаті недоотримання коштів субвенцій з державного бюджету та бюджетів інших рівнів;

2) відсутність на дату розміщення тимчасово вільних коштів загального фонду місцевого бюджету непогашених середньострокових позик, отриманих за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку в поточному бюджетному періоді.

Кошти розміщуються на вкладних рахунках у банках тільки в межах поточного бюджетного періоду і повинні бути повернуті на рахунки бюджету до 20 грудня бюджетного періоду.

У результаті бюджетної децентралізації і проводяться з 2015 року реформ відзначаються значні плюси ресурсного забезпечення бюджету міста, що дає можливість ефективно управляти тимчасово вільними коштами бюджету міста.

У 2020 році місцеві бюджети розмістили 25,3 млрд на депозитних рахунках у державних банках грн, що на 12,9 млрд грн більше, ніж торік. Як у 2019, так і у 2020 році кошти місцевого бюджету були повністю повернуті з банків до ЄКР.

Дохід від розміщення коштів на депозитних рахунках місцевих бюджетів у 2020 році становив 0,9 млрд гривні.

Найбільші суми коштів на вкладні (депозитні) рахунки у банках розміщували місцеві бюджети Донецької області — 9,9 млрд грн, Харківської області — 2,9 млрд грн та Дніпропетровської області — 2,7 млрд грн. Водночас місцеві бюджети Миколаївської, Одеської, Херсонської областей та м. Києва протягом 2020 року кошти на депозитних рахунках у банках не розміщували. Щодо Запорізької області, то обсяг розміщених коштів становив 0,13 млрд грн.

У 2020 році місцеві бюджети розміщували тимчасово вільні кошти на вкладних (депозитних) рахунках у чотирьох державних банках, а саме: АТ "Державний ощадний банк України", АТ "Державний експортно-імпортерний банк України", ПАТ АБ "Укргазбанк" і АТ КБ "ПриватБанк". Найбільше депозитів місцеві бюджети торік розмістили в Укргазбанку — 9,37 млрд грн (37% від загальної суми), тоді як в Ощадбанку — 6,78 млрд грн (27%), Укрексімбанку — 5,99 млрд грн (24%), у Приватбанку — 3,13 млрд грн (12%).

Для розміщення тимчасово вільних коштів на вкладних (депозитних) рахунках у банках фінансовий орган формує заявку-пропозицію, в якій визначає обсяг коштів для розміщення, умови за вкладом (депозитом), адресу та дату прийняття пропозиції банку (не більш як п'ять робочих днів з дня відправлення), а також дату розгляду, і надсилає її до банків [4].

Для участі в конкурсі банк-заявник повинен представити в комісію по визначенню банку для розміщення тимчасово вільних коштів місцевого бюджету на депозитних рахунках такі документи:

- 1) заявка на участь у конкурсі;
  - 2) конкурсні пропозиції по розміщенню тимчасово вільних коштів місцевого бюджету на депозитних рахунках, які будуть обов'язковими умовами при укладенні договору банківського вкладу (депозиту) між фінансовим управлінням міської ради та банком, зокрема:
    - річна процентна ставка по депозиту, яка не може бути знижена протягом року;
    - право вкладника на повернення депозиту (депозиту) або його частини на першу вимогу і протягом періоду, протягом якого банк повертає кошти до місцевого бюджету за письмовим запитом фінансового відділу міської ради;
    - заборона безспірного списання банком грошових коштів з депозитного (депозитного) рахунку фінансового управління;
    - відсутність або встановлення незнижувального залишку на депозитному рахунку;
    - можливість безкоштовного розміщення або виведення частини депозиту без зміни процентної ставки;
    - термін повернення грошових коштів на рахунок місцевого бюджету не пізніше, ніж за 10 днів до закінчення бюджетного року, а при необхідності раніше за письмовим зверненням фінансового управління;
    - можливість перегляду відсоткової ставки під час знаходження бюджету на депозиті в банку;
    - щомісячне перерахування в місцевий бюджет відсотків по депозиту;
    - відповідальність банку в разі неповернення або затримки повернення грошових коштів з депозитних (депозитних) рахунків на відповідні рахунки місцевого бюджету, відкриті в казначействі, з яких будуть переводитися тимчасово вільні грошові кошти для розміщення на депозитних (депозитних) рахунках банку;
  - 3) належним чином завірені копії документів банку-заявника:
    - свідоцтва про державну реєстрацію банку, видані Національним банком України;
    - статут банку;
    - положення про філію (філії) банку;
    - банківська ліцензія на право ведення банківських та інших операцій;
    - довіреність на керуючий філія (філія) банку;
    - виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, індивідуальних підприємців і громадських об'єднань щодо юридичної особи і відокремленого підрозділу (філії) юридичної особи (за наявності) [1].
- Також обов'язковими умовами при укладенні договору банківського вкладу (депозиту) між фінансовим управлінням та банком є:
- можливість постійного поповнення депозиту;
  - право вкладника повернути вклад (внесок) або його частину на першу вимогу вкладника відповідно до необхідності фінансування витрат;
  - заборона на безспірне списання банком грошових коштів з депозитного (депозитного) рахунку фінансового управління;
  - у разі неповернення або несвоєчасного повернення грошових коштів з депозитних (депозитних) рахунків на відповідні рахунки місцевих бюджетів, відкриті в Казначействі України, з яких було переведено тимчасово вільні кошти для розміщення на депозитних (депозитних) рахунках, банк є несе відповідальність у вигляді штрафу в розмірі 1% від суми прострочення повернення депозиту або виплати відсотків за депозитом за кожний день прострочення (до п'яти календарних днів). Якщо прострочення становить більше п'яти днів, банк сплачує штраф у розмірі подвійної облікової ставки НБУ за кожен день прострочення [1].



**Таблиця 1. Умови додаткового доходу на тимчасово вільні кошти в рамках місцевого бюджету в АТ "Ощадбанк"**

№	Критерії	Характеристики
1	Вид вкладу	Строковий
2	Валюта	Гривня
3	Вкладник	Місцеві бюджети
4	Мінімальна сума	10 000,00 гривень* виключення: бюджети сіл, селищ та їх об'єднань - 3 000,00 гривень; бюджети районів та міст районного значення - 5 000,00 гривень
5	Строк зберігання	Лише у межах поточного бюджетного періоду та повинні бути повернені на рахунки бюджету не пізніше ніж за 10 календарних днів до закінчення такого бюджетного періоду
6	Розмір % ставки	Не більше облікової ставки НБУ на дату проведення тендеру
7	Виплата процентів	- Щомісячно; - щоквартально; - разом з поверненням вкладу (депозиту)
8	Можливість поповнення	Дозволяється, в розмірі згідно з умовами депозитного договору
9	Можливість дострокового витребування	Дозволяється, за умови письмового повідомлення банку згідно з умовами депозитного договору
10	Лонгація вкладу	Дозволяється, відповідно до пролонгованого договору кошти будуть повернені на рахунки бюджету не пізніше ніж за 10 календарних днів до закінчення такого бюджетного періоду

Критеріями визначення банку-переможця є:

- розмір процентної ставки за депозитом (депозит);
- відсутність мінімального залишку на депозитному рахунку;
- умови перерахування відсотків за вкладом до місцевого бюджету;
- строк повернення коштів на рахунок місцевого бюджету за письмовою заявою фінансового відділу;
- можливість збільшення процентної ставки за депозитом;
- позитивний досвід спільної роботи.

Інститут банку визначається терміном проведення тендеру і за інших рівних умов запропонував найвищу процентну ставку за депозитом (депозитом) за відповідний період.

АТ "Ощадбанк" надає можливість місцевим бюджетам розміщувати тимчасово вільні кошти на депозитних рахунках. У таблиці 1 представлено основні умови додаткового доходу на тимчасово вільні кошти в рамках місцевого бюджету.

Також одним із варіантів щодо залучення додаткових ресурсів — це муніципальні облігації. Ощадбанк першим серед українських банків повернувся на ринок муніципальних облігацій, тим самим давши новий погляд цьому інструменту фінансування розвитку місцевих громад.

Облігації внутрішнього місцевого кредиту Львівської міської ради серії G та H на суму 440 млн грн Ощадбанк розмістив ПФТС на фондовій біржі. Розміщення облігацій Львівської міської ради — це перше розміщення муніципальних облігацій в Україні, останній раз таке розміщення відбувалося у 2014 році. Номінальна дохідність облігацій становить 17,89% річних, період обігу — 3 роки. Кошти спрямовані на розвиток інфраструктури міста.

АТ "Ощадбанк" має багаторічний досвід роботи на ринку цінних паперів і надає повний спектр послуг для фізичних і юридичних осіб на підставі таких ліцензій Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку:

- 1) серія АЕ № 642066 від 19.06.2015 на право здійснення професійної діяльності на фондовому ринку — діяльність з управління цінними паперами;
- 2) серія АЕ № 642065 від 19.06.2015 на право здійснення професійної діяльності на фондовому ринку — андеррайтинг;

3) серія АЕ № 642064 від 19.06.2015 на право здійснення професійної діяльності на фондовому ринку — дилерство;

4) серія АЕ № 642063 від 19.06.2015 на право здійснення професійної діяльності на фондовому ринку — маклерство.

АТ "Ощадбанк" є членом Української асоціації фондочивих трейдерів, членом Професійної асоціації реєстраторів і депозитаріїв (PARD) і акредитований на таких фондових біржах: АТ "Фондова біржа ПФТС"; ВАТ "Українська біржа"; ПАТ "ФБ" Перспектива "; ПАТ "Українська міжбанківська валютна біржа". АТ "Ощадбанк" є найбільшим оператором ринку державних цінних паперів, має статус первинного дилера на внутрішньому ринку державних облігацій і займає лідируючі позиції на ринку корпоративних цінних паперів.

В якості торговця цінними паперами банк надає такі послуги:

1. Операції з державними цінними паперами: покупка і продаж внутрішніх державних облігацій; покупка і продаж внутрішніх державних облігацій для виконання функцій первинного дилера для фізичних осіб.

2. Операції з корпоративними облігаціями, муніципальними облігаціями та облігаціями банків: покупка і продаж корпоративних, муніципальних облігацій і банківських облігацій від імені клієнта; андеррайтинг корпоративних і муніципальних облігацій; покупка і продаж векселів від імені клієнта;

3. Біржові операції: покупка і продаж акцій за дорученням клієнта.

Щодо порядку розміщення тимчасово надлишкових коштів місцевих бюджетів шляхом придбання державних цінних паперів, умовами такого розміщення є:

- 1) місцева рада приймає відповідне рішення;
- 2) укладення між місцевим фінансовим органом та первинним дилером договору про обслуговування рахунку в цінних паперах та договору про посередницькі послуги на ринку цінних паперів;
- 3) визначення в угоді про посередницькі послуги обов'язкових умов передачі не пізніше наступного банківського дня після отримання первинним дилером доходу (знижки) та (або) суми викупу державних цінних паперів, відповідальності у разі неповернення або несвоєчасного повернення коштів у визначений термін до відповідних бюджетів місцевих казначейських рахунків;

4) відсутність на дату розміщення тимчасово вільних коштів простроченої кредиторської заборгованості за відповідним фондом місцевого бюджету;

5) відкриття рахунку в цінних паперах та надання брокерських послуг на ринку цінних паперів на конкурентних засадах у первинних дилерів, до яких Національний банк протягом останнього року не застосував належних заходів впливу (обмеження, призупинення або припинення окремих видів операцій та класифікація банку як проблемного чи неплатоспроможного) [1].

Враховуючи вищезазначені умови, місцевий фінансовий орган надсилає первинним дилерам заяву-пропозицію, в якій визначає потенційний обсяг коштів, інші умови, а також запит щодо умов обслуговування рахунку в цінних паперах та брокерських послуг на ринку цінних паперів.

Відбір первинного дилера здійснюється на конкурентних засадах спеціально створеною комісією, склад якої затверджується керівником фінансового органу.

Переможцем тендеру є первинний дилер, який за інших рівних умов запропонував найнижчу вартість обслуговування відповідного рахунку в цінних паперах та брокерських послуг на ринку цінних паперів за відповідний період.

На підставі угоди, укладеної місцевим фінансовим органом з первинним дилером, тимчасові безкоштовні кошти перераховуються з казначейських рахунків на рахунки, відкриті місцевими фінансовими органами у первинних дилерів для розміщення таких коштів шляхом купівлі державних цінних паперів. Місцевий фінансовий орган може придбати державні цінні папери, подаючи виключно неконкурентні пропозиції (з визначенням кількості та терміну погашення державних цінних паперів, без зазначення норми прибутку).

Повернення коштів з місцевих бюджетів, тимчасово розміщених шляхом придбання державних цінних паперів, здійснюється після їх погашення або продажу на фондовому ринку. У разі необхідності фінансовий орган може подати заяву про достроковий продаж державних облігацій (до закінчення терміну дії). За таких умов продаж облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) відбуватиметься на вторинному ринку, де ціна цінних паперів визначається внаслідок кон'юнктурного впливу попиту та пропозиції, тому ціна продажу ОВДП може бути вищою або нижчою від ціни покупки.

### ВИСНОВКИ

Отже, особливе значення має питання вдосконалення управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, важливим елементом якого є розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на депозитних рахунках у банках для отримання доходів з включенням їх до доходної частини місцевого бюджету. Альтернативою використанню тимчасово вільних коштів загального фонду місцевих бюджетів може стати їх розміщення шляхом покупки державних цінних паперів. Це регулюється частиною восьмою ст. 16 Бюджетного кодексу і нормами постанови КМУ від 23.05.2018 № 544 "Про затвердження Порядку розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів за рахунок державних закупівель" [3].

Для органів місцевого самоврядування такий інструмент управління тимчасово вільними бюджетними коштами є відносно новим, тому його необхідно детально дослідити.

#### Література:

1. Альтернатива депозитам: як громадам ефективно використати тимчасово вільні кошти місцевих бюджетів. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/10751?page=2> (дата звернення: 21.12.2021).
2. Булакова С.О. Бюджетна система України: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2012. 288 с.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text> (дата звернення: 17.12.2021).

4. Бюджетна система: підручник / за ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина, О.П. Кириленко. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 624 с.

5. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2014. 544 с.

6. Глушченко В.В. Оподаткування і розподіл доходів фізичних осіб в Україні: монографія. Харків: Смугаста типографія, 2016. 215 с.

7. Грузіна І.А. Сутність і складові бюджетної системи. Молодий вчений. 2018. № 12 (39). С. 25—29.

8. Додатковий дохід на тимчасово вільні кошти в рамках місцевого бюджету. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/business/deposit> (дата звернення: 18.12.2021).

9. Жваненко С.А., Ледовська Л.В. Аналіз та формування бюджету Запорізького регіону. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 5. С. 40—45.

10. Полозенко Д. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення. Фінанси України. 2018. № 11. С. 18-25.

11. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цілового методу: навч. посіб. І.Ф. Щербина, В.В. Зубенко, О.В. Голинська та ін.; за ред. І.Ф. Щербини; ІБСЕД, Проєкт "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) упровадження". 3-тє вид., випр. та допов. Київ: Нора-друк, 2012. 100 с.

12. Станкус Т. Програмно-ціловий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів. Х.: Фактор, 2017. 128 с.

#### References:

1. Official site of the Decentralization Press Center (2021), "An alternative to deposits: how communities can effectively use the temporarily free funds of local budgets", available at: <https://decentralization.gov.ua/news/10751?page=2> (Accessed 21 December 2021).
2. Bulgakova, S.N. (2012), Biudzhetsna systema Ukrainy [Budget system of Ukraine], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Verkhovna Rada USSR (2010), "Budget Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text> (Accessed 17 December 2021).
4. Yurii, S.I., Demyanishin, V.G. and Kirilenko, O.P. (2013), Biudzhetsna systema [Budget system], Ekon. dumka, Ternopil, Ukraine.
5. Vasylyk, O.D. and Pavlyuk, K.V. (2014), Biudzhetsna systema Ukrainy [Budget system of Ukraine], Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
6. Glushchenko, V.V. (2016), Opodatkuvannia i rozpodil dokhodiv fizychnykh osib v Ukraini [Taxation and distribution of income of individuals in Ukraine], Smuhasta typohrafiia, Kharkiv, Ukraine.
7. Hruzina, I.A. (2018), "The essence and components of the budget system", Molodyj vchenyj, vol. 12 (39), pp. 25—29.
8. Official site of Oschadbank (2021), "Additional income for temporarily free funds within the local budget", available at: <https://www.oschadbank.ua/ua/business/deposit> (Accessed 18 December 2021).
9. Zhvanenko, S.A and Ledovska, L.V. (2021), "Analysis and formation of the budget of the Zaporozhye region", Investytzii: praktyka ta dosvid, vol. 5. pp. 40—45.
10. Polozenko, D. (2018), "The financial system of Ukraine and the budget process: the essence and ways to improve them", Finansy Ukrainy, vol. 11, pp. 18—25.
11. Shcherbyna, I.F., Zubenko, V.V. and Holynska, O.V. (2012), Planuvannia mistsevykh biudzhetyv na osnovi programno-tsilovoho metodu [Planning of local budgets on the basis of the program-target method], 3rd ed., Nora-druk, Kyiv, Ukraine.
12. Stankus T. (2017), Prohramno-tsil'ovyy metod u biudzhetsnomu protsesi na rivni mistsevykh biudzhetyv [Program-target method in the budget process at the level of local budgets], Kharkiv, Factor, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2022 р.

*І. В. Мірошниченко,*  
*к. е. н., доцент кафедри математичного моделювання та статистики,*  
*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*  
*ORCID ID: 0000-0002-1307-7889*

*В. Д. Алексєєва,*  
*магістрант спеціальності "Економічна кібернетика та Дата Сайанс",*  
*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*  
*ORCID ID: 0000-0002-1001-6933*

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.114

## ВИКОРИСТАННЯ RFM-АНАЛІЗУ В СЕГМЕНТАЦІЇ КЛІЄНТІВ

*I. Miroshnychenko,*  
*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Mathematical Modeling*  
*and Statistics, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

*V. Aleksieieva,*  
*Master's student of "Economic cybernetics and Data science",*  
*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

### USE OF RFM ANALYSIS IN CUSTOMER SEGMENTATION

---

*Статтю присвячено застосуванню RFM-сегментації та алгоритму Аpriori Аpriori для виявлення сегментів клієнтів та асоціативних правил у споживчих кошиках. У результаті дослідження було вивчено поняття RFM-аналізу, визначено його переваги, етапи побудови моделі, способи застосування на практиці. Надано рекомендації щодо підготовки даних для виконання аналізу, визначено обов'язкові дані. Також ознайомлено з алгоритмом Аpriori для виявлення асоціативних правил у споживчих кошиках. Було визначено сфери застосування, його сильні та слабкі сторони, запропоновано загальний алгоритм його побудови та вивчено, як серед множини результатів знайти ключові правила. Після теоретичного ознайомлення було побудовано RFM-модель та використано алгоритм Аpriori. Отримані результати проаналізовано, запропоновано подальші кроки дій для компаній, а саме: розробка комунікаційної стратегії для збільшення обсягів продажів завдяки email-ретаргетингу та таргетингу в соціальних мережах. Запропоновано, як можна проваджувати отримані результати для створення спеціальних пропозицій та рекламних оголошень.*

*Digital technologies cease to seem complex and immensity and begin to necessitate their use in business. This is not about IT startups, but about the digitalization of internal business processes. One of the tools of a successful company is a well-developed marketing company that meets modern market conditions. Moreover, during quarantine restrictions, more and more companies are forced to go online and face the need to improve or only implement digital marketing technologies.*

*The article is devoted to the application of RFM-segmentation and the Apriori Apriori algorithm to identify customer segments and associative rules in consumer baskets. As a result of research the concept of RFM-analysis was studied, its advantages, stages of construction of model, ways of application in practice were defined. Recommendations for preparing data for analysis are provided, mandatory data are defined. Also acquainted with the Apriori algorithm for identifying associative rules in consumer baskets. The areas of application, its strengths and weaknesses were identified, a general algorithm for its construction was proposed, and how to find key rules among the many results was studied. After theoretical acquaintance, the RFM model was built and the Apriori algorithm was used. The obtained results are analyzed, further steps for companies are proposed, namely the development of a communication strategy to increase sales through email retargeting and targeting on social networks. Suggest how you can implement the results to create special offers and advertisements.*

*Search and development of effective algorithms and their implementation in customer relationship management systems allows to optimize work with customers in all directions and, above all, to conduct sound marketing activities designed, according to the identified benefits, directly for target segments of the customer base, ie to send advertising information is not chaotic, but purposeful for customer segments that are interested in this information and will most likely have a response.*

*The work is of practical importance for all companies that have a database of transactions (sales) with the specified customer ID, because the paper presents a step-by-step algorithm for data analysis and provides recommendations for further work with the obtained segments. The study also has universal theoretical and methodological significance: the method of combining RFM-analysis and analysis of consumer baskets, providing recommendations for the use of email-retargeting and targeted advertising on social networks can contribute to further in-depth study and improvement of algorithms, not only in marketing but, web-programming, medicine.*

*Ключові слова: сегментація клієнтів, комунікаційна стратегія, RFM-аналіз, алгоритм Аpriori, споживчий кошик, асоціативні правила, таргетована реклама.*

*Key words: customer segmentation, communication strategy, RFM-analysis, A priori algorithm, consumer basket, associative rules, targeted advertising.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Цифрові технології перестають здаватися складними і неосяжними та починають викликати необхідність їх використання в бізнесі. Мова йде не про IT-стартапи, а про цифровізацію внутрішніх процесів бізнесу. Одним з інструментів успішної компанії є розвинені маркетингові компанії, які відповідають сучасним умовам ринку. Тим більше, під час карантинних обмежень, все більше підприємств вимушені переходити в онлайн-режим і стикаються з необхідністю вдосконалювати або тільки впроваджувати технології цифрового маркетингу. В світі сучасного маркетингу актуальним є інструмент таргетованої реклами, який має значні переваги, одні з них — зниження вартості рекламних кампаній та підвищення ефективності. Але для налаштування потрібно мати чітке представлення стану своєї аудиторії та їх потреб. Використані в роботі технології допоможуть будь-якій компанії, яка веде базу даних транзакцій, отримати чітке уявлення клієнтської бази та проаналізувати споживчі кошики. Цих даних буде достатньо для складання рекламних кампаній і відстежування їх ефективності.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Було ознайомлено з іноземними роботами на тему сегментації клієнтської бази та RFM-аналізу, значущим дослідником можна вважати Понлача Ройлєртяна з Вищої школи Бангкокського університету, який в 2019 році випустив незалежний дослідницький рукопис, де розгорнуто дослідив процес сегментації клієнтів. Також важливо зазначити сучасні роботи Мохамеда Абдул Кадіра та Адріана Ачяра, які на практиці продемонстрували повний аналіз великих даних та сегментування; і Рой Волен, який надав ґрунтовну відповідь, чому RFM-аналіз — це зручно і ефективно. Перелічені дослідники внесли вагомий внесок у дослідження, але роботи були або суто теоретичні, або тільки практичні. Не вистачало цілісного аналізу даних з конкретними рекомендаціями подальших дій, також не запропоновано паралельні дослідження, які підсилять користь RFM-аналізу.

## МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є отримання сегментації клієнтів, виявлення закономірностей в споживчих кошиках та надання рекомендації щодо подальшої побудови комунікаційної стратегії.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

RFM-аналіз — аналіз клієнтської бази на основі історії покупок. Сама назва складається з абрєвіатури його складових: Resency, Frequency, Monetary.

1. Resency (укр. новизна, недавність) показує, скільки часу пройшло з останньої покупки або іншої активності клієнта.

2. Frequency (укр. частота) показує кількість покупок клієнта за певний період. Якщо споживач часто

здійснює покупки, його легше стимулювати купувати більше на більшу суму.

3. Monetary (укр. гроші, фінанси) є грошовим показником суми покупок клієнтом за певний проміжок часу. Це важлива частка клієнтів, які можуть купувати дорогі товари або просто у великій кількості [30].

Модель RFM дозволяє підприємствам отримувати ключові уявлення про клієнтів за допомогою зручного збору даних та формувати бізнес-стратегію. Модель дозволяє зрозуміти, що означає бренд компанії для існуючих клієнтів, допомагає компаніям керувати сприйняттям клієнтів [28].

Нецільові маркетингові рекламні кампанії можуть бути дорогими. Зосередження уваги на меншому сегменті клієнтів значно зменшить витрати, дозволить більше експериментувати та приймати рішення на основі даних, а не інтуїції. Завдяки RFM-аналізу можна розподілити споживачів на сегменти і будувати маркетингову політику для кожної окремо [22]. Перевагою RFM-аналізу можна назвати його застосовність для будь-якої сфери і масштабу бізнесу. Процес проведення аналізу буде завжди один, відрізнятимуться масштаби бази клієнтів і маркетингова стратегія. [3].

Основи побудови RFM-моделі. RFM-модель є індивідуальною. Тобто кожна компанія обирає самостійно для себе, за якими конкретно критеріями розглядати елементи та яку градацію використовувати [19; 45].

У RFM-моделі можуть бути різні кількість кластерів. Можна зробити 3 основні групи по трьох елементах RFM, можна 4 та 5. В кінці організація отримує 27, 64, 125 сегментів відповідно. Чим більше сегментів, тим більше аналітичної інформації компанія може краще пристосовуватися до кожної групи, складаючи для них різні стратегічні плани. Але це залежить від обсягів клієнтської бази, якщо вона не є великою (до 10 000 транзакцій), то дрібна сегментація навпаки стане нерезультативною [3; 7].

Основним моментом при сегментуванні є оцінка адекватності розподілу балів R, F та M для кожного клієнта та присвоєння йому сегменту RFM відповідно до поведінки покупки [29].

Після отриманої сегментації клієнтів розробляється маркетингова стратегія для кожної групи. Метою компанії буде збільшення продажів і середнього чеку для "кращих" клієнтів, стимулювання до покупок "середніх" клієнтів, та повернення "гірших". Як етап маркетингової стратегії, потрібно вирішити, які дії будуть направлені на кожний сегмент [28]. Щоб рекомендації були корисними для всіх RFM-аналізів, ми будемо використовувати такі позначення сегментів, як у таблиці 1.

До першої групи можна віднести перші шість сегментів з таблиці 1. Головна мета роботи з такими клієнтами — збільшити обсяги покупок, їх лояльність до компанії. Наприклад, можна запускати e-mail розсилки, щоб нагадувати користувачам оплачувати щомісячні підписки, можна інформувати про новинки товарів, спеціальні пропозиції [15]. Але слід зауважити,

Таблиця 1. Сегментація клієнтської бази

Сегмент	Пояснення
Чемпіони	Купували недавно, купують часто і витрачають найбільше
Лояльні клієнти	Купують регулярно, особливо впливає акційна компанія
Потенційні лояльні клієнти	Нещодавні клієнти із середньою частотою
Нещодавні клієнти	Купували зовсім недавно, але не часто
Перспективні	Недавні покупці, що не витратили багато
Клієнти, що потребують уваги	Вище середнього рівня відвідуваності до певного моменту, частоти та грошових значень
Сплячі	Середня частота покупок і середній показник останнього відвідування. Якщо їх не буде активовано, їх можна втратити
Під загрозою відтоку	Купували часто, але втратили інтерес
Важливо не втратити	Були постійними клієнтами, але вже давно нічого не купують. Потрібно повернути їх
Втрачені	Остання покупка була тривалою і мала кількість замовлень в минулому

Джерело: [27].

що покупки акційних товарів, особливо, коли клієнт обмежений в часі, відносяться до імпульсивних, спонтанних, а пошту клієнт може не відкривати певний час [34]. Тому для акційних рекламних кампаній ефективніше використовувати інструмент таргетованої реклами на залучену аудиторію в соціальних мережах [44]. Компанія може зв'язатися з "Чемпіонами" та "Лояльними клієнтами" ще до створення продукту. Вони можуть надати якісні рекомендації, на які характеристики робити акцент, що покращити в старих версіях [2].

До другої групи ми можемо віднести останні чотири сегменти. В цьому випадку головною метою буде нагадати про минулі покупки і змотивувати їх почати купувати (на відміну від першої групи, нам не важливий розмір витраченої суми). В email-розсилках вже неактуально нагадувати про забуті кошики, якщо клієнт останній раз заходив на сайт рік тому. Тому замість цього можна надіслати оголошення про оновлення товару та лист про повторне залучення [41, 44].

Компаніям важливо раціонально оцінити бюджет на повернення таких клієнтів. Споживачі, що "У зоні ризику" та "Сплячі" — єдині два перспективні сегменти, на які потрібно звернути особливу увагу. Якщо ж компанія має достатній бюджет, то компанії ретаргетингу в соціальних мережах та електронній пошті буде достатньо [28; 39].

Поведінка споживача націлена на прийняття рішення щодо придбання і споживання певних товарів. Кожен клієнт має різні потреби, смаки, бюджет, які можуть впливати на його рішення. Однак при цьому поведінка споживачів має подібність в тому, що кожен бажає максимізувати користь від споживання товару X [10].

Роблячи покупки в супермаркеті, споживачі рідко купують один товар, вони набагато частіше купують кошик товарів, переважно з різних категорій [1]. Метою роботи є відокремлення продуктів/груп товарів, які купуються разом у формі правил асоціації [10]. Транзакції визначаються наборами товарів, куплених клієнтом під час одного відвідування магазину [42].

Асоціативні правила використовуються не для прогнозування, а для невідконтрольного пошуку знань у великих базах даних, тобто немає необхідності в навчанні алгоритму, цим вони відрізняються від сегментації та числового прогнозування [24]. Недоліком цього процесу є те, що не існує простого способу об'єктивно виміряти ефективність алгоритму навчання асоціативних правил, крім якісної оцінки користі [10].

Аналіз споживчого кошика в основному використовується у трьох сферах [24]. Перша — це створення персоналізованих рекомендацій [38; 43]. Друга — це просторовий розподіл в мережах магазинів (мерчандайзинг) [18; 38]. Третя — створення маркетингових стратегій, орієнтованих на знижки та акції, що базується виключ-

но на поведінці клієнта [38]. На основі отриманих правил можна: змінити макет вебсайту та дизайн каталогу, менеджери по продажам можуть використовувати дані для складання скрипта продажу індивідуально під клієнта [43].

Якщо обчислювати правила асоціації за щомісячними даними про продажі, ми можемо спостерігати сезонні зміни, коли певні правила відповідають дійсності приблизно в один і той же місяць кожного року [21].

Розглянемо алгоритм Apriori для пошуку асоціативних правил. Найбільш популярний підхід для ефективного пошуку у великих базах даних правил — це Apriori, який був створений ще в 1994 році [10; 38].

Чи вважати асоціативне правило цікавим, алгоритм визначає за двома статистичними показниками: підтримці і довірі [42].

Підтримка (support) правила — це частота появи цього правила серед даних [43]. Визначається за такою формулою:

$$support(X) = \frac{\{X \in N\}}{count(X)} \quad (1),$$

де  $N$  — кількість транзакцій в базі даних;  $count(X)$  — кількість транзакцій, які містять безліч елементів  $X$  [42].

Довіра (confidence) правила — це міра здатності прогнозування:

$$confidence(X \rightarrow Y) = \frac{support(X, Y)}{support(X)} \quad (2),$$

де  $support(X, Y)$  — підтримка безлічі елементів, що містять елементи  $X$  і  $Y$ ;

$support(X)$  — підтримка безлічі елементів, що містить тільки  $X$  [42].

Третій показник ліфт (англ. Lift) показує, наскільки ймовірність придбання одного або декількох товарів вище, якщо відомо, що при цьому був придбаний інший товар або кілька товарів:

$$lift(X \rightarrow Y) = \frac{confidence(X \rightarrow Y)}{support(Y)} \quad (3),$$

де  $confidence(X \rightarrow Y)$  — показник довіри безлічі елементів, що містять елементи  $X$  і  $Y$ ;

$support(Y)$  — підтримка безлічі елементів, що містить тільки  $X$  [42].

Щоб провести RFM-аналіз і використати алгоритм Apriori, знадобляться дані всіх транзакцій компанії. Їх можна отримати завдяки CRM-системі, картки лояльності, інформаційної системи вебсайту. Знадобиться унікальний ідентифікатор клієнта (ID, email, ПІБ, номер телефону), унікальний ідентифікатор транзакції, дата транзакції, унікальний ідентифікатор придбаного товару, сума покупки [42]. Першим рекомендуємо проводи-

Таблиця 2. Розподіл RFM-показників за сегментами

Сегмент	Показник R	Показник F	Показник M
Чемпіони	4–5	4–5	4–5
Лояльні клієнти	2–4	3–4	4–5
Потенційні лояльні клієнти	3–5	1–3	1–3
Нещодавні клієнти	4–5	1–2	1–2
Перспективні	3–4	1–2	1–2
Клієнти, що потребують уваги	3–4	3–4	3–4
Сплячі	2–3	1–3	1–3
Під загрозою відтоку	1–3	2–5	2–5
Важливо не втратити	1–2	4–5	4–5
Втрачені	1–2	1–2	1–2

Джерело: [29].

ти RFM-аналіз, бо він дає базову інформацію про стан бази клієнтів, дозволяє побудувати маркетингову таргетовану стратегію по сегментах. А аналіз споживчих кошків доповнює інформацію і конкретизує дії компанії з кожним клієнтом окремо.

Основні кроки побудови RFM-моделі для сегментації:

Крок 1. Збираємо інформацію за показниками, вказаними вище.

Можливо, отриману базу даних треба буде привести в необхідний для нас вигляд. Потрібно самостійно розрахувати суму чеку, якщо буде інформація ціни товару та купленої кількості; можливо, строки будуть відображати не одну транзакцію, а проданий один товар, тому аналітик має згрупувати дані за ID транзакціями [25; 28].

Крок 2. Для кожного клієнта визначаємо суму всіх чеків, кількість виконаних транзакцій та кількість днів з моменту останньої покупки.

Для розрахунку загальної суми треба згрупувати базу даних за ID клієнта і просумувати дані суми чеків. Аналогічно, щоб дізнатись кількість виконаних транзакцій для кожного клієнта, потрібно згрупувати базу даних за клієнтами і розрахувати кількість таких строк [35]. Щоб отримати, скільки днів тому була виконана остання транзакція, для початку в програмному коді потрібно визначити точку відліку. А потім в окремий стовпець розрахувати, яка різниця між максимальною датою транзакцій клієнта та встановленою датою [16; 23].

Крок 3. Кожному клієнтові присвоюємо бали показників: R, F, M.

На цьому етапі ми маємо всі необхідні дані по клієнтах, а також вирішені діапазони для R, F, M. Тому ми можемо отримати три стовпця, де зазначені бали трьох показників. Надалі треба об'єднати три стовпця в один, щоб отримати кінцевий сегмент клієнта, він буде виглядати як трьохзначний код сегмента [2].

Крок 4. Аналіз отриманих сегментів.

Якщо компанія відокремила 3 групи в показниках, то в результаті отримала 27 сегментів. Будувати 27 комунікаційних стратегій буде не раціонально: грані між сусідніми сегментами не такі значні, та кількість клієнтів у деяких сегментах може бути незначною, щоб витратити час на окрему комунікацію з ними. Тому кожна компанія для себе виділяє кінцеві сегменти [33]. В таблиці 2 ми пропонуємо орієнтовний розподіл RFM-показників за сегментами (враховуючи, що оцінка "5" — найкраща, "1" — найгірша).

Крок 5. Побудова комунікаційної стратегії.

На останньому кроці маркетингологи розробляють комунікацію для кожного сегмента.

Розглянемо процес формування асоціативних правил за допомогою алгоритму Apriori. Процес формування правил відбувається в два етапи.

1. Визначення всіх множин товарів, які відповідають мінімальному порогу підтримки, що зазначається вручну спеціалістом [42].

Цей етап виконується за декілька ітерацій. Кожна наступна ітерація включає в себе оцінку підтримки всіх крупніших множин елементів. Результатом кожної ітерації і є множина, що складається з всіх і-елементних множин, що відповідають мінімальному порогу підтримки. Так, якщо  $\{A\}$ ,  $\{B\}$  і  $\{C\}$  зустрічаються на першій ітерації часто, а  $\{D\}$  — нечасто, то на другій ітерації будуть розглядатися тільки  $\{A, B\}$ ,  $\{A, C\}$  і  $\{B, C\}$ . Таким чином, алгоритму залишається оцінити лише три множини елементів, а не шість, які були б сформовані з елементом D. Для наочності формування правил у таблиці 3 представлено ітерації для визначення всіх множин товарів, які відповідають мінімальному порогу підтримки [38; 42].

2. Генерація асоціативних правил для всіх можливих підмножин, отриманих в на першому етапі, які відповідають мінімальному рівню довіри, що визначається людиною вручну [42]. Наприклад,  $\{A, B\}$  призведе до створення правил  $\{A\} \rightarrow \{B\}$  і  $\{B\} \rightarrow \{A\}$ . Ці правила оцінюються за мінімальним порогом довіри. Ті, що не відповідають вимогам — виключаються [1].

Кроки отримання набору правил за принципом Apriori:

Крок 1. Збір даних.

Для алгоритму Apriori потрібно записувати ID товарів по мірі їх додавання в кошик. Дослідникам потрібно вирішити, на якому рівні будуть розглядатися товари [17]. Чи достатньо їм отримати правило за групами товарів, наприклад, чи вони хочуть досліджувати окремі одиниці товару по типу.

Крок 2. Підготовка даних.

Для алгоритму дані треба завантажувати у вигляді розрідженій матриці, де кожному товару відповідає окремий стовпець (ознака). Побудувати матрицю допоможе спеціальний пакет "arules" у середовищі R [42].

Крок 3. Навчання моделі на даних.

Крок містить підбір показників довіри та підтримки. Технічно це виконати просто за допомогою однієї строки коду. А щодо визначення показників, то тільки методом проб і помилок можна знайти значення підтримки і довіри, які дозволять отримати розумну кількість асоціативних правил. Якщо встановити ці рівні занадто високими, то правила виявляться занадто елементарними, щоб бути корисними. Надто низький поріг може привести до громіздкому набору правил [42].

Крок 4. Оцінка ефективності моделі.

На даному кроці основною роботою буде поділ асоціативних правил на наступні категорії: корисні, тривіальні, незрозумілі [42]. Корисні правила дають чітку інформацію, що можна використати на практиці. Тривіальні правила — це будь-які правила, які настільки очевидні, що про них не варто згадувати: вони зрозумілі, але не приносять користі [18]. Правила є незрозумілими, якщо взаємозв'язок між елементами неясний, тому зрозуміти, як використовувати цю інформацію, неможливо [42]. При наявності достатньої кількості часу можна аналізувати кожне правило, щоб знайти цінні

Таблиця 3. Ітерації відбору множин алгоритму Apriori

Номер ітерації	Правила, які алгоритм повинен оцінити	Правила, які алгоритм в результаті оцінює	Множини елементів, які задовольняють мінімальну підтримку	Множини елементів, які не задовольняють мінімальну підтримку
1	{A}, {B}, {C}, {D}	{A}, {B}, {C}, {D}	{A}, {B}, {C}	{D}
2	{A,B}, {A,C}, {A,D}, {B,C}, {B,D}, {C,D}	{A,B}, {A,C}, {B,C}	{A,B}, {B,C}	{A,C}
3	{A,B,C}	Алгоритм зупиняється		

Джерело: [42].

рідкісні правила. Але якісно аналізувати результати можуть лише експерти в цій галузі [38].

Крок 5. Підвищення ефективності моделі.

На цьому етапі спеціаліст проаналізував отримані правила і відокремив пару груп цікавих. Але потрібно розуміти, на скільки воно важливе для даних товарів. Наприклад, для транзакції {збиті вершки} → {заморожена вишня} дивимось всі правила де в лівій частині вишня. Знаходимо правило {заморожена вишня} → {збиті вершки} з достатнім рівнем ліфта. Таким чином ми упевнюємося, що ця пара працює ефективно в обидві сторони, тому є сенс впроваджувати правило на практиці [42].

У роботі я буду використовувати набір даних Online Retail з Інтернет-джерела Kaggle [40]. Датасет описує клієнтську базу мережевого онлайн-магазину товарів для дому з роздрібних та оптових продажів. Рядки позначають проданий товар за 1 транзакцію певним клієнтом, стовпці в базі даних наступні: ID транзакції, ID товару, назва товару, кількість купленого товару, дата і час покупки, ціна товару, ID клієнта, країна, де відбулась покупка.

Для проведення попереднього аналізу і подальшої роботи за допомогою мови програмування R. Бібліотеки: readxl [32]; dplyr [9]; doby [8]; ggplot2 [6, 12, 13, 20, 37]; forcats [11]; scales [36]; formattable [26]; rcolorbrewer [31]; ggpubr [14, 27].

В базі даних 541909 рядків, що описують 25900 транзакцій з 38 країн; всього 4070 видів товарів в асортименті; 4373 зареєстрованих клієнтів. Транзакції описані за період 01.12.2010 8:26:00 — 09.12.2012 12:50:00. Провівши попередній аналіз за країнами, явним лідером за всіма показниками є Великобританія. За доходами вона має 6767873,394 доларів і посягає перше місце.

Перейдемо до побудови RFM-моделі для сегментації клієнтів.

Для даного пункту ми обрали мову програмування Python, тому що вона дозволяє побудувати наглядні зрозумілі графіки для RFM-сегментації.

База даних онлайн-магазину велика, тому будемо розподіляти показники R, F, M за 5-бальною шкалою (5 балів — найкращий результат).

Етапи побудови RFM-моделі:

1. На початку завантажуюмо бібліотеки і завантажуюмо датафрейм.

2. Видаляємо рядки, де CustomerID не заповнений. У результаті ми видалили 135 080 строк, бо вони не допоможуть у нашому аналізі клієнтів.

3. Визначаємо, за який проміжок часу ми маємо дані. За термін дослідження беремо рік: 365 днів.

4. Обчислюємо загальні витрачені кошти кожного рядка (тобто купленого товару). Для цього помножимо кількість товару на ціну і додаємо окремих стовпець з результатами.

5. В наших даних строки позначають проданий товар з асортименту, а нам потрібно мати інформацію за транзакцію. У випадку RFM-моделі ми шукаємо скільки разів купував клієнт, а не скільки предметів [33]. Тому ми створюємо новий датафрейм замовлень, який згрупований за транзакціями і має суму чеку куплених товарів.

6. Встановимо дату "NOW", як сутки після останньої покупки. Ця дата буде використана як орієнтир для обчислення оцінки R, як точка відліку.

7. Нехай маркетологи онлайн-магазину вважають, що на повернення клієнтів, які купували більше року, тому вони не хочуть витрачати рекламний бюджет, тому ми встановлюємо період = 365 днів.

8. Починаємо розраховувати R і F кожного клієнта. Для зручності розрахунку R ми додаємо ще один стовпець, де буде відображена кількість днів між певною покупкою та точкою відліку, яку встановили раніше. В подальшому потрібно згрупувати дані за клієнтами, знайти мінімум нової колонки та одразу підрахувати, скільки строк згрупувалось під ID клієнта.

Оцінки підраховуються для кожного замовника та зберігатимуться у стовпцях.

Отримали дані про R, F, тепер потрібно знайти M. Для цього ми беремо рядки транзакції згідно з обраним періодом, групуємо дані за клієнтами і сумуємо стовпець коштів.

9. Розподіляємо результати R, F і M за балами від 1 до 5.

Оскільки ручне налаштування границь оцінок може потребувати декілька альтернатив і проб, щоб знайти оптимальне значення, ми будемо використовувати відсоток. Такий спосіб є більш гнучким, оскільки діапазони будуть адаптуватися до даних і працюватимуть у різних галузях промисловості, або якщо є якась зміна очікуваної поведінки клієнтів.

Тому спочатку ми розподіляємо на рівні 5 частин отримані показники R, F, M. А потім присвоюємо кожній отриманій групі бал. Для всіх трьох показників алгоритм аналогічний. У результаті ми отримуємо додаткові три стовпці.

10. Поєднуємо оцінки R, F і M у фінальний бал RFM. Тепер ми отримали повну таблицю з необхідними даними.

11. Ми будемо використовувати назви для сегментації клієнтської бази, які визначили (див. табл. 1).

12. Кінцевим результатом ми отримуємо загальний розподіл клієнтів за визначеними нами сегментами (див. рис. 1).

Спеціально виділили сегменти "чемпіони" та "лояльні клієнти" іншим кольором, тому що вони є найперспективнішими. Отже, 32% бази відносяться до клієнтів, які дають нам найбільший прибуток за останній час. Тому метою комунікаційної стратегії на ці сегменти буде такою: збільшити обсяги покупок та їх лояльність до компанії. В нашому випадку це може бути інформування на пошті про новинки товарів, спеціальні пропозиції, знижки, обмеження в кількості акційного товару або в часі діючої пропозиції. Також можна застосувати картки лояльності (навіть враховуючи, що наш магазин в онлайн), це буде мотивувати клієнтів брати більше товарів, щоб накопити відсоток знижки. Щодо таргетованої реклами в соціальних мережах, то в цьому випадку ми маємо залишатись у центрі уваги даних користувачів. Якщо клієнт купує часто певну продукцію, то алгоритм Facebook за довгий час "спіймав" це уподобання і тому нашим клієнтам може показуватись реклама конку-

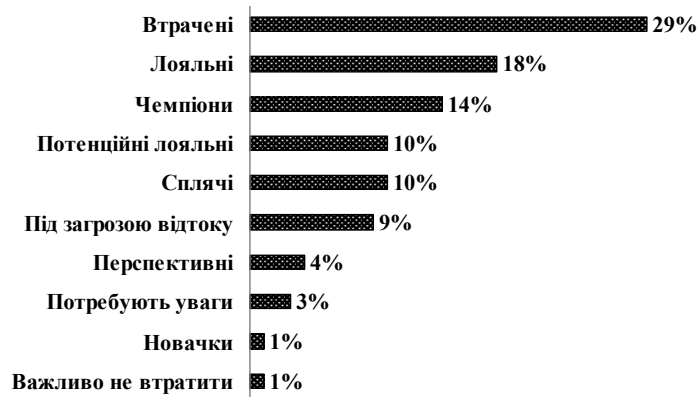


Рис. 1. Розподіл клієнтської бази на основні сегменти

Джерело: розроблено авторами.

регентів. Реклама в Facebook показується за логікою аукціону, тобто чим більше рекламодавець платить, тим більше користувачів побачать рекламу. Але в нашому випадку нам не потрібно витратити великі кошти. Ми налаштуємо рекламу лише на цей сегмент, відповідно аудиторія зовсім незначна, тому дуже з малим бюджет для реклами в Facebook (до \$ 3 дол. у день) ми будемо "перемагати" конкурентів, які показують рекламу на широку аудиторію.

Новачків та тих, яких важливо не втратити — 63 та 64 клієнта відповідно. Відносно це дуже малий сегмент, але на них варто звертати увагу. Якщо це інтернет-магазин, то він має call-менеджерів. У такому випадку можна обдзвонити особисто всіх, кого важливо не втратити, отримати зворотній зв'язок від товару, компанії, запропонувати їм особливу пропозицію, яка змотивує їх возобновити покупки.

Якщо рекламний бюджет компанії середній, то над сегментами "сплячі", "під загрозою витоку" та "потребують уваги" можна працювати разом. Їм можна надіслати лист про повторне залучення, зробити його візуально яскравим, а заголовки листа — захоплюючими. В самому листі прописати основні цікаві пропозиції, можна нагадати сильні сторони компанії.

Так само потенційно лояльних та перспективних клієнтів можна згрупувати в один сегмент, бо мета комунікації одна — змусити витратити більше. Якщо це дозволяє політика магазину, можна підготувати такі пропозиції: "купи два товари і отримуй третій у подарунок" або "купуй на суму N і отримай подарунок". Такі оголошення вигідніше робити в Facebook та Instagram, тому що відвідування пошти нижче, ніж соціальних мереж, і якісний креатив оголошення зацікавить більше, ніж текст листа.

Втрачених клієнтів отримано 29% (1 271 людина). Це нормальне значення, бо в кожному бізнесі є користувачі, які купували товар і залишалися незадоволеними якістю. З цим сегментом можна нічого не робити, бо є інші сегменти, на яких витратити бюджет є раціональніше.

Виявлення закономірностей (аналіз споживчого кошика за допомогою асоціативних правил алгоритму Apriori):

Цей етап роботи буде виконаний в R з використанням пакетів:

- arules (алгоритм Apriori) [4];
- arulesViz (візуалізація результатів) [5, 6, 12, 37].

Етапи отримання асоціативних правил:

1. Спочатку розглянемо історію покупок за весь період по всіх країнах. Важливо, що ми будемо працювати лише з кодами товарів.

Маємо 24982 транзакції (вчинені покупки), 4054 видів товарів. Значення щільності 0.005236173 (0,5236%) означає частку ненульових осередків матриці. Середня транзакція містила  $530304/24982 = 21,23$  товарів.

На наступному кроці ми бачимо куплені товари. Наприклад, товар з кодом 85123A білий підвісний свічник у формі серця. Він зустрічається в 2246 транзакціях, тобто  $2246/24982 * 100\% = 8,99\%$

Розглянемо перші три товари і їх частоту в транзакціях. Отримали, що товар 10002-політичний глобус зустрічається в 0,2922% транзакціях, тобто в 73 чеках.

2. Завершивши попередній аналіз, можемо почати шукати залежності між групами товарів. Для цього ми будемо користуватися алгоритмом Apriori.

Support (мінімальна частота покупки набору товару) = 0,02.

Confidence (мінімальна ймовірність такого набору) = 0.2 (20%).

minlen=2 (розглядаємо ті покупки, де більше двох товарів у чеку).

3. Проаналізуємо наше правило:

82 правила має 2 товари, і всього 3 правила — 3.

4. Тепер наше завдання відібрати цікаві правила серед тривіальних (елементарних). Прикладом такого елементарного правила буде представлено в таблиця 4.

Таке правило зустрічалося в 433 транзакціях. Якщо клієнт візьме перший товар, то в 49,48% ймовірністю візьме другий набір. Якщо мова йде про офлайн-магазині, то такі товари вже стоять поруч на полицях, бо схожі, але в нас інтернет-магазин, тому навіть елементарне правило можна використати на сайті: впровадити технологію рекомендації другого товару, якщо в кошик додано перший.

Серед множини правил ми відокремили два, які представлено в таблиці 5.

Тобто перше правило з 3 товарів зустрічалося 412 разів і має ймовірність 76,72%. Два товари з другого правила купують в 54% випадках разом. Давайте подивимося, які групи товарів створює товар "Дерев'яна рамка біла, стиль античний". Отримали, що в 77% випадків при покупці білої тумбочки, відвідувачі беруть білу рамку. Тому є сенс розташувати ці товари (біла тумбочка, шафа, біла антична рамка, біла класична рамка) поруч, якщо це офлайн-магазин, або рекомендувати ці покупки на сайті. Для рекламної кампанії є можливість створити акцію "при покупці X тумби безкоштовний набір рамок для фото".

Отже, в результаті виконаного дослідження, ми повністю дослідили базу даних з продажів онлайн-магазину. Провели попередній аналіз, щоб оцінити масштаб даних, мінімальні, максимальні та середні значення показників (наприклад, прибуток від клієнтів). Підготували дані до подальшого проведення RFM-аналізу в сегментації клієнтів за допомогою мови програмування Python. RFM-аналіз дав можливість нам побачити розподіл клієнтів по основним сегментам, які ми самостійно визначили. Ми можемо оцінити ситуацію щодо продажів і почати планувати комунікаційну стратегію для збільшення клієнтської бази та прибутку. Додатково



було вирішено, що можна додатково провести аналіз споживчих кошиків, який можна застосувати для: покращення індивідуального звернення до клієнта, для побудови таргетованої пропозиції клієнтам (на основі їх особистої історії покупок та всіх клієнтів). Рекомендації в основному стосувались інструментів цифрового маркетингу — e-mail-ремаркетингу та таргетованої реклами в соціальних мережах. Після аналізу споживчих кошиків ми знаємо, які групи товарів беруть найчастіше на рівні магазину та клієнтів, також ми можемо знаходити сезонні тренди. Загальні рекомендації по застосуванню результатів прописані, вони будуть корисними для онлайн- та оффлайн-магазинів.

У перспективі дослідження можна робити рекомендації більш конкретними: які спеціальні пропозиції запускати, на яку аудиторію, на який бюджет; прогнозувати дохід магазинів; прогнозувати поведінку клієнтів, не враховуючи впливові фактори у вигляді нашої маркетингової кампанії. Ефективно проводити А/В-тестування запусканих оголошень в Інтернеті.

## ВИСНОВКИ

Пошук і розробка ефективних алгоритмів та їх реалізація в системах управління взаємовідносинами з клієнтами дозволяє оптимізувати роботу з клієнтами в усіх напрямках і, перш за все, проводити обґрунтовані маркетингові заходи, призначені, відповідно до виявлених перевагам, безпосередньо для цільових сегментів клієнтської бази, тобто виконувати розсилку рекламної інформації не хаотично, а цілеспрямовано для сегментів клієнтів, яких зацікавить саме ця інформація і буде з великою ймовірністю мати відгук.

Результатом дослідження є розробка стратегії для отриманих сегментів клієнтів. Як ми казали, це дозволить значно економити рекламний бюджет і при цьому підвищувати її результативність, тому що пропозиції будуть цільові для окремих аудиторій. Також це дає можливість робити дуже вигідні спеціальні пропозиції певним сегментам, які компанія не може пропонувати всім клієнтам. І взагалі комунікаційна стратегія є гнучкою та може пристосовуватися до будь-якої сфери бізнесу, його бюджету та цілей. Але важливо зауважити, що розробка стратегії вимагає спеціаліста, який має досвід і повне розуміння ситуації компанії. Багато етапів аналізу повністю залежить від ОНР: кількість груп показників R, F, M, правила їх розбиття, кількість кінцевих сегментів та правила привласнення їх до клієнтів. Процес побудови комунікаційної стратегії є довгим, тому він не відносить до інструментів швидкого збільшення продажів.

Завдяки поясненому алгоритму, дослідження може бути цікавим будь-яким онлайн— оффлайн-магазинам, які хочуть покращити або тільки провадити інструменти цифрового маркетингу, тому що практична частина виконана на датасеті онлайн-магазину з роздрібними та оптовими покупцями. Але робота може бути корисною будь-яким підприємствам/компаніям, які просувають свій товар чи послугу. Більше того, описаний алгоритм Apriori може застосовуватись в інших сферах, наприклад, медицині та страхування.

## Література:

1. Ahmad Heru Mujianto, Chamdan Mashuri, Anita Andriani. Consumer customs analysis using the association rule and apriori algorithm for determining sales strategies in retail central. E3S Web of Conferences — ICENIS. 2019. No. 125.
2. Andrew Aziz. Customer segmentation based on behavioural data in e-marketplace. 2017. 42 p. URL: <https://uu.diva-portal.org/smash/get/diva2:1145508/FULLTEXT01.pdf> (дата звернення: 14.01.2022).

Таблиця 4. Характеристики першого правила, відібраного нами

Товари	{Набір форм для кексів рожевого кольору. 60 шт.} => {Набір форм для кексів 72 шт.}
Підтримка	0.01733248
Довіра	0.4948571
Охоплення	0.03502522
Ліфт	9.274209
Кількість таких правил	433

Джерело: розроблено авторами.

Таблиця 5. Характеристики двох правил, відібраних нами з множини

Характеристика	Перше правило	Друге правило
Товари	{3-рівнева підставка для торта, чайник і блюдецце з принтом роз} => {зелений чайник і блюдецце}	{Дерев'яна рамка біла, стиль античний} => {Дерев'яна рамка для фото, класична біла}
Підтримка	0.01649187	0.02045473
Довіра	0.7672253	0.5488722
Охоплення	0.02149548	0.03726683
Ліфт	18.15040	12.275671
Кількість таких правил	412	511

Джерело: розроблено авторами.

3. Anish Nair. RFM analysis for successful customer segmentation. URL: [https://www.putler.com/rfm-analysis/#What\\_is\\_Recency\\_Frequency\\_and\\_Monetary\\_analysis](https://www.putler.com/rfm-analysis/#What_is_Recency_Frequency_and_Monetary_analysis) (дата звернення: 14.01.2022).

4. Arules: Mining Association Rules and Frequent Itemsets. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/arules/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

5. ArulesViz: Visualizing Association Rules and Frequent Itemsets. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/arulesViz/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

6. Data Visualization in R with ggplot2. URL: <https://ssc.wisc.edu/sscc/pubs/dvr/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

7. Derya Birant. Data mining using RFM analysis. URL: [https://cdn.intechopen.com/pdfs/13162/InTech-Data\\_mining\\_using\\_rfm\\_analysis.pdf](https://cdn.intechopen.com/pdfs/13162/InTech-Data_mining_using_rfm_analysis.pdf) (дата звернення: 14.01.2022).

8. DoBy: Groupwise Statistics, LSmeans, Linear Contrasts, Utilities. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/doBy/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

9. Dplyr: A Grammar of Data Manipulation. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/dplyr/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

10. Fachrul Kurniawan, Binti Umayah, Jihad Hammad. Market basket analysis to identify customer behaviors by way of transaction data. Knowledge engineering and data science. 2018. Т. 1, № 1. С. 20—25.

11. Forcats: Tools for Working with Categorical Variables (Factors). URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/forcats/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

12. Gert Stulp. R visualization workshop. URL: <https://stulp.gmw.rug.nl/ggplotworkshop/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

13. Ggplot2: Create Elegant Data Visualisations Using the Grammar of Graphics. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/ggplot2/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

14. Ggpubr: 'ggplot2' Based Publication Ready Plots. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/ggpubr/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

15. Habil Gadirli. Segmenting Bank Customers via RFM Model and Unsupervised Machine Learning. URL: <https://>

arxiv.org/ftp/arxiv/papers/2008/2008.08662.pdf (дата звернення: 14.01.2022).

16. Hadi Roshan, Masoumeh Afsharinezhad. The new approach in market segmentation by using RFM model. *Journal of applied research on industrial engineering*. 2017. Т. 4 (17). С. 259—267.

17. Hafsa Jabeen. Market basket analysis using R. URL: <https://www.datacamp.com/community/tutorials/market-basket-analysis-r> (дата звернення: 14.01.2022).

18. Holly Bastow-Shoop, Dale Zetocha, Gregory Passewitz. *Visual merchandising. A guide for small retailers*. Iowa State University, 1991. 68 p.

19. Jo-Ting Wei, Shih-Yen Lin, Hsin-Hung Wu. A review of the application of RFM model. *African journal of business management*. 2010. December Special Review, no. 4 (19). Pp. 4199—4206.

20. Michael Hahsler. Visualizing association rules: introduction to the r-extension package arulesviz. 2015. 24 p.

21. Mining frequent items bought together using Apriori Algorithm. URL: <https://www.analyticsvidhya.com/blog/2017/08/mining-frequent-items-using-apriori-algorithm.com> (дата звернення: 14.01.2022).

22. Mohamad Abdul Kadir, Adrian Achyar. Customer segmentation on online retail using RFM analysis: big data case of bukku.id. *ICEASD*. 2019. Vol. 4, no. 1. Pp. 1—11.

23. Mohammadreza Tavakoli, Mohammadreza Molavi, Vahid Masoumi. Customer segmentation and strategy development based on user behavior analysis, RFM model and data mining techniques: a case study. URL: [https://www.researchgate.net/publication/330027350\\_Customer\\_Segmentation\\_and\\_Strategy\\_Development\\_Based\\_on\\_User\\_Behavior\\_Analysis\\_RF\\_M\\_Model\\_and\\_Data\\_Mining\\_Techniques\\_A\\_Case\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/330027350_Customer_Segmentation_and_Strategy_Development_Based_on_User_Behavior_Analysis_RF_M_Model_and_Data_Mining_Techniques_A_Case_Study) (дата звернення: 14.01.2022).

24. Nagesh Singh Chauhan. Association Rule Mining. URL: <https://www.kdnuggets.com/2019/12/market-basket-analysis.html> (дата звернення: 14.01.2022).

25. Onur Dogan, Ejder Aycion, Zeki Atil BULUT. Customer segmentation by using RFM model and clustering methods: a case study in retail industry. *International journal of contemporary economics and administrative sciences*. 2018. Vol. 8, no. 1. Pp. 1—19.

26. Package 'formattable'. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/formattable/formattable.pdf> (дата звернення: 14.01.2022).

27. Plot method to visualize association rules and itemsets. URL: <https://rdrr.io/rforge/arulesViz/man/plot.html> (дата звернення: 14.01.2022).

28. Ponlacha Rojlerjtanya. Customer segmentation based on the RFM analysis model using k-means clustering technique: a case of it solution and service provider in thailand. *Bangkok University*, 2019. 103 p. URL: [http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/4003/1/ponlacha\\_rojl.pdf](http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/4003/1/ponlacha_rojl.pdf) (дата звернення: 14.01.2022).

29. Predictive segments using RFM analysis: an in-depth guide. URL: <https://www.moengage.com/blog/rfm-analysis-using-predictive-segments/> (дата звернення: 14.01.2022).

30. Pushpa Makhija. RFM analysis for customer segmentation. URL: <https://clevertap.com/blog/rfm-analysis/> (дата звернення: 14.01.2022).

31. RColorBrewer: ColorBrewer Palettes. URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/RColorBrewer/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

32. Readxl: Read Excel Files URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/readxl/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

33. Recency, Frequency, Monetary Model with Python — and how Sephora uses it to optimize their Google and Facebook Ads. URL: <https://towardsdatascience.com> (дата звернення: 14.01.2022).

34. Robert C. Blattberg, Byung-Do Kim, Scott A. Neslin. RFM analysis. URL: <https://link.springer.com/chapter/>

10.1007/978-0-387-72579-6\_12 (дата звернення: 14.01.2022).

35. Roy Wollen. A modern approach to RFM segmentation. URL: <https://cdn2.hubspot.net/hub/184373/file-41856256-pdf/docs/modern-approach-to-rfm-segmentation-ebook.pdf> (дата звернення: 14.01.2022).

36. Scales: Scale Functions for Visualization URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/scales/index.html> (дата звернення: 14.01.2022).

37. Selva Prabhakaran. The complete ggplot2 tutorial — part 2 | how to customize ggplot2. URL: <http://r-statistics.co/Complete-Ggplot2-Tutorial-Part2-Customizing-Theme-With-R-Code.html> (дата звернення: 14.01.2022).

38. Sohaib Zafar Ansari. Market basket analysis: Dissertation. 2019. 56 p. URL: <https://run.unl.pt/bitstream/10362/80955/1/TEG10458.pdf> (дата звернення: 14.01.2022).

39. Vasilis Aggelis, Dimitris Christodoulakis. Customer Clustering using RFM analysis. URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.128.7091&rep=rep1&type=pdf> (дата звернення: 14.01.2022).

40. Vijaykumar Ummadisetty. Online retail data set. URL: <https://www.kaggle.com/vijayuv/onlineretail.com> (дата звернення: 14.01.2022).

41. Прокофьева Д. Как улучшить рассылку: советы от маркетинговых платформ и экспертов. URL: <https://www.cossa.ru/trends/276162> (дата звернення: 14.01.2022).

42. Ланц Бретт. Машинное обучение на R: экспертные техники для прогностического анализа. Питер, 2020. 463 с.

43. Разделяем клиентов по лояльности с помощью RFM-анализа. URL: <https://emailsoldiers.ru/blog/rfm-analysis> (дата звернення: 14.01.2022).

44. Таргетована реклама: що це, для чого потрібна, як ефективно використовувати. URL: <https://bestmarketing.com.ua/ua/targetovana-reklama-shcho-tse-i-dlya-choho-vona-potribna> (дата звернення: 14.01.2022).

45. Что такое RFM-анализ и как его применить в рассылке интернет-магазина. *Dacademy*. URL: <https://digital-academy.ru> (дата звернення: 14.01.2022).

References:

1. Mujiyanto, A.H. Chamdan, M.A. and Andriani, A.C. (2019), "Consumer customs analysis using the association rule and apriori algorithm for determining sales strategies in retail central", *E3S Web of Conferences*, vol. 125.

2. Aziz, A. (2017), "Customer segmentation based on behavioural data in e-marketplace", [Online], available at: <https://uu.diva-portal.org/smash/get/diva2:1145508/FULLTEXT01.pdf> (Accessed 14 January 2022).

3. Nair, M. (2015), "RFM analysis for successful customer segmentation", [Online], available at: <https://www.putler.com/rfm-analysis> (Accessed 14 January 2022).

4. R documentantion (2021), "Arules: Mining Association Rules and Frequent Itemsets", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/arules/index.html> (Accessed 14 January 2022).

5. R documentantion (2021), "ArulesViz: Visualizing Association Rules and Frequent Itemsets", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/arulesViz/index.html> (Accessed 14 January 2022).

6. R documentantion (2021), "Data Visualization in R with ggplot2", [Online], available at: <https://ssc.wisc.edu/sscc/pubs/dvr/index.html> (Accessed 14 January 2022).

7. Birant, D. (2021), "Data mining using RFM analysis", [Online], available at: [https://cdn.intechopen.com/pdfs/13162/InTech-Data\\_mining\\_using\\_rfm\\_analysis.pdf](https://cdn.intechopen.com/pdfs/13162/InTech-Data_mining_using_rfm_analysis.pdf) (Accessed 14 January 2022).

8. R documentantion (2021), "DoBy: Groupwise Statistics, LSmeans, Linear Contrasts, Utilities", [Online], available at: URL: <https://cran.r-project.org/web/packages/doBy/index.html> (Accessed 14 January 2022).

9. R documentantation (2021), "Dplyr: A Grammar of Data Manipulation", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/dplyr/index.html> (Accessed 14 January 2022).
10. Kurniawan, B.U. and Hammad, J. (2018), "Market basket analysis to identify customer behaviors by way of transaction data", Knowledge engineering and data science, vol. 1.
11. R documentantation (2021), "Forcats: Tools for Working with Categorical Variables (Factors)", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/forcats/index.html> (Accessed 14 January 2022).
12. R documentantation (2021), "R visualization workshop", [Online], available at: <https://stulp.gmw.rug.nl/ggplotworkshop/index.html> (Accessed 14 January 2022).
13. R documentantation (2021), "Ggplot2: Create Elegant Data Visualisations Using the Grammar of Graphics", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/ggplot2/index.html> (Accessed 14 January 2022).
14. R documentantation (2021), "Ggpubr: 'ggplot2' Based Publication Ready Plots", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/ggpubr/index.html> (Accessed 14 January 2022).
15. Gadirli, H. (2020), "Segmenting Bank Customers via RFM Model and Unsupervised Machine Learning", [Online], available at: <https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/2008/2008.08662.pdf> (Accessed 14 January 2022).
16. Roshan, H. and Afsharinezhad, M. (2017), "The new approach in market segmentation by using RFM model", Journal of applied research on industrial engineering, vol. 17.
17. Jabeen, H. (2021), "Market basket analysis using R", [Online], available at: <https://www.datacamp.com/community/tutorials/market-basket-analysis-r> (дата звернення: Accessed 14 January 2022).
18. Holly, B.S. Zetocha, D.A. and Passewitz, G.C. (1991), "Visual merchandising. A guide for small retailers", pp. 67—70.
19. Wei, J.T. Lin, S.Y. and Wu, H.H. (2010), "A review of the application of RFM model", African journal of business management, vol. 19.
20. Hahsler, M. (2015), "Visualizing association rules: introduction to the r-extension package arulesviz", pp. 24—26.
21. R documentantation (2021), "Mining frequent items bought together using Apriori Algorithm", [Online], available at: <https://www.analyticsvidhya.com/blog/2017/08/mining-frequent-items-using-apriori-algorithm.com> (Accessed 14 January 2022).
22. Kadir, M. A. and Achyar, A. (2019), "Customer segmentation on online retail using RFM analysis", vol. 4, no. 1, pp. 1—11.
23. Tavakoli, M. Molavi, M. and Masoumi, V. (2019), "Customer segmentation and strategy development based on user behavior analysis, RFM model and data mining techniques: a case study", [Online], available at: [https://www.researchgate.net/publication/330027350\\_Customer\\_Segmentation\\_and\\_Strategy\\_Development\\_Based\\_on\\_User\\_Behavior\\_Analysis\\_RF\\_Model\\_and\\_Data\\_Mining\\_Techniques\\_A\\_Case\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/330027350_Customer_Segmentation_and_Strategy_Development_Based_on_User_Behavior_Analysis_RF_Model_and_Data_Mining_Techniques_A_Case_Study) (Accessed 14 January 2022).
24. Chauhan, N.S. (2019), "Association Rule Mining", [Online], available at: <https://www.kdnuggets.com/2019/12/market-basket-analysis.html> (Accessed 14 January 2022).
25. Dogan, D. Aycion, A. and Atil, Z. (2018), "Customer segmentation by using RFM model and clustering methods: a case study in retail industry", International journal of contemporary economics and administrative sciences, vol. 8, no. 1, pp. 1—19.
26. R documentantation (2021), "Package 'formattable'", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/formattable/formattable.pdf> (Accessed 14 January 2022).
27. R documentantation (2021), "Plot method to visualize association rules and itemsets", [Online], available at: <https://rdr.io/rforge/arulesViz/man/plot.html> (Accessed 14 January 2022).
28. Rojlerjanya, P. (2019), "Customer segmentation based on the RFM analysis model using k-means clustering technique: a case of it solution and service provider in thailand", Bangkok University, pp. 103—105.
29. Moengage blog (2021), "Predictive segments using RFM analysis: an in-depth guide", [Online], available at: <https://www.moengage.com/blog/rfm-analysis-using-predictive-segments/> (Accessed 14 January 2022).
30. Makhija, P. (2020), "RFM analysis for customer segmentation", [Online], available at: <https://clever-tap.com/blog/rfm-analysis/> (Accessed 14 January 2022).
31. R documentantation (2021), "RColorBrewer: ColorBrewer Palettes", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/RColorBrewer/index.html> (Accessed 14 January 2022).
32. R documentantation (2021), "Readxl: Read Excel Files", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/readxl/index.html> (Accessed 14 January 2022).
33. Data science articles (2019), "Recency, Frequency, Monetary Model with Python — and how Sephora uses it to optimize their Google and Facebook Ads", [Online], available at: <https://towardsdatascience.com> (Accessed 14 January 2022).
34. Blattberg, B. Kim, D. and Neslin, M. (2019), "RFM analysis", [Online], available at: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-0-387-72579-6\\_12](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-0-387-72579-6_12) (Accessed 14 January 2022).
35. Wollen, R. (2019), "A modern approach to RFM segmentation", [Online], available at: <https://cdn2.hubspot.net/hub/184373/file-41856256-pdf/docs/modern-approach-to-rfm-segmentation-ebook.pdf> (Accessed 14 January 2022).
36. R documentantation (2021), "Scales: Scale Functions for Visualization", [Online], available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/scales/index.html> (Accessed 14 January 2022).
37. Prabhakaran, S. (2019), "The complete ggplot2 tutorial, how to customize ggplot2", [Online], available at: <http://r-statistics.co/Complete-Ggplot2-Tutorial-Part2-Customizing-Theme-With-R-Code.html> (Accessed 14 January 2022).
38. Ansari, S.Z. (2019), "Market basket analysis", Dissertation, pp. 55—57, [Online], available at: <https://run.unl.pt/bitstream/10362/80955/1/TEGI0458.pdf> (дата звернення: Accessed 14 January 2022).
39. Aggelis, V. and Christodoulakis, D. (2019), "Customer Clustering using RFM analysis", [Online], available at: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.128.7091&rep=rep1&type=pdf> (Accessed 14 January 2022).
40. Ummadisetty, V. (2020), "Online retail data set", [Online], available at: <https://www.kaggle.com/vijayuv/onlineretail.com> (Accessed 14 January 2022).
41. Prokofeva, D. (2019), "How to Improve Your Newsletter: Tips from Marketing Platforms and Experts", [Online], available at: <https://www.cossa.ru/trends/276162> (Accessed 14 January 2022).
42. Brett, L. (2020), "Machine Learning in R: Expert Techniques for Predictive Analysis", Piter, pp. 460—465.
43. Email soldiers blog (2019), "Separate customers by loyalty using RFM analysis", [Online], available at: <https://emailsoldiers.ru/blog/rfm-analysis> (Accessed 14 January 2022).
44. Best Marketing Blog (2020), "Targeted advertising: what it is, what it is for, how to use it effectively", [Online], available at: <https://bestmarketing.com.ua/ua/tarheto-vana-reklama-shcho-tse-i-dlya-choho-vona-potribna> (Accessed 14 January 2022).
45. Digital Academy (2021), "What is RFM analysis and how to apply it in the mailing list of an online store", [Online], available at: <https://digital-academy.ru> (Accessed 14 January 2022).

Стаття надійшла до редакції 14.01.2022 р.

Ж. Р. Бурдейна,  
студентка, Національний університет харчових технологій  
ORCID ID: 0000-0001-6255-6918

Т. Ю. Примак,  
к. ф.-м. н., доцент, Національний університет харчових технологій  
ORCID ID: 0000-0003-0682-8717

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.123

## УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Z. Burdeyna,  
Student, National University of Food Technologies  
T. Prymak,  
PhD in Physico-Mathematical Sciences, Associate Professor, National University of Food Technologies

### HOTEL STAFF MANAGEMENT IN THE MIND OF PANDEMIA

---

*Конкуренція на туристичному ринку є дуже жорстокою, тому керівникам готелів потрібно бути зосередженими не тільки на оперативному управлінні виробництвом, але й корегувати методи роботи з персоналом в умовах поточної кризи внаслідок пандемії COVID-19. Це вплине на якість обслуговування клієнтів, дозволить прискорити вихід з кризи і збільшити обсяги продажів.*

*Статтю присвячено питанню особливостей управління персоналом готелю в умовах пандемії. Проаналізовано та систематизовано вплив пандемії на сферу туризму в цілому. Досліджено світовий досвід країн світу щодо відновлення туристичних потоків під час пандемії COVID-19. Висвітлено методи, які використовуються для управління персоналом готельного підприємства нині та запропоновано впровадити нові підходи до підготовки персоналу, які дозволять сформувати безпечне та комфортне середовище гостинності як для гостей, так і для персоналу готельного підприємства.*

*Coronavirus pandemic, due to a number of obvious the reason that caused a deep crisis in the hotel business. Among them — the introduction lockdowns, technical opening of hotels, almost full accommodation international flights, reducing the number of domestic flights, possibly both foreign and domestic tourism, minimization number of business meetings.*

*In today's hotel business, you can only compete fiercely with those hotels that can offer their customers high-quality service, which is impossible without professionally trained staff.*

*The relevance of the study of personnel management in the hospitality industry is due to the increased demands of customers for hotel services in modern conditions. The staff of the hotel business is an important component of the final product, and the quality of service in the hospitality industry depends on the skill and awareness of employees. Thus, effective people management becomes one of the most important functions of hotel enterprises — the function of personnel management.*

*The development of the service sector makes professionalism an essential component of business success among more companies. The hospitality industry requires constant updating and improvement of knowledge, skills and abilities in many areas of activity, especially in the field of communication.*

*Competition in the tourism market is very fierce, so hotel managers need to focus not only on operational management of production, but also to adjust methods of working with staff in the current crisis due to the COVID-19 pandemic. This will affect the quality of customer service, accelerate the exit from the crisis and increase sales.*

*The article is devoted to the peculiarities of hotel personnel management in a pandemic. The impact of the pandemic on the tourism sector as a whole is analyzed and systematized. The world experience of the countries of the world on the restoration of tourist flows during the COVID-19 pandemic has been studied. The methods used to manage the hotel staff at the moment are highlighted, and it is proposed to introduce new approaches to staff training, which will create a safe and comfortable hospitality environment for both guests and hotel staff. Detailed development, study and acceptance of predefined new safety rules COVID-19 by all participants of the service process is the key to creating a sense of security, without which it is impossible to imagine a quality hospitality service and a positive guest experience.*

*Ключові слова: туризм, управління, готель, пандемія, персонал, програма, метод, COVID-19.*  
*Key words: Tourism, management, hotel, pandemic, staff, program, method, COVID-19.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Пандемія коронавірусу в силу ряду очевидних причин, спричинила глибоку кризу в готельному бізнесі, які проявилась у багатьох негативних наслідках. Серед них: введення локдаунів, технічне закриття готелів, практично повне призупинення міжнародного авіасполучення, скорочення числа польотів всередині країни, відсутність як зовнішнього, так і внутрішнього туризму, зниження до мінімуму кількості ділових зустрічей.

Наслідок всіх цих заходів — це різке зниження попиту на готельні послуги до критичного рівня, повне або часткове закриття готелів. Пандемія стала стрес-тестом, справивши серйозний вплив як на ринок праці в цілому, так і на управлінські рішення в організаціях кожної галузі. Система управління персоналом готельного господарства тут виходить на перший план, і значущим елементом у системі управління будь-якої компанії в кризові часи стає його кадрово політика.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПУБЛІКАЦІЙ

У своїх дослідженнях проблему управління персоналом на готельних підприємствах під час пандемії описували такі вчені: М.П. Мальська, А.І. Нечаюк, Н.О. Телеш, Х.Й. Роглев та ін. Теоретичні аспекти управління розвитком персоналу досліджували К.Б. Козак, Г.Ф. Маркова, О.В. Крушельницька та ін.

## МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є вивчення закордонного досвіду антикризового управління готельним господарством в процесі подолання негативних наслідків COVID-19 та відновлення туристичних потоків.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Крах міжнародного туризму через пандемію коронавірусу може призвести до втрати більш ніж 4 трильйони доларів світового ВВП у 2020 та 2021 роках, згідно зі звітом United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [11]. Очікувані збитки було спричинено прямим впливом пандемії на туризм та її непрямим впливом на інші сектори, тісно пов'язані з ним.

У звіті, представленому спільно зі Всесвітньою туристичною організацією ООН (UNWTO), говориться, що міжнародний туризм та його тісно пов'язані сектори зазнали збитків у 2020 році в розмірі 2,4 трильйона доларів через прямі та непрямі наслідки різкого падіння числа міжнародних туристів.

Оскільки вакцинація проти COVID-19 у деяких країнах більш виражена, ніж в інших, у звіті йдеться, що втрати від туризму зменшуються в більшості розвинених країн, але погіршуються в країнах, що розвиваються. Рівень вакцинації проти COVID-19 нерівномірний у різних країнах: від 1% населення в деяких країнах до понад 60% в інших.

Але експерти не очікують повернення до рівня прибуття міжнародних туристів до COVID-19 до 2023 року або пізніше, згідно з UNWTO. Основними бар'єрами є обмеження на поїздки, повільне стримування вірусу, низька впевненість мандрівників та погане економічне середовище.

Відновлення міжнародного туризму очікується у другій половині 2021 року, але у звіті UNCTAD усе ще показується втрата від 1,7 до 2,4 трильйона доларів у 2021 році порівняно з рівнем 2019 року, і виникнення нових осередків зараження і нових штамів збільшує цю оцінку і відтерміновує відновлення туристичної галузі до рівня допандемічного 2019 року [11].

У звіті оцінюється економічний вплив трьох можливих сценаріїв, кожен із яких відображає скорочення міжнародних прибуттів, на туристичний сектор у 2021 році [8].

Перший, за прогнозом UNWTO, відображає скорочення міжнародного туристичного прибуття на 75% — найбільш песимістичний прогноз — на основі скорочення туристів у 2020 році [8]. Другий сценарій відображає скорочення числа міжнародних туристів на 63%, менш песимістичний прогноз UNWTO. І третій сценарій, сформульований UNCTAD, передбачає різні темпи внутрішнього та регіонального туризму в 2021 році.

Він передбачає скорочення туризму на 75% у країнах із низьким рівнем вакцинації та на 37% у країнах із відносно високим рівнем вакцинації, переважно розвинутими країнами та деякими меншими економіками [8].

Діяльність готелів в умовах пандемії виявила наступні методи і способи ведення кадрової політики, які застосовувалися на практиці керуючими готельними підприємствами та організаціями:

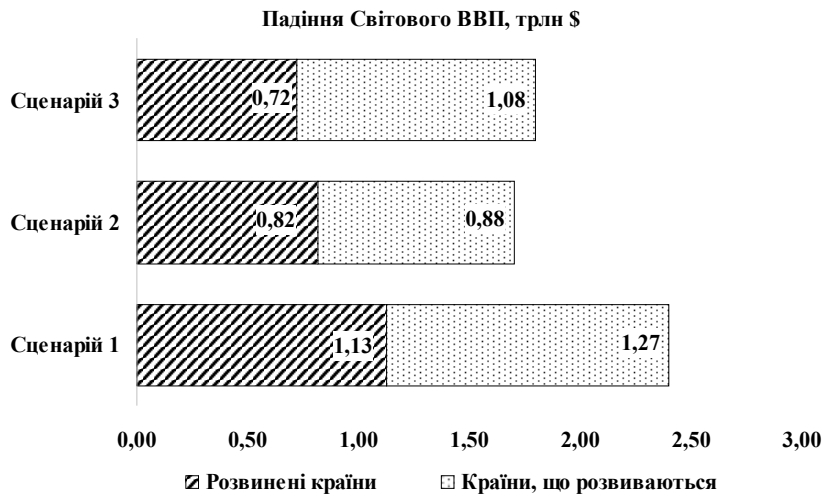
— деякі керівників готелів пішли на вимушені заходи, пов'язані зі звільненням частини своїх співробітників, в основному це торкнулося обслуговуючого персоналу і менеджерів рядового складу;

— частина керівників змогли перерозподілити частину працівників між підрозділами зі зміною їх функціональних обов'язків, максимально зберігши штат співробітників;

— багато готельєрів, на жаль, змушені були піти на скорочення частки заробітної плати (в основному преміальної частини) з метою оптимізації поточних витрат, але при цьому відмовилися від скорочення штату, вважаючи персонал своїм цінним капіталом;

— деякі керівники прийняли рішення, що у ситуації, яка склалася потрібно максимально і з користю використовувати в вирішенні тих завдань, до яких вони раніше не доходили, з'явився час для підвищення кваліфікації та професіоналізму працівників шляхом самостійного проведення тренінгів [5].

Зараз у Таїланді реалізується програма SHA — це проєкт Amazing Thailand Safety Health Administration, що є результатом співпраці між Міністерством туризму та



**Рис. 1. Сценарії падіння світового ВВП унаслідок падіння туризму в 2021 році**

Джерело: UNCTAD [11].

спорту, Управлінням по туризму Таїланду (ТАТ), Міністерством охорони здоров'я, а також урядом та приватним сектором, залученим до індустрії туризму. Проєкт спрямований на заохочення підприємств туристичної індустрії підготувати свої робочі місця до відповідності новому нормальному стилю життя, щоб покращити стандарти туристичної галузі та санітарні заходи. SHA — це сертифікат, який підтверджує готовність підприємців туристичної індустрії вдосконалювати свої продукти, послуги та санітарні заходи, що є вирішальним фактором у запобіганні поширенню COVID-19 шляхом дотримання санітарних заходів, а в свою чергу може сформувати довіру та впевненість у клієнтів. та одержувачів таких продуктів і послуг [12].

Сертифіковані SHA підприємці та 70% працівників на виробництві вже отримали вакцину для формування колективного імунітету. Також в Таїланді реалізуються такі програми як Samui Plus та Phuket Sandbox. Ці програми дозволяють повністю вакцинованим мандрівникам в'їжджати на острів Самуї та Пхукет. Але вони мають певні обмеження, такі як:

1. Потрібно купити медичну страховку, що покриває лікування та медичні витрати у зв'язку з COVID-19, з мінімальним покриттям 50 000 доларів США.
2. Забронювати готель, який відповідає стандартам "SHA+" не менше ніж на 7 днів, якщо мандрівника немає квитки з Пхукета (в іншу країну) до 7 днів.

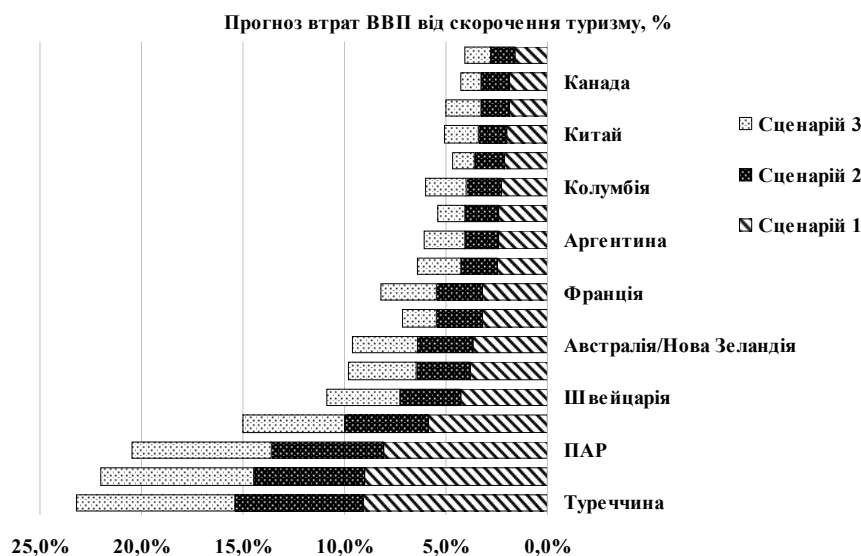
3. Підтвердження бронювання готелю "SHA+" має бути оформлене в системі SHAVA (система аутентифікації бронювання SHA Plus) або при бронюванні за адресою <http://entrythailand.go.th/> Список SHA+ <https://www.thailandsha.com/shalists/>

4. Необхідно зупинитись в одному готелі як мінімум перші 7 днів, трансфер до готелю також є визначеним державними органами, без можливості зміни.

5. Через 7 днів туристи можуть вирушити до інших частин Таїланду. Виліт раніше, ніж за 7 днів, можливий лише для пунктів призначення за межами Таїланду.

6. Мандрівники повинні пред'явити негативний результат тесту RT-PCR, виданий не пізніше ніж за 72 години до вильоту. При в'їзді мандрівники мають пройти три тести на антиген, і ще один тест на 6-й або 7-й день, що замовлено на сайті [www.thailandpsas.com](http://www.thailandpsas.com) (онлайн-система запису на прийом для тестування RT-PCR).

Таким чином, держава активно встановлює "правила гри" у туристичній сфері, офіційно визначаючи правила в'їзду мандрівників, їхнього переміщення, підготовки спеціальних туристичних пакетів, розробляючи рекомендації щодо нових правил підтримки високого рівня епідеміологічної безпеки та жорстко контролюючи їх дотримання. Тільки готелі, які демонструють неухильне виконання рекомендацій, корекцію процедур і практик обслуговування гостей відповідно до постійного оновлення урядових рекомендацій, високий рівень



**Рис. 2. Розрахункові втрати ВВП від скорочення туризму (у відсотках)**

Джерело: UNCTAD [11].



Рис. 3. "Знак безпеки"

Джерело: ДАРТ [4].

навчання і підготовки персоналу, можуть розраховувати на включення у ці державні програми і дозвіл на прийом і обслуговування гостей. Важливо зазначити, що відновлення міжнародного туризму в Таїланді відбувається під жорстким контролем держави, а ініціатива у формуванні таких програм відновлення належить державним органам.

В Україні Державною агенцією з розвитку туризму (ДАРТ) було створено "Знак безпеки", що схожий на США. Ця програма надає перелік готелів із повністю вакцинованим персоналом. Самому готелю ж буде надане підтвердження (у вигляді наліпки— знак безпеки) [6].

Однак, навіть довжина цього списку показує, що ініціатива ДАРТ не була сприйнята готельним бізнесом як спосіб відновлення туристичних потоків. Жодних преференцій для готелів, які зареєструвалися в програмі "Знак безпеки", державою не передбачено, продуманої програми такого відновлення державними органами не запропоновано, і стратегію виживання в пандемічні часи кожен готельєр обирає самостійно, дуже часто не враховуючи можливості єдиної узгодженої програми і досвід інших готельних підприємств. Однак абсолютно очевидно, що центральним ланцюгом у створенні безпечного середовища гостинності є вдосконалення системи управління персоналом готельних підприємств. Брак кадрів на всіх щаблях ієрархії управління готелями, або відсутність відповідної кваліфікації персоналу призводить до зниження якості послуг, що надаються, економічних збитків, втрат іміджу та інших негативних наслідків. Фінансових втрат у період кризи багато, але їх можна уникнути при грамотній побудові кадрової політики готельного господарства [10].

Робота з формування та адаптації кадрової політики на підприємствах готельного бізнесу в період розповсюдження пандемії та формування кризових тенденцій у розвитку галузі повинна йти не тільки шляхом підвищення кваліфікації готельного персоналу всіх рівнів, а й у напрямі вивчення сучасних вимог та пріоритетів розвитку галузі гостинності в цілому. Повинно скластися чітке розуміння, що повернення до колишнь-

ого режиму роботи вже не буде, потрібно освоювати нові тенденції та вимоги клієнтів [9].

Слід зазначити, що в ситуації, що склалась, основні принципи формування системи управління персоналом готельного підприємства повинні зосередити увагу керівництва організації не тільки на комерційній вигоді, рівні доходу, показниках завантаження готелю тощо, але й на комунікативному та соціальному ефекті, які може отримати підприємство під час роботи з кадрами.

Однією з ключових проблем вдосконалення та адаптації системи кадрового управління на підприємствах і організаціях індустрії гостинності є пошук та використання таких принципів формування кадрової політики, які допоможуть забезпечити, з одного боку, збереження персоналу, а з іншого — дозволять максимально його оновити (дати нові знання, підвищити кваліфікацію) з урахуванням сучасних вимог. Обов'язково необхідно розробити та довести до всіх співробітників поточні правила дотримання високих стандартів гігієни, протиепідемічних заходів, політику скасування, алгоритм дій при виникненні небезпечних ситуацій. Для персоналу та гостей мають бути розроблені чіткі інструкції, з якими вони мають бути ознайомлені заздалегідь і які допоможуть вирішувати більшість потенційно небезпечних ситуацій швидко та якісно. Гостей з такими правилами можна знайомити як під час бронювання, так і перед прибуттям за допомогою електронної пошти або месенджерів, а для працівників кожного департаменту деталізація захисних заходів має відбуватися окремо, залежно від посадових обов'язків, і бути предметом постійного практичного вдосконалення.

Демонстрація неухильного виконання заздалегідь визначених правил допоможе гостям і персоналу почуватися більш впевненими та захищеними, покращить досвід гостей, поліпшить їхні відгуки. Чітке дотримання цих протоколів та злагоджена командна робота не дозволить негативно вплинути на задоволеність клієнтів і якість обслуговування, дозволить підтримувати поточних гостей і залучати нових після закінчення кризи.

## ВИСНОВКИ

Гостинність є сферою, яка орієнтована на обслуговування, де продукт невіддільний від персоналу, який його постачає. Однією з ключових проблем вдосконалення і адаптації системи кадрового управління на підприємствах індустрії гостинності є пошук та використання таких принципів формування кадрової політики, які допоможуть забезпечити, з одного боку, збереження персоналу, а з іншого — дозволять максимально його оновити (дати нові знання, підвищити кваліфікацію) з урахуванням сучасних вимог.

Оскільки для успіху готельного закладу життєво важливими стали нові правила безпеки як для співробітників, так і для гостей, то їхнє детальне розроблення, вивчення і прийняття усіма учасниками процесу обслуговування є запорукою створення відчуття безпеки, без чого зараз вже неможливо уявити собі якісну послугу гостинності і позитивний досвід гостя.

Таблиця 1. Перелік готелів, які отримали "Знак безпеки"

Назва готелю	Місто	Зірковість	Кількість персоналу	Вакциновано, %	Знак безпеки
Light Hotel	Дніпро	3*	12	100%	✓
President Hotel	Київ	4*	150	100%	✓
Bank Hotel	Львів	5*	117	100%	✓
IQ Hotel	Київ	3*	27	100%	✓
Mercure Kyiv Congress	Київ	4*	128	100%	✓
Братислава	Київ	4*	15	100%	✓
Палаццо	Полтава	4*	65	100%	✓
Брістоль	Одеса	5*	106	100%	✓
Лондонська	Одеса	4*		100%	✓

Джерело: ДАРТ [4].

## Література:

1. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. Туризм, готельне господарство і рестораний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навчальний посібник. Київ: Знання, 2002. 358 с.

2. Андруник А.П., Суглобов А.Є., Руденко М.Н. Кадровая безопасность. инновационные технологии управления персоналом: учебное пособие. 2-е изд. Москва: Дашков и Ко. 2020. 508 с.

3. Барило Л.В. Управление персоналом гостиничного комплекса как направление повышения его эффективности. "Интеллектуальный потенциал общества как драйвер инновационного развития науки": материалы Межд. науч.-практ. конф. Оренбург, 2019. С. 24—27.

4. ДАРТ. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/safestay> (дата звернення: 15.11.2021).

5. Долгова О.В., Барило Л.В. Совершенствование работы персонала в малых гостиницах "Современные проблемы и технологии в сфере туризма, гостиничного дела, сервиса -Российский и зарубежный опыт": Сборник II Межд. науч.-практ. конф. 24—25 мая 2019 г., г. Ростов-на-Дону — Таганрог, ЮФУ, 237—240 с.

6. Загороднюк О. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством: навч. посібник. Київ: Економічні науки. 2013. 121—127 с.

7. Мунт Г.Б., Роглев Х.Й., Руденко С.І. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу: навчальний посібник / за редакцією М. М. Поплавського, О.О. Гаца. Київ: Кондор, 2008. 460 с.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.11.2021).

9. Тебекин А. В. Стратегическое управление персоналом: Учебник. М.: КноРус. 2020. 720 с.

10. Чуваткин П.П., Горбатов С.А. Управление персоналом гостиничных предприятий: учебник. Москва: Юрайт, 2020. 280 с.

11. COVID-19: Наслідки для бізнесу та дії за умов кризи. URL: Режим доступу: [https://eba.com.ua/wpcontent/uploads/2020/04/EY\\_Survey\\_results\\_COVID\\_19\\_2.0.pdf](https://eba.com.ua/wpcontent/uploads/2020/04/EY_Survey_results_COVID_19_2.0.pdf)

12. SHA Program (2021). URL: <https://www.thailandsha.com/index> (дата звернення: 15.11.2021).

## References:

1. Agafonova, L.G. and Agafonova, O.E. (2002), *Turyzm, hotel'ne hospodarstvo i restorannyj biznes: tsinoutvorennia, konkurentsiia, derzhavne rehuliuвання* [Tourism, hospitality and restaurant business: pricing, competition, government regulation], Znannya, Kyiv, Ukraine.

2. Andrunik, A.P. Suglobov, A.E. and Rudenko, M.N. (2020), *Kadrovaja bezopasnost'. innovacionnye tehnologii upravlenija personalom* [Personnel safety. innovative technologies of personnel management.], Dashkov and Co., Moscow, Russia.

3. Barilo, L.V. (2019), "Personnel management of the hotel complex as a direction to improve its efficiency", *Materialy mezhdunarodnoj nauchno-practicheskoi konferentsii, Intel'kual'nyj potencial obshhestva kak drajver innovacionnogo razvitija nauki* [Conference Proceedings of the International Scientific-Practical Conference, Intellectual potential of society as a driver of innovative development of science], Orenburg, Russia, pp. 24—27.

4. Derzhavna ahentsiia rozvytku turyzmu (2021), "Safety sign", available at: <https://www.tourism.gov.ua/blog/safestay> (Accessed 25 Dec 2021).

5. Dolgova, O.V. and Barilo, L.V. (2019), "Improving the work of personnel in small hotels", *Sbornik II Mezhd. nauch.-prakt. konf. Sovremennye problemy i tehnologii v sfere turizma, gostinichnogo dela, servisa-Rossijskij i zarubezhnyj opyt* [Collection of II Int. scientific-practical conf. Modern problems and technologies in the field of tourism, hotel business, service: Russian and foreign experience], Rostov-on-Don., Russia, pp. 237—240.

6. Zagorodniuk, O. (2013), *Sutnist' i znachennia kontrolinhu v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [The essence and importance of controlling in the enterprise management system], Economic sciences, Kyiv, Ukraine.

7. Munt, G.B. Karyagin, Yu.O., Roglev, X.Y. and Rudenko, C.I. (2008), *Menedzhment hotel'no-restorannoho biznesu* [Hotel and restaurant business management], Condor, Kyiv, Ukraine.

8. Official site of the State Statistics Service (2021), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 25 Dec 2021).

9. Tebekin, A. V. (2020), *Strategicheskoe upravlenie personalom* [Strategic personnel management], KnoRus, Russia, Moscow.

10. Chuvatkin, P. P. and Gorbatov, S. A. (2020), *Upravlenie personalom gostinichnyh predpriyatij* [Personnel management of hotel enterprises], Jurajt, Moscow, Russia.

11. European Business Association (2021), "COVID-19: Implications for Business and Action in a Crisis", available at: [https://eba.com.ua/wpcontent/uploads/2020/04/EY\\_Survey\\_results\\_COVID\\_19\\_2.0.pdf](https://eba.com.ua/wpcontent/uploads/2020/04/EY_Survey_results_COVID_19_2.0.pdf) (Accessed 25 Dec 2021).

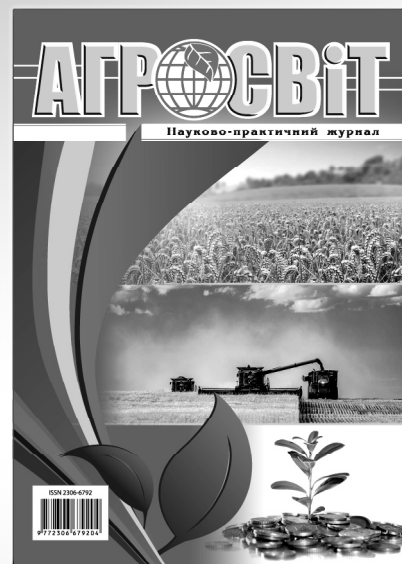
12. SHA Program (2021), "Amazing Thailand Safety&Health Administration (SHA)", available at: <https://www.thailandsha.com/index> (Accessed 25 Dec 2021).

Стаття надійшла до редакції 14.01.2022 р.

# АГРОСВІТ

[www.agrosvit.info](http://www.agrosvit.info)

Передплатний індекс: 23847



**Виходить 24 рази на рік**

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)**

**Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**



А. А. Теремій,  
аспірант, Класичний приватний університет  
ORCID ID: 0000-0002-8549-7452

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.128

## ВІДПОВІДНІСТЬ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА КУПІВЕЛЬНОМУ ПОПИТУ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СУМЛІННОЇ ДІЛОВОЇ ПРАКТИКИ

A. Terebii,  
Postgraduate student, Classic Private University

COMPLIANCE OF THE COMPANY'S PRICING POLICY WITH THE CONSUMER  
DEMAND AS AN ELEMENT OF GOOD BUSINESS PRACTICE

---

*У статті визначено, що соціальна політика — це підтримка тих, хто є незахищеним у суспільстві. Підкреслено, що соціальна політика спрямована на покращання здоров'я нації, забезпечення сприятливої атмосфери для зростання потенціалу особистості. Визначено, що соціальна політика реалізується шляхом достатнього рівня купівельного попиту населення. Зазначено необхідність проведення сумлінної ділової практики торгівельними підприємствами.*

*У ході дослідження розподілено споживачів окремо вибраного торгівельного об'єкту за принципом можливостей щодо придбання товару за встановленою ціною. Для визначення цих груп застосовано метод ABC-аналізу. Формування на груп відбувалось на базі вартісного показника. Для вирішення поданої задачі використано два методи: емпіричний та диференційний. В результаті вирішення задачі зроблено висновок, що торговий майданчик більше орієнтований на середній клас. Водночас покупці з незахищених верств населення також можуть купувати ексклюзивні товари, хоча і не часто, що робить цей торгівельний об'єкт соціально спрямованим, а також типовим у процесі формування соціальної політики в торгівельній сфері країни.*

*Social policy has several goals, several dimensions. The article states that social policy is the support of those who are vulnerable in society. It is emphasized that social policy is aimed at improving the health of the nation, providing a favorable atmosphere for the growth of individual potential. An analysis of recent research on the social sphere was conducted, which revealed that social policy is a source of equality and fair existence of the population in the state. It is determined that social policy is conditioned by a sufficient level of consumer demand. The necessity of conducting conscientious business practice by trade enterprises is noted.*

*In the course of the research, the distribution by groups of consumers of a separately selected trade object was carried out according to the principle of possibilities of purchasing goods at a set price. The ABC analysis method was used to denote these groups. It is determined that the ABC analysis method is based on the selection of three subsets A, B, C on the basis of a formal algorithm. The division into groups was based on the cost indicator. Depending on this indicator, all consumers are divided into three groups regarding the possibility of consuming any product from the product group. Thus, the algorithm for introducing the ABC analysis method at a trading company is presented. As a result of using this algorithm, the nomenclature units of goods are redistributed and ranked, on the basis of which groups are then built depending on certain restrictions on one or another group.*

*To solve this problem, two methods were used: empirical and differential. The difference between these two methods is highlighted. If the first is the selection of groups by percentage, the second solves the problem of division into groups using coefficients. The problem reveals differences between two methods. As a result of*

*solving the problem, it was concluded that the trading floor is more focused on the middle class. At the same time, buyers from vulnerable groups can also buy exclusive goods, although not often, which makes this trade object socially oriented, as well as a model for social policy in the country's trade sphere.*

*Ключові слова: соціальна політика, сумлінна ділова практика, незахищені верстви населення, торговий об'єкт, метод ABC-аналізу.*

*Key words: social policy, honest business practice, vulnerable groups, trade object, ABC analysis method.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Соціальна політика України є складовою стратегії країни у соціальній сфері. Вона спрямована на реалізацію цілей держави по вирішенню питань, що стосуються добробуту та розвитку людини, реалізації заходів, що проводяться економічними одиницями, які безпосередньо торкаються покращання існування населення, втілення в життя соціальних програм [1; 2]. Соціальна політика, що запроваджується українською державою, є необхідним інструментом для врегулювання питань щодо нерівності життя різних верств населення [3; 4]. Тому визначення найбільш незахищеної групи і засобів поліпшення умов її життя є нагальною задачею науковців країни. В зв'язку з високою актуальністю дослідження в статті порушено цю тематику і надано належні рекомендації.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання соціальної політики є нагальними в сучасній Україні. Соціальні послуги в Україні визначаються Законом України "Про соціальні послуги", який постулює основні організаційні та правові засади надання соціальних послуг, спрямованих на профілактику складних життєвих обставин, подолання або мінімізацію їх негативних наслідків [5]. Слід визначити внесок проф. Сазонця І.А. у розбудову соціальних теорій функціонування українського суспільства. Він досліджував проблеми соціального партнерства, корпоративної соціальної відповідальності, сумлінної ділової практики. За його думкою "одним із визначальних факторів сучасної як світової, так і української економічної дійсності став феномен сумлінної ділової практики, який набув реального статусу ключової економічної категорії" [2]. З науково-методичних позицій сумлінної ділової практики ми можемо розглядати питання "справедливого" ціноутворення в торговельних мережах.

У працях [6; 7] авторами вказано, що "соціальна політика є методом державного регулювання ринкової економіки шляхом розподілу і перерозподілу суспільних благ. В умовах ринкових відносин держава змушена здійснювати перерозподіл прибутків від економічної діяльності з метою захисту вразливих верств населення, усунення диференціації доходів у суспільстві, соціальний захист тих громадян, хто внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин не може забезпечити собі гідне існування". Відомий науковець Мних М.В. у своєму дослідженні дає визначення соціальної політики. За його словами, "соціальна політика — підсистема політики держави, спрямована на регулювання соціальних відносин, соціальний розвиток та забезпечення соціальної перспективи" [8].

У праці [9] доведено, що при поєднанні задач удосконалення ринкових відносин із наявністю уваги до соціальних проблем виникають необхідні передумови для економічного зростання, стабільності у становищі робітника упродовж усієї діяльності та при виході на пенсію. Економічний розвиток і підвищення добробуту населення країни є взаємопов'язаними процесами [10].

Це відображається, зокрема, на купівельній спроможності населення, асортименті товарів в магазинах та сумлінній діловій практиці торговельних підприємств у цій сфері.

При аналізі літературних джерел, які досліджують тематику сумлінної ділової практики [11] приходимо до висновку, що в науковій економічній літературі бракує досліджень, що пов'язують діяльність підприємств сфери торгівлі з рівнем матеріального благополуччя населення та його соціальним станом.

## МЕТА СТАТТІ

Ціллю статті є аналіз одного з елементів сумлінної ділової практики на торговельному підприємстві на основі відповідності цінової політики та купівельного попиту населення. З метою дослідження цього питання проведено аналіз розподілу товарів торговельного об'єкту на групи в залежності від вартості та визначення впливу такого розподілу на становище громадян різних верств населення.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Рівень соціальності суспільства визначається багатьма чинниками. В своєму дослідженні ми пов'язали його з наявністю товарів соціальних груп, вартістю цих товарів, цінами, які пропонуються споживачам в тому чи іншому магазині, торговому центрі, супермаркеті. Споживачі поділяються на тих, хто купує більш якісний товар, і на тих у кого в пріоритеті не якість, а більш низька ціна на товару. В цьому дослідженні ми намагались розбити товари в залежності від груп споживачів на них. Ми ділимо всіх споживачів на такі три групи:

- 1) тих, що купують товари за високою ціною;
- 2) тих, що купують товари за середньою ціною;
- 3) тих, для кого менша ціна набуває найвищого значення.

Для визначення цих груп ми застосували метод ABC-аналізу. Метод ABC-аналізу є, за сутністю, модифікацією правила Парето, чи правила 80/20. Правило Парето говорить: "В середині визначеної групи чи множини окремі малі частини виявляють набагато більшу значимість, ніж це відповідає їх відносній питомій вазі в цій групі" [12]. Стосовно до запасів на складах правило Парето виражається співвідношенням: до 20 % загальної кількості номенклатури відноситься 70 % вартості запасів, що зберігаються.

Метод ABC-аналізу — "спосіб формування і контролю за станом запасів, який полягає у поділі номенклатури N товарно-матеріальних цінностей, що реалізуються, на три нерівнопотужні підмножини А, В, С на основі деякого формального алгоритму" [13]. Згідно з [14] необхідність класифікації позицій запасів на три групи А, В, С була висловлена Н. Ford Dickey, спеціалістом фірми General Electric, у 1951 році. У якості результативних ознак пропонувалось використати обсяги продажів, затрати на зберігання і т. ін. В нашому випадку

Таблиця 1. Дані по номенклатурі магазину "Н"

№ позиції	Найменування продукту	C <sub>i</sub> за квартал, тис. грн				C <sub>i</sub> за рік, тис. грн
		I	II	III	IV	
1	Виноград	380	475	400	533	1788
2	Груша	220	185	220	123	748
3	Апельсин	315	300	195	270	1080
4	Манго	650	590	600	620	2460
5	Папая	400	335	415	374	1524
6	Яблуко "Чемпион"	215	141	180	160	696
7	Ананас	650	800	750	920	3120
8	Маракуйя	580	470	595	503	2148
9	Ківі	400	300	200	320	1220
10	Крупа манна	83	85	86	70	324
11	Банан	196	172	143	144	655
12	Рис	71	69	56	47	243
13	Кетчуп «Чумақ»	55	60	48	65	228
14	Мандарини	420	315	431	330	1496
15	Яйця "Квочка"	130	135	150	129	544
16	Іриски	280	270	275	315	1140
17	Милки-Роуд	330	320	300	202	1152
18	Лапша	59	42	58	72	231
19	Масло "Modelam"	150	139	245	246	780
20	Молоко "Яготинське"	120	110	100	186	516
21	Гречка «Ядриця»	72	81	70	97	320
22	Горох колотий	65	71	75	77	288
23	Корм для kota	230	220	220	182	852
24	Крупа вівсяна	70	130	110	158	468
25	Рогалик	348	330	310	320	1308
26	Булка с маком	492	370	440	350	1652
27	Булка с шоколадом	325	337	356	370	1388
28	Хліб пшеничний	18	21	11	10	60
29	Хліб ржаний	35	21	30	18	104
30	Оселедець	90	84	92	72	338
31	Скумбрія	389	458	443	354	1644
32	Лосось	540	538	645	529	2252
33	Горбуша	745	672	769	654	2840
34	Ікра лососева	830	735	831	936	3332
35	Морський коктейль	426	320	432	530	1708
36	Кальмар в олії	444	522	514	492	1972
37	Олія "Олейна"	140	135	150	146	571
38	Ковбаса «Теляча»	330	370	398	375	1473
39	Шинка «Столична»	618	521	622	591	2352
40	Пельмені "Три ведмеді"	240	320	380	256	1196
41	Насіння соняшникове	12	10	23	15	60
42	Сир плавлений "Дружба"	72	68	79	93	312
43	Чай "Ahmad"	249	256	255	252	1012
44	Молоко "Ферма"	200	220	220	292	932
45	Горошок зелений "Своя лінія"	230	240	239	235	944
46	Сьомга "Своя лінія"	782	692	755	773	3002
47	Сік яблучний "Sandora"	182	170	194	166	712
48	Шоколад "Millennium"	466	512	414	394	1786
49	Диски ватні	45	34	32	21	132
50	Засіб антисептичний	90	100	110	72	372
Всього		14479	13871	14666	14459	57475

роздивимось 50 видів продукції, що продається магазином "Н" у м. Дніпрі. Розіб'ємо на групи вартісний показник:

$$C_i = n_i H_i \quad (1),$$

де  $n_i$  — кількість одиниць продукції, од.;

$H_i$  — вартість одиниці продукції, грн/од.

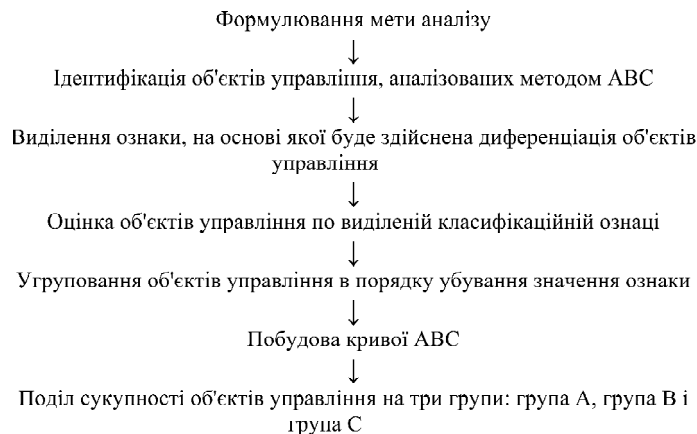
Після розрахунку  $C_i$  усі позиції номенклатури розташовуються в порядку убавання вартісних показників. Після цього в залежності від вибраного варіанта методу ABC відбувається ділення на групи. Позиції номенклатури, віднесені до групи А — малочисельні, але до них відноситься переважна частина грошових коштів, вкладених у запаси. Це особлива група з точки зору попиту на неї. В основному товари з цієї групи купують люди з великими статками.

До групи В відносяться позиції номенклатури, що займають середнє положення у формуванні запасів

складу. У зрівнянні з позиціями номенклатури А вони вимагають меншої уваги. Попит на цю продукцію формується, в основному, середнім класом.

Група С включає позиції номенклатури, що складають більшу частину запасів: до них відноситься незначна частина фінансових коштів, вкладених в запаси. Як правило, за позиціями групи С не ведеться постійний облік, а перевірка наявності здійснюється періодично (один раз на місяць, квартал, півріччя). Розрахунки оптимальної величини зааказу і періоду зааказу не виконуються. Проте цю групу товарів споживають найбільш незахищені шари населення. Тому цю групу необхідно виділити для аналізу споживчого попиту цих людей.

Представимо використання методу ABC для вирішення задачі розподілення різних груп товарів для магазину "Н", дані по номенклатурі якого представлені в таблиці 1.



**Рис. 1. Алгоритм проведення методу ABC на торговому підприємстві**

Алгоритм проведення методу ABC у вигляді схеми має такий вигляд: (рис. 1).

Проаналізувавши велику кількість праць, в яких розглядаються питання виділення номенклатурних груп, можна сказати, що існуючі методи ABC-аналізу можуть бути об'єднані у три групи:

- 1) емпіричні методи;
- 2) диференційні методи;
- 3) аналітичні методи (рис. 2).

Попри принципові різності, у всіх методів є загальна частина, яка включає "формування бази даних" і "вибір показників для групування". Це важлива, але поки що мало вивчена галузь ABC-аналізу. На сьогодні можуть бути вибрані два показники для розділу на групи: один з них — вартісний  $C_i$ , іншим показником є  $n_i$ , — кількість одиниць продукції, що опосередковано характеризує оборот і виконання відповідних складських і транспортних операцій. Крім  $C_i$ ,  $n_i$ , у якості самостійного показника може бути вибрана також вартість одиниці продукції  $H_i$ .

Визначимо номенклатурні співвідношення за допомогою емпіричного методу. Емпіричний метод ба-

зується на гіпотезі, що ділення на групи можна виконати за аналогією, тому межі груп вибираються за результатами раніше проведених досліджень. Виконання емпіричного методу передбачає виконання наступних операцій.

Показники  $C_i$  ранжуються — розташовуються у спадній послідовності:

$$C_a \geq C_b \geq \dots \geq C_i \geq C_m \quad (2).$$

Потім проводиться присвоєння нових індексів  $a=1, b=2, \dots, m=N$ , де  $N$  — загальна кількість найменувань одиниць номенклатури, тобто

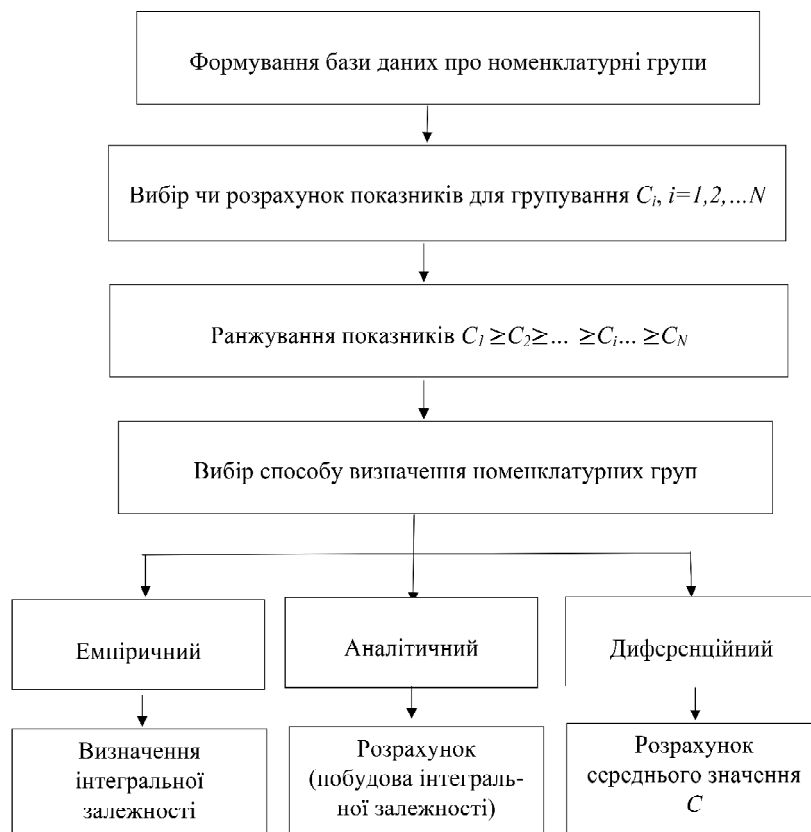
$$C_1 \geq C_2 \geq \dots \geq C_i \geq C_N \quad (3).$$

Для зручності розрахунків вводяться відносні величини вартісних показників  $q_i$  (у відсотках), тим самим виробляємо нормування показників:

$$q_i = \frac{C_i}{Q} \times 100 \quad (4),$$

де

$$Q = \sum_{i=1}^N C_i \quad (5).$$



**Рис. 2. Методи визначення номенклатурних груп ABC**

Таблиця 2. Визначення номенклатурних груп ABC за допомогою емпіричного методу

№ п/п	№ позиції	Найменування продукту	$C_i$ за рік, тис. грн	$q_i, \%$	$\sum q_i, \%$	Група
1	34	Ікра лососева	3332	5,7973032	5,7973032	A
2	7	Ананас	3120	5,4284472	11,22575	
3	46	Сьомга "Своя лінія"	3002	5,2231405	16,448891	
4	33	Горбуша	2840	4,9412788	21,39017	
5	4	Манго	2460	4,2801218	25,670291	
6	39	Шинка «Столична»	2352	4,092214	29,762505	
7	32	Лосось	2252	3,9182253	33,680731	
8	8	Маракуйя	2148	3,7372771	37,418008	
9	36	Кальмар в олії	1972	3,431057	40,849065	
10	1	Виноград	1788	3,1109178	43,959983	
11	48	Шоколад "Millennium"	1786	3,107438	47,067421	
12	35	Морський коктейль	1708	2,9717268	50,039147	
13	26	Булка с маком	1652	2,8742932	52,913441	
14	31	Скумбрія	1644	2,8603741	55,773815	
15	5	Папая	1524	2,6515876	58,425402	
16	14	Мандарини	1496	2,6028708	61,028273	
17	38	Ковбаса «Теляча»	1473	2,5628534	63,591127	
18	27	Булка с шоколадом	1388	2,414963	66,00609	
19	25	Рогалик	1308	2,2757721	68,281862	
20	9	Ківі	1220	2,122662	70,404524	
21	40	Пельмені "Три ведмеді"	1196	2,0809047	72,485428	
22	17	Милки-Роуд	1152	2,0043497	74,489778	
23	16	Іриски	1140	1,9834711	76,473249	
24	3	Апельсин	1080	1,8790779	78,352327	
25	43	Чай "Ahmad"	1012	1,7607656	80,113093	
26	45	Горошок зелений "Своя лінія"	944	1,6424532	81,755546	
27	44	Молоко "Ферма"	932	1,6215746	83,37712	
28	23	Корм для кота	852	1,4823836	84,859504	
29	19	Масло "Modelam"	780	1,3571118	86,216616	
30	2	Груша	748	1,3014354	87,518051	
31	47	Сік яблучний "Sandora"	712	1,2387995	88,756851	
32	6	Яблуко "Чемпион"	696	1,2109613	89,967812	
33	11	Банан	655	1,1396259	91,107438	
34	37	Олія "Олейна"	571	0,9934754	92,100913	
35	15	Яйця "Квочка"	544	0,9464985	93,047412	
36	20	Молоко "Яготинське"	516	0,8977816	93,945194	
37	24	Крупа вівсяна	468	0,8142671	94,759461	
38	50	Засіб антисептичний	372	0,6472379	95,406699	
39	30	Оселедець	338	0,5880818	95,99478	
40	10	Крупа манна	324	0,5637234	96,558504	
41	21	Гречка «Ядриця»	320	0,5567638	97,115268	
42	42	Сир плавлений "Дружба"	312	0,5428447	97,658112	
43	22	Горох колотий	288	0,5010874	98,1592	
44	12	Рис	243	0,4227925	98,581992	
45	18	Лапша	231	0,4019139	98,983906	
46	13	Кетчуп «Чумак»	228	0,3966942	99,3806	
47	49	Диски ватні	132	0,2296651	99,610265	
48	29	Хліб ржаний	104	0,1809482	99,791214	
49	28	Хліб пшеничний	60	0,1043932	99,895607	
50	41	Насіння соняшникове	60	0,1043932	100	
	Всього		57475	100	100	

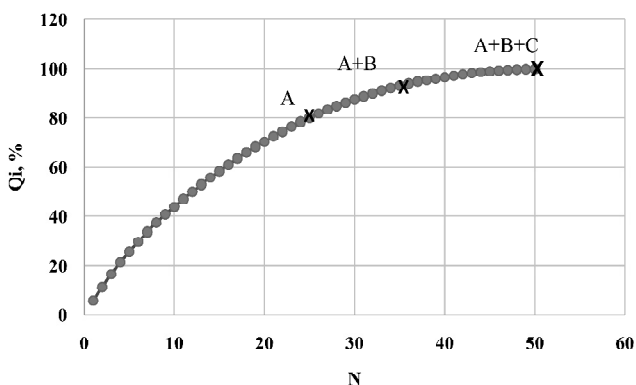


Рис. 3. Визначення номенклатурних груп методом ABC

Величини  $q_i$  сумуються нарастаючим підсумком:

$$Q_i = \sum_{i=1}^i q_i = \frac{100}{Q} \sum_{i=1}^i C_i \quad (6).$$

Інтегральна (кумулятивна) залежність  $Q_i$  представляється в табличній формі у вигляді значень  $(Q_i, i)$  і за цим може бути використана для підбору аналітичної залежності  $Q_i = f(a_j, i)$  чи у вигляді графіка (весь ординат  $Y$  — значення  $Q_i$ , весь абсцис — значення  $i$ ).

По суті, емпіричний метод включає декілька варіантів.

Перший, найбільш розповсюджений варіант передбачає вибір координат  $Y_A$  та  $Y_{A+B}$ , наприклад,  $Y_A = 80\%$  та  $Y_{A+B} = 95\%$ . За цим за допомогою інтегральної залежності  $Q_i$  (формула (5)), знаходяться значення  $X^*_{A+}$  та  $X^*_{A+B}$ , що дозволяють розділити позиції номенклатури  $N$  на групи  $A$  та  $B$ .

Таблиця 3. Визначення номенклатурних груп АВС за допомогою диференційного методу

№ п/п	№ позиції	Найменування продукту	$C_i$	Групи
1	34	Ікра лососева	3332	А
2	7	Ананас	3120	
3	46	Сьомга "Своя лінія"	3002	
4	33	Горбуша	2840	
5	4	Манго	2460	
6	39	Шинка «Столична»	2352	
7	32	Лосось	2252	
8	8	Маракуйя	2148	
9	36	Кальмар в олії	1972	
10	1	Виноград	1788	
11	48	Шоколад "Millennium"	1786	
12	35	Морський коктейль	1708	
13	26	Булка с маком	1652	
14	31	Скумбрія	1644	
15	5	Папая	1524	
16	14	Мандарини	1496	
17	38	Ковбаса «Теляча»	1473	
18	27	Булка с шоколадом	1388	
19	25	Рогалик	1308	
20	9	Ківі	1220	В
21	40	Пельмені "Три ведмеді"	1196	
22	17	Милки-Роуд	1152	
23	16	Іриски	1140	
24	3	Апельсин	1080	
25	43	Чай "Ahmad"	1012	
26	45	Горошок зелений "Своя лінія"	944	
27	44	Молоко "Ферма"	932	
28	23	Корм для кота	852	
29	19	Масло "Modelam"	780	
30	2	Груша	748	
31	47	Сік яблучний "Sandora"	712	С
32	6	Яблуко "Чемпион"	696	
33	11	Банан	655	
34	37	Олія "Олейна"	571	
35	15	Яйця "Квочка"	544	
36	20	Молоко "Яготинське"	516	
37	24	Крупа вівсяна	468	
38	50	Засіб антисептичний	372	
39	30	Оселедець	338	
40	10	Крупа манна	324	
41	21	Гречка «Ядриця»	320	
42	42	Сир плавлений "Дружба"	312	
43	22	Горох колотий	288	
44	12	Рис	243	
45	18	Лапша	231	
46	13	Кетчуп «Чумақ»	228	
47	49	Диски ватні	132	
48	29	Хліб ржаний	104	
49	28	Хліб пшеничний	60	
50	41	Насіння соняшникове	60	
Всього			57475	

Другий варіант передбачає вирішення оберненої задачі: по заданих (вибраних) значеннях координат  $X^*A$  та  $X^*A+B$  визначаються межі  $Y_A$  та  $Y_{A+B}$ , і порівнюються з допустимими значеннями. В якості еталонних значень можуть бути вибрані  $X_A = 20\%$  та  $X_{A+B} = 50\%$ .

Оскільки перший і другий варіанти дають, як правило, різні величини координат  $Y$  та  $X$  і відповідно різні оцінки груп А, В, С, то можливе використання третього варіанту, що представляє собою компроміс вказаних двох.

При використанні емпіричного методу на основі даних таблиці 1 отримаємо результат, відображений в таблиці 2.

Як бачимо з таблиці 2 і з рисунка 3, група А містить 25 позицій, тобто половину. В — 12 позицій. І 13 позицій містить група С. Це говорить про те, що даний магазин орієнтований на всі верства населення. Тобто на ексклюзивні товари ціни не дуже завищені, і їх може прид-

бати і середній клас, а іноді і менш забезпечені люди, наприклад, на свята, і при цьому вони не дуже багато витратять на свої продукти.

Роздивимось тепер використання диференційного методу АВС для номенклатури магазину "Н". В основу методу покладено співвідношення, що спираються на середні значення показника  $C_i$ :

$$\bar{C} = \frac{\sum_{i=1}^N C_i}{N} \quad (7),$$

де  $N$  — обсяг вибірки.

У загальному випадку граничні значення  $C_A$  та  $C_B$  для групування розраховуються за допомогою коефіцієнтів  $K_1$ , величини яких встановлено різними науковцями порізно. Для широкоасортиментного роздрібу вибирають  $K_1 = 2, K_2 = 0,5$ . Тоді до групи А повинні бути віднесені позиції номенклатури, показники яких

$$C_i \geq K_1 \bar{C} \quad (8).$$

До групи В відповідно віднесемо:

$$K_1 \bar{C} > C_j \geq K_2 \bar{C} \quad (9).$$

Аналогічно для групи С:

$$K_2 \bar{C} > C_j \quad (10).$$

Безсумнівна перевага цього методу — простота: немає необхідності ранжувати показники  $C_i$  і будувати інтегральну (накопичену) залежність. Недолік диференційного методу — невизначеність вибору коефіцієнтів  $K_1$  і  $K_2$ , що приводить в деяких випадках до помилових результатів (зокрема, неможливість виділення групи А).

Для нашого випадку

$$\bar{C} = \frac{57475}{50} = 1149,5 \quad (11),$$

$$2\bar{C} = 2299 \quad (12),$$

$$0,5\bar{C} = 574,75 \quad (13).$$

Результати розрахунків по диференційному методу представлені в таблиці 3.

Як ми бачимо з таблиці, тут зовсім інше розподілення на групи А, В, С. До групи А входить набагато менше позицій, ніж при емпіричному методі. Найбільшу частину позицій має група В, що свідчить про орієнтацію магазину на середнього покупця. До такого ж висновку ми прийшли і при використанні попереднього методу.

### ВИСНОВКИ

Дослідження спрямоване на визначення одного з індикаторів сумлінної ділової практики — наявність товарів в торгівельних мережах, що можуть бути придбані представниками середнього класу та соціально незахищеними верствами населення. У статті проаналізовано діяльність торгівельного підприємства на предмет його сумлінної ділової практики у відповідності до його торгівельної стратегії. Визначено, що існуючі методи АВС-аналізу, які використовуються для дослідження соціальності торгівельного об'єкта, можуть бути об'єднані у три групи: емпіричні методи, диференційні методи, аналітичні методи. При використанні емпіричного методу доведено, що в досліджуваному торгівельному об'єкті на ексклюзивні товари ціни не дуже завищені, і їх може придбати і середній клас, а іноді і менш забезпечені люди, наприклад, на свята, і при цьому вони не дуже багато витратять на свої продукти. При визначенні груп А, В, С диференційним методом ми побачили, що в принципі торгівельний майданчик більше всього орієнтований на групу В, тобто на середній клас, а позиція А більш звужена. Але недоліком диференційного методу є невизначеність коефіцієнта при вартості товару, що використовується для формули визначення груп А, В, С. Тому у цій роботі орієнтуємось на перший метод. На основі проведених розрахунків можна сказати, що такій торгівельний об'єкт є хорошим прикладом ведення сумлінної ділової практики підприємством.

В подальшому дослідженні заплануємо проаналізувати використання різних коефіцієнтів в диференційному методі і в залежності від результатів вирішення даної задачі виробити загальну стратегію визначення груп споживання.

## Література:

1. Квітка А.В. Роль соціальної політики у розвитку людського потенціалу. Ефективна економіка. 2015. № 10. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2015/46.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/46.pdf) (дата звернення 19.11.2021).
2. Сазонець І.А., Тадеєва Н.В. Виявлення напрямів розвитку сумлінної ділової практики в Україні. Економіка та держава. 2016. № 10. С. 21—25.
3. Моторнюк У.І. Соціальна політика як необхідна умова функціонування соціальної держави. Економіка та держава. 2016. № 12. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/12\\_2016/7.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/12_2016/7.pdf) (дата звернення 19.11.2021).
4. Про Глобальні цілі. URL: <http://sdg.org.ua/ua/pro-globalni-tsili> (дата звернення 19.02.2021).
5. Закон України "Про соціальні послуги", Відомості Верховної Ради (ВВР). 2019. № 18 Ст. 73.
6. Бондаренко С.М., Бугас Н. В. Соціальна політика держави як основа забезпечення соціального розвитку. Електронне "Державне управління: удосконалення та розвиток". URL: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2021/42.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/42.pdf)
7. Соціальна політика / За заг. ред. В.М. Пічі та Я.Б. Турчин. Львів: Новий світ, 2018. 318 с.
8. Мних М.В. Соціальна політика нашої держави в умовах асоційованого членства України в ЄС, Український соціум. 2015. № 3 (54). С. 114—124.
9. Lopushniak H.S. (2011), Derzhavna sotsialna polityka yak peredumova ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [State social policy as a prerequisite for economic development of Ukraine], LRIDU NADU, Lviv, Ukraine. P. 372.
10. Харченко Т.О., Бондаренко С.М. Місце самоврядування: європейський досвід реформування. Ефективна економіка. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення 19.11.2021).
11. Сазонець О.М. Управління міжнародним бізнесом. Навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2019. 338 с.
12. Ричард Кох. Закон Парето или Принцип 80\20, URL: <https://www.kaznu.kz/content/files/news.pdf>.
13. Івахів Ю., Спільник І. Метод АВС-аналізу: доцільність застосування. Економічний аналіз. Вип. 3 (19). 2008. С. 170—172.
14. Coule John J., Bardi Edward J., Langlay John Jr. The Management of Business Logistics. Supply Chain Perspective, 7-e. South Western devise of Thomson Harming, 2003, 236 p.

## References:

1. Kvitka, A.V. (2015), "The role of social policy in development of human potential", *Efektynna ekonomika*, vol. 10, [Online], available at: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2015/46.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/46.pdf) (Accessed 19 Nov 2021).
2. Sazonetz, I. and Tadeeva, N. (2016), "Identification of directions of development of good business practices in Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 10, pp. 21—25.
3. Motorniuk, U. (2016), "Social policy as needs of the welfare state", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 12, pp. 23—26.
4. [sdg.org.ua](http://sdg.org.ua) (2015), "About Global Goals", available at: <http://sdg.org.ua/ua/pro-globalni-tsili> (Accessed 19 Nov 2021).
5. Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Law of Ukraine "About social services", *Vidomosti Verkhovnoi Rady*, vol. 18, pp.73.
6. Bondarenko, S. and Buhas, N. (2021), "Social policy of the state as a basis for ensuring social development", *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok*, vol. 2, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1981> (Accessed 19 Nov 2021).

7. Picha, V.M. and Turchyn, Ya.B. (2018), *Sotsialna polityka* [Social policy], Novyi svit, Lviv, Ukraine.

8. Mnykh, M.V. (2015), "Social policy of our state in the conditions of associate membership of Ukraine in the EU", *Ukrainskyi sotsium*, vol. 3 (54), pp. 114—124.

9. Lopushniak, H.S. (2011), *Derzhavna sotsialna polityka yak peredumova ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [State social policy as a prerequisite for economic development of Ukraine], LRIDU NADU, Lviv, Ukraine.

10. Kharchenko, T.O. and Bondarenko, S.M. (2017), "Local government: reforming the european experience", *Efektynna ekonomika*, vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5489> (Accessed 19 Nov 2021).


11. Sazonets', O.M. (2019), *Upravlinnia mizhnarodnym biznesom* [Management of international business], NUVHP, Rivne, Ukraine.

12. Kokh, R. (1997), "Pareto Law or Principle 80\20", available at: <https://www.kaznu.kz/content/files/news.pdf> (Accessed 19 Nov 2021).

13. Ivakhiv, Yu. and Spil'nyk, I. (2008), "The method of ABC analysis: the feasibility of application", *Ekonomichnyj analiz*, vol. 3 (19), pp. 170—172.

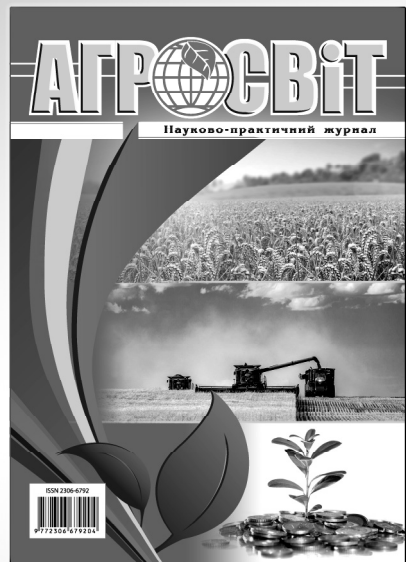
14. Coule, J.J. Bardi, E.J. and Langlay, J.Jr. (2003), *The Management of Business Logistics. Supply Chain Perspective*, 7-ed., South Western devise of Thomson Harming, Mason, United States.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2021 р.



**www.agrosvit.info**

Передплатний індекс: 23847



**Виходить 24 рази на рік**

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)**

**Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

О. Б. Гаврилець,  
аспірант кафедри менеджменту,  
Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів, Україна  
ORCID ID: 0000-0002-7439-4554

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.135

## ФІЛОСОФСЬКО-ПРАВОВІ ПІДХОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

О. Havrylets,  
Postgraduate student of the Department of Management, Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine

### PHILOSOPHICAL AND LEGAL APPROACHES TO IMPROVEMENT OF THE REGIONAL POLICY OF THE STATE

---

*У статті сформовано перелік сучасних підходів до регіональної політики держави, що тісно пов'язані з низкою питань філософсько-правового характеру та складають основу для побудови ефективної системи захисту національних інтересів країни в сфері економіки.*

*Відзначено, що лише за умови врахування цих особливостей країна матиме змогу наблизитися до реалізації одного з основних завдань державної регіональної політики інтегрувавши регіонів у єдиний український духовний, гуманітарний, політичний та економічний простір, зберігаючи при цьому регіональне різноманіття.*

*Доведено, що досягнення відповідного стану економічно самодостатніх, об'єднаних спільністю історичного шляху, етнічними та культурними інтересами країв дозволить більш ефективно впроваджувати у життя державну політику захисту національних інтересів України в сфері економіки і протидіяти реальним загрозам і викликам.*

*Inconsistency and unsystematic in the implementation of state policy in the field of regional development have become the one of the main prerequisites for the complex social and economic development and prosperity of the regions of Ukraine in the context of recent decentralization.*

*With the spread of the coronavirus pandemic, rising costs of energy carries for both the population and businesses, the growth of the shadow economy, which results in reduced revenues to state budgets at all levels, excess mortality over births requires a revision of existing standards in approaches to national protection policies. Interests of the country in the field of economy, both at the national, Regional and local levels. After all, ensuring the security of the whole country directly depends on the security of each of its components, which from a system of protection of national interests of the state.*

*The formation of modern approaches to the regional policy of the state is closely connected with a number of issues of philosophical and legal nature, which form the basis for building an effective system of protection of national interests of the country in the field of economy.*

*The aim of the article is to highlight some philosophical and legal approaches to the formation of mechanisms for improving the system of protection of national interests through the prism of democratic foundations and European experience, where the main criterion for the correctness of management decisions is man and citizen.*

*Because only if these features and philosophical and legal approaches are taken into account, the country will be able to approach one of the main tasks of state regional policy by integrating regions into a single Ukrainian spiritual, humanitarian, political and economic space, while preserving regional diversity.*



*In turn, achieving the appropriate state of economically self — sufficient, united by a common historical path, ethnic and cultural interests of the regions will more effectively implement the state policy of protection of national interests of Ukraine in the economy and counteract real threats and challenges.*

*Ключові слова: децентралізація, національна та економічна безпека, державне управління, регіональна політика, національні інтереси, філософсько-правові аспекти політики.*

*Key words: decentralization, national and economic security, public administration, regional police, national interests, philosophical and legal aspects of policy.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Безсистемність і непослідовність у реалізації державної політики у сфері регіонального розвитку стали однією з головних передумов стримування комплексного соціально-економічного розвитку регіонів країни в умовах нещодавно проведеної децентралізації. На тлі зростання "тіньової" економіки, поширення корупції в державно-управлінській сфері і погіршення санітарно-епідеміологічної ситуації в країні, що призвело до ще більшого зuboжіння населення.

Від постійного підвищення вартості енергоносіїв, припиняє роботу малий і середній бізнес, наслідком чого є загальний спад виробництва. А це у свою чергу обумовило масову міграцію працюючого населення за межі країни в пошуках соціально-економічної стабільності.

Актуальність наведеної проблематики дає підстави стверджувати, що такий стан реалізації державної політики на регіональному рівні не відповідає інтересам особи, суспільства і держави, а тому потребує якнайшорішого перегляду із виокремлення тих базисних аспектів, які слід удосконалити. Це у свою чергу дозволить наблизитися до удосконалення всього механізму управління соціально-економічними процесами на регіональному рівні.

Оскільки значення регіональної політики полягає в тому, що вона виконує роль з'єднуючої ланки між макро- і мікроекономікою. Регіональна політика виступає альтернативою до загальнодержавної, водночас доповнює, конкретизує її, з'єднує загальні і конкретні цілі, сприяє комплексному підходу до розв'язання соціально-економічних проблем. Регіональна політика на сучасному етапі набирає все більшого значення, тому що державі з центру стає важче розв'язувати різного роду локальні проблеми та доходити до кожної людини.

Головною метою державної регіональної політики визначено "створення умов для динамічного збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування" [1].

У зв'язку із цим важливим і надзвичайно актуальним питанням в умовах децентралізації є посилення ролі місцевих органів державної влади та самоврядування в системі забезпечення національної безпеки України. Це зумовлено тим, що практично ефективна державна регіональна політика в сучасних умовах — основа та гарантований провідник позитивного впливу держави на регіони з метою забезпечення національних інтересів у сфері економіки [2, с. 554].

Позбавлення від залежності саме по собі не робить незалежним — остання потребує відповідальності, яку треба засвоїти і зробити нарізним каменем всієї соціально-економічної політики країни. Стосовно дій регіональної влади це означає, що кожна територія має одночасно з набуттям самоврядних повноважень брати на себе відповідальність за забезпечення першочергових потреб власного населення.

У зв'язку із цим одним із найважливіших напрямків удосконалення наявного стану регіональної політики є формування принципово нової моделі інституційно-правового забезпечення соціально-економічного добробуту людини і громадянина у регіональних утвореннях країни, який би відповідав загальновизнаним філософсько-правовим підходам розвинених країн Європи.

Дослідження стану регіональної політики як складової забезпечення економічної безпеки країни в Україні тривалий час здійснюють провідні науковці нашої країни. Проте на сучасному етапі недостатньо розкрито аспекти соціально-економічного розвитку регіонів України в контексті проведеної децентралізації, відсутні узагальнені доводи ключових концептуальних положень, які б ґрунтувалися на загальноприйнятих у розвинених країнах філософсько-правових підходах.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Окремі аспекти даної проблематики висвітлені у наукових працях Алексєєва С.С., Білоуса В.Т., Ковальчук Т.Т., Козюбри М.І., Мочерного С.В., Нижника Н.Р., Панасюка Б.Я., Селіванова В.М., Сенчагова В.К., Ситника Г.П. та ін. Однак зазначена проблема потребує комплексного вирішення.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є висвітлення певних філософсько-правових підходів, спрямованих на удосконалення наявного механізму регулювання регіональної політики країни в умовах децентралізації, за наслідками впровадження яких, вдалося б підвищити ефективність стану захищеності національних інтересів у сфері економіки на регіональному рівні України крізь призму демократичних основ і європейського досвіду, де основним критерієм є людина і громадянин.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

1. Поняття регіональної політики та умови формування

За визначенням "політика регіональна" представляє собою сукупність соціально-економічних, правових та адміністративно-організаційних засобів і методів, що органічно поєднують загальнодержавні й регіональні інтереси і спрямовані на те, щоб на основі планомірного й пропорційного розвитку регіонів (а отже, всієї краї-

ни), принципово нових підходів до розвитку продуктивних сил та ефективного використання місцевих ресурсів забезпечити істотне зростання життєвого рівня населення регіонів як стратегічної мети регіональної політики [3, с. 808].

У зв'язку із цим вважаємо за доцільне застосувати порівняльний метод у дослідженні основоположних і відправних моментів, спрямованих на акцентуалізацію ключових аспектів управління регіональною політикою країни, де за мету і в основу цієї політики покладено соціально-економічне становище людини і громадянина як складової будь-якого суспільства.

Управління, як і будь-яке інше соціальне явище, наприклад, право, політика, хоча і пов'язане з поведінкою людини, але за своєю природою є унікальним. Хоча б тому, що воно у єдності і комбінації своїх ознак історично неповторне. Управління завжди займає власне місце, так звану нішу у внутрікультурному ареалі певної форми соціальної взаємодії, виконуючи кожного разу історично як загальнонаціональні, так і особливі (зокрема, політичні) функції регулювання існуючих відносин. Як соціальний феномен управління завжди адаптоване до особливостей суспільного життя певного, в тому числі державноорганізованого народу [4, с. 8—9].

2. Особливості функціонування механізму державної регіональної політики

Існують певні особливості регіонів України, які мають суттєве значення при формуванні та реалізації державної політики захисту національних інтересів. Так, особливого загострення стан національної безпеки України зазнає тоді, коли при здійсненні регіонального управління не враховуються: економіко-географічне місцезнаходження; природнокліматичні умови; природно-ресурсний потенціал; демографічний потенціал; структура населення; структуру та спеціалізація господарств; фінансове забезпечення; відповідні релігійні течії; забезпечення високопрофесійними кадрами у сфері регіонального менеджменту; та інше. До цього слід також додати "паростки" вікової роз'єднаності деяких регіонів України, що у свою чергу зумовлює досить глибокі зміни у психології населення, внаслідок чого його духовна єдність (з урахуванням значної соціально-економічної нерівності регіонів) видається досить проблематичною. Не менш вагомим фактором є те, що Україна об'єктивно є єдиною у світі країною, територією якої проходять потужні водорозділи трьох світових цивілізацій: східно-православної, західно-християнської та ісламської [5, с. 44—45].

За умов надмірної політизації релігійно-церковного життя, що, власне, й відбувається в українському суспільстві, конфесійний регіоналізм є потенційним джерелом дестабілізаційних та дезінтеграційних процесів. Крім того, внутрішньоцерковні суперечки підривають авторитет традиційних для України церков і стимулюють поширення нетрадиційних релігійних течій, що загрожує стабільному духовному розвитку суспільства та створює загрозу національній безпеці країни. Територіальні формування, які склалися століттями, були директивно укрупнені, в результаті прийшло в занепад багато центрів культури і економіки та інших історичних цінностей, водночас значна частина населення була штучно відірвана від нових центрів культури і економіки, соціальної і виробничої інфраструктури. Про це свідчить багато прикладів. Відродження історичного минулого і врахування потреб сьогодення вимагають удосконалення поділу територій на рівні адміністративно-територіальних районів. При цьому владні повноваження можуть проявлятися, по-перше, як адміністративне управління; по-друге, як економічне і культурне самоуправління [6, с. 82, 83].

Водночас принциповою особливістю, так би мовити тенденцією регіональної політики є те, що вона начебто всмоктує елементи (територіальні аспекти) інших

політик: промислової, соціальної, зовнішньоекономічної та інших. Однак регіональна політика не тільки акумулює рішення, що приймаються в межах інших політик, але й висуває самостійні вимоги до всіх інших аспектів управлінської діяльності. Виходячи з наведеного, вони повинні просіюватись крізь призму регіональних інтересів, а також піддаватися коригуванню з врахуванням, з однієї сторони, потреб комплексного розвитку регіонів, а з іншої — стратегічного напрямку територіального розвитку та забезпечення безпеки держави в цілому.

3. Напрями розвитку механізму державної регіональної політики

На державно-правовому рівні питання поділу влади постає насамперед як завдання правильного розподілу компетенції видавати закони для регулювання й приймати рішення. Але проблема балансу влади буде зрозуміла однобічно й недостатньо, якщо увага буде звернута лише на розподіл компетенції, а не на розподіл суспільних сил, які користуються правовими компетенціями. Тому поряд з формально-правовим розподілом компетенції повинен мати значення також давніший і фундаментальніший принцип балансу реальної влади, з тим щоб у законах та інших обов'язкових актах знайшло вираження регулювання інтересів, урівноважено сумірно з кількістю та значенням інтересів, що зачепили [7, с. 50, 51, 54, 208, 212—214].

Фрідріх-Август фон Гаек стверджує, що без отих свавільних повноважень, які легковажно надаються "законодавчим" органам, вся структура урядових органів, безсумнівно, розвивалась би цілком на інших основах. Якби вся адміністрація була підкорена однорідним законам, яких би вона не могла змінити і яких би ніхто не міг змінити, щоби примусити служити особливим адміністративним цілям, то зловживання законодавством на догоду особливим інтересам припинилось би. Більшість послуг, які надаються зараз центральним урядом, могли би бути передані регіональним чи місцевим управлінням, які мали би владу підвищувати податки на величину місцевого збору, який вони могли би визначати, але який могли би збирати і розподіляти тільки у відповідності із загальними правилами, укладеними центральним законодавчим органом.

Як приклад, він наводить міркування щодо необхідності балансу інтересів, зазначаючи про окремих дослідників, які пишуть, "що результатом стало би перетворення місцевих і навіть регіональних органів у квазі-комерційні корпорації, які би боролися за громадян. Вони мали би пропонувати набір переваг і цін, які зробили би життя на їх території принаймні таким же привабливим, як і повсюди в межах досяжності їх потенційних громадян. Припускаючи, що їхні повноваження були б такою мірою обмежені законом, щоби не перешкоджати вільній міграції, і що вони не могли би запроваджувати дискримінацію в оподаткуванні, їх інтерес повністю полягав би в залученні тих, хто в своїй конкретній ситуації міг би найбільше докласти до спільного продукту" [8, с. 352, 353].

Сьогоднішній стан речей у реалізації політики соціально-економічного розвитку регіону обумовлений тим, що існуюча в чинних масштабах областей як основна ланка державної структури дієздатна лише як провідник стратегії центральної влади, що забезпечує її ресурсами, проте недієздатна як самостійний суб'єкт в умовах демократичної системи державного устрою і ринкової спрямованості економіки, оскільки владна вертикаль виконавчої влади побудована не знизу догори, як це має бути, а навпаки — згори донизу. Подібна авторитарна споруда є досить нестійкою та виключає активізацію місцевої ініціативи й мобілізацію власних ресурсів для розвитку.

Спроби наділити регіональні утворення дієвими повноваженнями тягнуть за собою втрату загальнодержавної керованості та відповідальності місцевого керівництва за результати своєї діяльності, його

відрив від загальнонаціональних інтересів країни. Держава не має можливості цілковито компенсувати брак коштів у тих областях, де рівень розвитку економічного потенціалу нижчий за середній по країні, та ще й на тлі депресивного стану економіки в цілому [9, с. 25, 28—29].

Таким чином, збереження діючої управлінської структури є не єдиною, проте однією з головних перешкод на шляху до удосконалення існуючого стану впровадження регіональної політики держави та реалізації перетворень у процесі захисту економічних інтересів країни.

З іншого боку, територіальне управління повинно здійснюватися на основі створення відповідної структури адміністративно-територіального поділу України, тісно пов'язаної з економічними структурами місцевих органів управління. Як зазначає Б. Панасюк, в основу методології формування природно-економічних районів доцільно покласти принцип регіональної цілісності, який вимагає комплексного врахування не лише потреб розвитку всіх галузей економіки, але і інших факторів: якості земельних ресурсів, економічних та історичних умов, специфіки розміщення промисловості, спеціалізації сільського господарства, наявності мінеральної сировини, енергоносіїв, трудових ресурсів, звичаїв і традицій населення тощо [6, с. 241].

Децентралізація або передоверення більшістю обслуговуючих функцій управління уряду меншим утворенням мало би призвести до відродження того духу спільноти, який був великою мірою задушений централізацією. Широко антигуманність сучасного суспільства є не стільки результатом безособового характеру економічного процесу, в якому сучасна людина вимушена брати участь головним чином заради цілей, про які вона нічого не знає, скільки того факту, що політична централізація значною мірою позбавила її можливості висловлювати свою думку стосовно формування середовища, яке вона знає.

#### 4. Світоглядні аспекти формування механізму

Велике Суспільство може бути лише абстрактним суспільством — економічним устроєм, від якого індивід має користь, отримуючи засоби для досягнення своїх цілей, і в який він повинен робити свій анонімний внесок. Це не задовольняє його емоційних, особистих потреб. Для пересічного індивіда набагато важливіше брати участь у вирішенні його локальних проблем, які зараз значною мірою забрані від тих, коло він знає і кому може довіряти, і передані в руки більш дистанційованої бюрократії, яка для нього є жорсткою машиною. І тоді як у межах сфери, яку індивід знає, тільки корисним буде збудити його інтерес і спонукати його віддати свої знання і думку, то лише зневагу до всієї політики викличе те, якщо його проситимуть висловлювати свою думку відносно справ, які його прямим чином не стосуються [8, с. 442].

Аналізуючи наявний механізм регіональної політики країни, слід зазначити про те, що важлива характеристика держави полягає не лише в моделі, згідно з якою розподілені центральні регулятивні функції. Має значення також і те, в якому обсязі існують у ній системи з власною, хоча й обмеженою автономією. Межа приватної автономії, полишеної громадянам, є вирішальним показником того, якою мірою держава є тоталітарною або ліберальною. Право самовизначення громадян може здійснюватися не лише через демократичну участь у процесах державного регулювання, але значною мірою більш безпосередньо і дієво в регулюванні своїх взаємних правових відносин і в безпосередньому впливі на конкретне формування своїх обов'язків і прав на основі цього права. Культивування такого розподілу функцій, посилення та сприяння приватній автономії й таким частинам системи, завдяки яким особи спільно відповідають за наочну життєво важливу царину й мають право вирішального голосу стосовно неї, є сьогодні важливим

способом від всебічної залежності від анонімного державного апарату [7, с. 114].

Якщо однією з основних ознак соціального життя є наявність соціальних цінностей, норм взагалі, тобто різного роду ідей, правил, спрямованих на упорядкування спільної комбінованої діяльності (співжиття, спілкування) людей, то основною ознакою управлінської дійсності, особливо державно упорядженого суспільства, є наявність політико-юридичних цінностей, які визначають загальнообов'язковість юридичних норм, що мають реалізуватися в процесі управління. Саме тому право як основа управління і чинного законодавства — явище набагато динамічніше від найдосконаліших юридичних норм, навіть конституційних формул як певних політичних інструментів будь-якої держави, її управлінської діяльності [10, с. 95].

#### 5. Правові аспекти формування механізму

Право стає результативним засобом регуляції відносин між владою та економікою, що стримує свавілля як однієї, так й іншої сторони та передбачає наявність для них взаємних стимулів і обмежень. Як зазначає Р. Циппеліус, закони повинні точно відповідати народові, для якого вони створені, вони повинні відповідати природі країни, її клімату, особливостям ґрунту, розташуванню та розмірам держави. Тобто на зміст права безперечно впливає реальна дійсність: укорінені в людській природі потреби та схильності, "природні форми людського життя" та різні вимоги природного та соціального середовища. Ці даності визначають, які проблеми регулювання взагалі підпадають під право.

Якщо право прагне розв'язати своє завдання посправжньому ефективно, воно особливо повинне використовувати наявні природні та соціологічні дані. Саме за допомогою пізнання природних, психологічних та соціальних законів право виробляє засоби для досягнення своєї мети. Так, наприклад, надання податкових пільг залежно від індивідуальних майнових можливостей може слугувати політичним цілям у сфері народження чи розташування населення.

Якщо ж право прагне усунути певні явища, воно повинне знайти справжні причини, звернутися за "правильною адресою". Воно ніколи не досягне своєї мети, якщо стосовно цього не буде зорієнтоване строго на факти. Якщо, наприклад, основні права покликані забезпечити охорону свободи особистості, то вони повинні й фактично бути зорієнтовані на ті реалії, які цій свободі загрожують. Одностороннє розуміння гарантованих державою основних прав надає лише недосконалу безпеку індивідуальній свободі [7, с. 132].

Звідси випливає, що вищою сутністю права — забезпечення, гарантування в нормативному порядку свободи в суспільстві, дотримувannya справедливості, створення оптимальних умов для переважної дії в суспільстві економічних та духовних факторів, виключення свавілля із життя соціуму, та із життя людей [11, с. 34].

Іншими словами, реалізація відповідної регіональної політики потребує чіткого правового регулювання, і передусім на законодавчому рівні з імплементацією у правові норми економічних інституцій, які б склали сукупність усталених звичаїв, традицій, способів мислення індивідів, соціальних груп та суспільства в цілому, вироблених попереднім соціально-історичним розвитком і успадковані наступними його фазами.

#### ВИСНОВКИ

Узагальнюючи викладене, є всі підстави стверджувати, що сьогоднішній рівень соціально-економічної стабільності у регіонах вимагає розробки та обґрунтування принципово нової організаційно-правової моделі регіонального розвитку, яка б втілювала основні інсти-

туційні підходи до забезпечення інтересів людини і громадянина, підвищуючи ефективність механізму забезпечення не тільки економічної, політичної і військової, а й національної безпеки України в цілому та сприяла побудові вільного від авторитарних тенденцій суспільства.

Саме тому при врахуванні філософсько-правових підходів Р. Циппеліуса, Ф. Гаєка, Україна прискорить фактичну інтеграцію регіонів у єдиний український простір, зберігаючи при цьому регіональне різноманіття, а наявність економічно самодостатніх регіонів дозволить більш ефективно впроваджувати в життя державну політику захисту національних інтересів України, де одним із напрямів має бути досягнення такого стану розвитку економіки, при якому кожен регіон володіє би власною цілісною та завершеною системою життєзабезпечення, системами ресурсозаощадження та сталого розвитку. Саме ці проблеми стануть об'єктом наступних наукових досліджень, а їхні результати складуть певну методологічну базу для більш глибокого розуміння сутності реалізації регіональної політики і аналізу процесів, які відбуваються під час такої реалізації, що дасть змогу підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

## Література:

1. Концепція державної регіональної політики: затверджена Указом Президента України № 341/2001 від 25.05.01. URL: [www.president.gov.ua/officdocuments/82563326.html](http://www.president.gov.ua/officdocuments/82563326.html) (дата звернення 02.06.2021).
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. М., 2005. 896 с.
3. Економічна енциклопедія. Відповідальний редактор С.В. Мочерний. Київ: Видавничий центр "Академія". Т. 2. 2001. 847 с.
4. Селіванов В.М. Людський вимір політики трансформації державного управління в Україні. Право України. 2004. № 10. С. 4—10.
5. Нижник Н.Р., Ситник Г.П., Білоус В.Т. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): навч. посібник. За заг. ред. П.В. Мельника, Н.Р. Нижник. Київ: Преса України, 2000 р. 304 с.
6. Панасюк Б.Я. Прогнозування та регулювання розвитку економіки. Національна академія управління. К.: Поліграфкнига, 1998. 303 с. ISBN 966-530-050-4.
7. Райнгольд Циппеліус. Філософія права: підр. Пер. з нім. Є.М. Причепій [та ін.]; ред. пер. Є.М. Причепій. К.: Тандем, 2000. 300 с.
8. Фридрих фон Хайек. Право, законодавство і свобода. Т. I—III. К.: "Аквілон — Прес", 2000. 648 с.
9. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика. Київ: Знання, 2004 р. 638 с.
10. Козюбра М. Правовий закон: проблема критеріїв. Вісник Академії правових наук України. Харків, 2003. № 2 (33) — 3 (34). С. 83—95.
11. Алексєєв С.С. Основы теории государства и права. М., 1996 г. 62 с.

## References:

1. The President of Ukraine (2001), The Decree "Concept of state regional policy", available at [www.president.gov.ua/officdocuments/82563326.html](http://www.president.gov.ua/officdocuments/82563326.html) (Accessed 02 June 2021).
2. Senchagov, V.K. (2005), 'E konomicheskaya bezopasnost' Rossi [Economic security of Russia], Moskva, Rossiya.
3. Mochernyi, S.V. (2001), Ekonomichna entsyklopediia [Economic encyclopedia], Vydavnychiy tsentr "Akademiiia", Kyiv, Ukraine.
4. Selivanov, V.M. (2004), "The human dimension of public administration transformation policy in Ukraine. Law of Ukraine", Pravo Ukrainy, vol. 10, pp. 4—10.
5. Nyzhnyk, N.R. Sytnyk, H.P. and Bilous, V.T. (2000), Natsional'na bezpeka Ukrainy [National Security of Ukraine], Press of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

6. Panasiuk, B.Ia. (1998), Prohnozuvannia ta rehu-liuvannia rozvytku ekonomiky [Forecasting and regulation of economic development], Polihrafknyha, Kyiv, Ukraine.

7. Tsyppe-lius, R. (2000), Filosofiia prava [Philosophy of Law, Tandem], Kyiv, Ukraine.

8. fon Khaiiek, F. (2000), Pravo, zakonodavstvo i svoboda [Law, legislation and freedom], Akvilon — Pres, Kyiv, Ukraine.

9. Kovalchuk, T.T. (2004), Ekonomichna bezpeka i polityka [Economic security and policy], Znannia, Kyiv, Ukraine.

10. Kozubra, M. (2003), "Legal law: the problem of criteria", Visnyk Akademii pravovykh nauk Ukrainy, vol. 2 (33) — 3 (34), pp. 83—95.

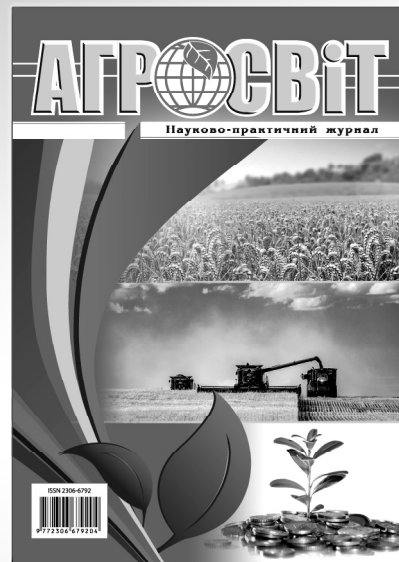
11. Alyeksye-ye-v, S.S. (1996), Osnovy teoryy gosudarstva y prava [Foundations of the theory of state and law], Moskva, Russia.

Стаття надійшла до редакції 04.01.2022 р.

# АГРОСВІТ

[www.agrosvit.info](http://www.agrosvit.info)

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)**

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

К. Ф. Єфіменко,  
студентка 2 курсу магістратури,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
ORCID ID: 0000-0001-7797-1647

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.1.140

## ВПЛИВ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

К. Yefimenko,  
Master's student of the Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv

### THE OUTCOME AND IMPACT ASSOCIATED WITH GENDER BUDGETING

*Метою цього дослідження є вивчення впливу та результативності гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні для розуміння важливості впровадження та подальшого вдосконалення цього підходу бюджетування у практичній діяльності. У цій статті визначено основну сутність та передумови використання гендерно-орієнтованого підходу в бюджетному процесі в Україні. Особливої уваги було приділено висвітленню важливості такого підходу у практичній діяльності за для збереження та розширення практики гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні навіть під час економічних криз, наприклад як-от: пандемія COVID-19. Наступним зазначено теоретичні основи гендерно-орієнтованого підходу у бюджетуванні та було виявлено спільні риси даного підходу з іншими теоретичними концепціями бюджетування, що допомогло виділити напрями впливу гендерно-орієнтованого бюджетування на соціально-економічну систему. За для досягнення мети оцінка практики гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні здійснювалася за наступними критеріями: економічний вплив, покращення і зміна гендерних показників та обізнаність політиків і громадян. Виокремлення основних напрямів впливу даного підходу до бюджетування допомогло виявити, чи може гендерно-орієнтоване бюджетування слугувати як управлінською, так й політичною практикою. Зазначене розуміння дало змогу сформувати напрями подальшого розвитку проєкту гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні, визначити необхідність його розширення на різних бюджетних рівнях. Ці результати підтверджують актуальність та важливість висвітленого питання під час криз чи фінансових ускладнень в країні. Додатково було надано рекомендації щодо основних напрямів розвитку гендерно-орієнтованого бюджетування для забезпечення сталого розвитку такої практики в Україні. Отримані результати можуть бути використані в наступних наукових дослідженнях як у сфері гендерно-орієнтованого бюджетування, так й доповнювати інші гендерні тематики, а також у практичній діяльності для розвитку обізнаності обраного напрямку серед державних службовців та громадян.*

*The purpose of following investigation is to examine the impact and effectiveness of a gender-oriented budgeting in Ukraine to understand the importance of implementing and further improving a gender-oriented approach to budgeting into practice. This article identifies the main essence and prerequisites for using a gender-oriented approach in the budget process in Ukraine. Particular attention was paid to highlighting the importance of the gender-oriented approach in practice to maintain and expand the practice of gender-oriented budgeting in Ukraine even during economic crises, for instance such as the COVID-19 pandemic. The following outlines the theoretical foundations of a gender-oriented approach to budgeting and identified common features of this approach with other theoretical concepts of budgeting, which helped to identify the main areas of impact of gender-oriented budgeting on the socio-economic system. To achieve the set goal in this article, the assessment of gender-oriented budgeting practices in Ukraine was carried out according to the following criteria: economic impact, improvement and change of gender indicators and awareness of this topic among politicians and citizens.*

*Identifying the main areas of influence of this approach to budgeting helped to identify whether gender-oriented budgeting can serve as both managerial and political practice. This understanding made it possible to form directions for further development of the project of gender-oriented budgeting in Ukraine and determine the need for its expansion at different budget levels. These results confirm the relevance and importance of the covered issue especially during crises or financial difficulties in the country. In addition, recommendations were provided on the main directions of development of gender-oriented budgeting to ensure sustainable development of this practice in Ukraine. The obtained results can be used in future research in the field of gender-oriented budgeting, as well as to supplement other gender issues, as well as in practical activities to develop awareness in this area among civil servants and citizens.*

*Ключові слова: гендерне бюджетування, гендерно-орієнтований підхід до бюджетування, управління державними фінансами, управління, державний сектор, Україна.*

*Key words: gender budgeting, gender-oriented approach to budgeting, public financial management, governance, public sector, Ukraine.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Питання гендерно-орієнтованого бюджетування набуває широкої популярності як в Україні, так і в усьому світі. Реалізація гендерної політики, у тому числі в системі державного управління, є важливим принципом демократичних реформ. Зрозуміло, що для ефективного існування цієї системи гендерна політика має базуватися на основі комплексного підходу в усіх сферах державної політики. Одним з інструментів впровадження такої політики є гендерно-орієнтоване бюджетування, суть якого полягає в інтеграції гендерного підходу в бюджетний процес. Науково доведено, що без ретельного гендерного аналізу бюджету державного сектору, як правило, відтворюють гендерну нерівність, сприяючи до повернення традиційних гендерних ролей і підкреслюючи, що робота соціального відтворення є центральною у виробництві вартості в капіталістичних суспільствах [11]. Такі ідеї вчених підтверджують необхідність використання гендерно-орієнтованого бюджетування в державі за для переходу до нових соціальних установ у суспільстві.

Однак, приклад всесвітньої пандемії COVID-19 доказав вже існуючі наукові тези, що під час кризи або браку ресурсів гендерно-орієнтоване бюджетування переходить на другий план у порівнянні з більш нагальними питаннями, утворюючи ризики щодо імплементації гендерних ініціатив [13]. Очевидно, що подібний ризик-менеджмент держави під час кризи призводить до питання відсутності фінансового чи людського забезпечення для ініціатив гендерно-орієнтованого бюджетування в країні. Саме тому вивчення впливу та розуміння ефективності практик гендерно-орієнтованого бюджетування допоможе визначити, яким чином гендерне бюджетування може слугувати як управлінською, так і політичною практикою, і таким чином доповнить наукове розуміння того, як просувати гендерне бюджетування від периферійної та значно лімітованої до основної бюджетної практики [14].

Додатково в умовах пандемії загострилася потреба у ефективному державному управлінні, яке можна контролювати на усіх рівнях влади. Водночас існує необхідність у сталому та прогнозованому розвитку економіки держави. Ефективна бюджетна система вкрай необхідна у забезпеченні результативного державного управління та регулювання. Вона повинна поєднувати високий рівень економічного прогнозування разом з використанням різних методів впливу на процеси формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, а також забезпечувати прийняття вірних управлінських рішень з метою досягнення стратегічних цілей сталого розвитку держави [4]. Одним з важливих та дієвих

інструментів досягнення такої цілі є бюджетне планування, а гендерно-орієнтоване бюджетування виступає одним з найновітніших та вдалих його видів. Саме такий метод бюджетного планування поєднує у собі найкращі риси інших методів та підходів та підвищить прозорість державного бюджету, водночас забезпечуючи стабільні позитивні показники ефективності державних програм.

### АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Зазначене питання є достатньо поширеним серед світового наукового товариства, особливо серед західних вчених. Досліджуючи останні праці з тематики гендерно-орієнтованого бюджетування, доцільно зазначити, що західні науковці вивчають таку тему, спираючись на практику різних країн за такими основними напрямками, як передумови та бар'єри запровадження гендерно-орієнтованого бюджетування (визначає низькі аналітичні здібності та можливості як найбільшу перешкоду до імплементації гендерно-орієнтованого бюджетування, особливо в країнах, що розвиваються та з низьким рівнем доходу [7]), підходи до його впровадження та інструменти гендерно-орієнтованого бюджетування (однією з таких статей є наукова праця вчених Коста М., Савер М. та Шарп Р. [8], де досліджуються гендерні аспекти у складанні партисипативного бюджетування та використанні необхідних інструментів гендерно-орієнтованого бюджетування), та останнє — оцінка важливості гендерно-орієнтованого бюджетування для забезпечення демократичних норм у країні.

На українському просторі гендерно-орієнтоване бюджетування є відносно новою запровадженою практикою в країні, тому спостерігається невелика кількість наукових досліджень, які набувають все більшої популярності та поширення. Основні праці представлені публікаціями експертів проекту "Гендерно-орієнтоване бюджетування в Україні" [2], окрім цього, свій внесок у наукове розуміння даного поняття зробили такі вчені та дослідники: І. Грицай [1], А. Карпич [3], Т. Коляда [4], Н. Медведкова [12], К. Наливайко, Роменська [6] та ін. Увага науковців підтверджує важливість та актуальність даного питання в Україні, однак у сучасній українській економічній науці ще не досить глибоко досліджено питання впливу гендерно-орієнтованого бюджетування та його результативності на економічні та соціальні аспекти в країні.

### МЕТА СТАТТІ

Стаття має на меті розглянути результати та вплив, що пов'язані з гендерним бюджетуванням в українській практиці, за для розуміння важливості впровадження

та подальшого вдосконалення цього підходу бюджетування на практиці. Іншими словами, у статті відображено результативну сторону гендерно-орієнтованого бюджетування. За для досягнення мети оцінка практики гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні здійснювалася за такими критеріями: економічний вплив, покращення і зміна гендерних показників та обізнаність політиків і громадян. Визначення впливу цього підходу до бюджетування допоможе виявити, чи може гендерно-орієнтоване бюджетування слугувати як управлінською, так й політичною практикою. Таке розуміння сформує напрям розвитку проєкту гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні, визначить необхідність подальшого його розширення на різних бюджетних рівнях.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Гендерно-орієнтоване бюджетування означає аналіз та реструктуризацію бюджетних доходів і видатків на державних та місцевих рівнях таким чином, щоб потреби жінок, чоловіків та їх різних соціальних груп були справедливо представлені в бюджеті. Розробка гендерного бюджету дає змогу визначити, як доходи та видатки впливають на соціально-економічне становище та можливості чоловіків, жінок та різних соціальних груп в країні.

Метою гендерно-орієнтованого бюджетування є сприяння ефективній системі управління державними фінансами з особливим акцентом на надання якісних державних послуг жінкам та чоловікам. Основними компонентами процесу гендерно-орієнтованого бюджетування є:

- гендерний аналіз;
- відповідні зміни в програмах і бюджетах;
- системна інтеграція гендерного бюджетування в бюджетний процес [5].

Основою гендерно-орієнтованого бюджетування є гендерний аналіз доходів і видатків бюджету. Він базується насамперед на вивченні гендерно-дезагрегованої статистики та інформації про рівень життя чоловіків і жінок. При аналізі гендерної проблематики враховуються й інші характеристики: вік, місце проживання, стан здоров'я, етнічне походження, соціально-економічний статус тощо. Береться до уваги те, що ні жінки, ні чоловіки не є однорідною групою. За такими даними експерт з гендерно-орієнтованого бюджетування визначає, наприклад, рівень освіти міських і сільських жителів, а також чоловіків і жінок, які проживають у містах, у порівнянні з чоловіками та жінками, які проживають у сільській місцевості [2].

Наступним важливо переглянути передумови гендерно-орієнтованого бюджетування, які вже існують в Україні. Перші ініціативи щодо впровадження гендерного бюджетування в Україні були реалізовані ще на початку 2000-х років неурядовими організаціями за підтримки донорів та міжнародних проєктів. Протягом 2014—2020 рр. Міністерство фінансів України за підтримки Проєкту "Гендерно-орієнтоване бюджетування в Україні" за фінансової підтримки Уряду Королівства Швеція через Шведське агентство міжнародного розвитку (SIDA) запровадило новий метод бюджетування, який допомагає забезпечити права та можливості жінок і чоловіків у бюджетному процесі [5].

Гендерний підхід у бюджетному процесі, по суті, поєднує в собі дві моделі організації бюджетного процесу:

- бюджетування, орієнтоване на результат (програмно-цільовий метод);
- бюджетування, орієнтоване на людину [2].

Концепція бюджетування, орієнтованого на результати, передбачає максимальну прозорість, відкритість та доступність усієї бюджетної інформації, що дозволяє всім зацікавленим сторонам робити висновки про те, наскільки ефективно платники податків витрачають

**Таблиця 1. Напрямки впливу гендерно-орієнтованого бюджетування відповідно до концепції організації бюджетного процесу**

Гендерно-орієнтоване бюджетування		
Наукова концепція	Бюджетування, орієнтоване на результат	Бюджетування, орієнтоване на людину
Напрямки впливу	Забезпечення транспарентності бюджетної інформації та підвищення показників ефективності бюджету	Справедливий розподіл соціальних послуг різним групам населення

Джерело: складено автором на основі [2].

кошти та оцінювати ефективність і якість використання ресурсів. Це метод планування, виконання та контролю за виконанням бюджетів усіх рівнів, який базується на застосуванні цільових програм на умовах середньострокового фінансового планування з контролем результатів, отриманих від використання бюджетних коштів. Існують лише незначні відмінності гендерно-орієнтованого бюджетування з концепцією бюджетування, орієнтованого на результати, серед них буде визначення показників результативності у паспортах бюджетних програм.

Гендерний аналіз бюджету в Україні проводиться у тісному взаємозв'язку з програмно-цільовим методом і призначений для посилення обґрунтованості витрат і виявлення можливостей для економії коштів. Тобто можливо зробити висновок, що зекономлені кошти можуть бути спрямовані на досягнення інших важливих соціально-економічних цілей.

Виходячи з ідеї схожості методів бюджетування, орієнтованого на результати, та гендерно-орієнтованого бюджетування, доцільно зазначити, що гендерний підхід у бюджетуванні буде мати такі ж напрями впливу, як й програмно-цільовий метод, а саме: забезпечуватиме транспарентність бюджетної інформації та підвищуватиме показники ефективності бюджету.

Концепція орієнтованого на людину бюджетування враховує потреби, інтереси, можливості та досвід конкретних груп. Це метод планування, виконання та контролю за виконанням бюджетів усіх рівнів, у центрі якого знаходиться особа чи група людей. Тобто за результатами аналізу бюджету (бюджетні ініціативи та заходи, видатки бюджету тощо) дається відповідь на запитання: "Кому послуги надаються за рахунок бюджетних коштів?" [2]. Базуючись на спільних рисах гендерно-орієнтованого бюджетування з даною концепцією, гендерний підхід у бюджетуванні буде розподіляти та надавати більше соціальних послуг тим групам населення, які мають гостру потребу у цьому (табл. 1).

Такий підхід до теоретичної інтерпретації гендерно-орієнтованого бюджетування можна назвати частиною теорії "Управління суспільними цінностями" (Public Value Management). Ця теорія — це теоретична концепція, яка була розроблена Марком Муром у 1995 році як альтернативний підхід до теорії "Нового державного управління" (New Public Management), який на той час мав велику популярність та вплив на державну політику, та характеризувався цілями, індивідуальними перевагами та ринковими механізмами. Така концепція соціальної цінності навпаки зосереджується на потребах суспільства, як громадян, так і споживачів, маючи на меті створення цінностей, а не досягнення цілей, а соціальна цінність є більшою, ніж сукупність індивідуальних потреб з урахуванням того, що становить соціальну цінність у своїй основі. Ефективність тут визначається як здатність уряду завоювати довіру уряду за допомогою діяльності, яка узгоджується з його місією та сприяє досягненню цілей політики.

Базуючись на основних засадах концепції гендерно-орієнтованого бюджетування, варто зазначити, що поки спосіб впровадження гендерно-орієнтованого

підходу в Україні, на жаль, не відповідає постулатам зазначених теорій, проте має на меті у майбутньому підвищити рівень демократичності та ефективності державного управління.

Гендерно-орієнтоване бюджетування має значний вплив як на конкретні проекти, з якими воно взаємодіє, так й на економічний розвиток в країні в цілому. Західні науковці вже дослідили, що забезпечення гендерної рівності в політиці чи організаціях є не тільки правильним і справедливим з точки зору демократичних норм у суспільстві, але й економічно бажаним завдяки підвищенню економічних показників. "Якби жінки мали економічні можливості, кожна країна могла б мати певну комбінацію більшої продуктивності, більшого розвитку здібностей людей, більше дозвілля, у цілому за вищого рівня добробуту. У цьому сенсі гендерна нерівність буде неефективна" [9].

Існують наукові докази позитивного впливу гендерно-чутливої політики, особливо гендерно-орієнтованого бюджетування. У деяких національних контекстах прийняття гендерної політики покращило як гендерну рівність можливостей і ресурсів, так і гендерну рівність у результатах економічної політики [15]. Наприклад, було показано, як зменшення гендерної нерівності позитивно впливатиме на підвищення ефективності та прибутковості певних секторів, наприклад таких як сільське господарство.

Гендерно-орієнтоване бюджетування впливає на підвищення якісних показників бюджету. Аналіз бюджету з урахуванням гендерного аспекту дає змогу врахувати широкий спектр питань, вирішення яких створює рівні можливості для всіх членів суспільства, тим самим забезпечуючи сталий розвиток в країні. Це відбувається завдяки тому, що бюджетні програми мають формуватись навколо кінцевих результатів, що відбивають надання основних суспільних товарів і послуг, а у органів державної влади та місцевого самоврядування, виходячи з практичної доцільності, з'являється можливість покласти відповідальність за проведення гендерного аналізу бюджетних програм та досягнення очікуваних результатів на наділені повноваженнями й володіючі необхідними компетенціями відповідальними виконавцями бюджетних програм [2]. Таким чином, підхід гендерно-орієнтованого бюджетування має змогу підвищити рівень ефективності, прозорості та справедливості бюджету.

Іншим з основних напрямків впливу гендерно-орієнтованого бюджетування є те, що завдяки йому можна отримати вищу якість послуг без збільшення фінансування на відповідні проекти. Такий процес відбувається завдяки тому, що гендерно-орієнтоване бюджетування підвищує якість послуг населення через встановлення чітких орієнтирів, які спрямовані на конкретного споживача, одночасно опосередковано впливаючи на прискорення економічного зростання, ефективне використання ресурсів та зниження рівня бідності.

Гендерно-орієнтоване бюджетування має як економічний, так й соціальний ефект. Розробка гендерного бюджету дає змогу визначити, як доходи та видатки впливають на соціально-економічне становище та можливості чоловіків, жінок, їх соціальних груп, а також на досягнення між ними гендерної рівності в країні. Українська практика гендерно-орієнтованого бюджетування в основному має на меті виявляти можливі гендерні ефекти від маніпуляцій та корегування бюджетних програм. Видається цілком зрозумілим значний соціальний ефект такої практики, адже при вдалому застосуванні гендерно-орієнтованого бюджетування одержувачі прямо чи опосередковано отримують більше суспільних благ у короткостроковій чи довгостроковій перспективі. За умови обмежених ресурсів впливає, що така практика не виявляє нових джерел фінансування для окремих категорій громадян, а лише виконує спра-

ведливу перерозподільчу функцію у формуванні бюджету країни, тим самим забезпечуючи перерозподільчий ефект та поліпшуючи суспільний добробут без соціальних розривів.

## ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що дослідження гендерно-орієнтованого бюджетування показало, що такий підхід впливає на низку сфер економічної та соціальної діяльності в країні, загалом опосередковано забезпечуючи сталий розвиток.

На сьогодні процес впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні обмежується лише використанням його у деяких територіальних громадах, де однією з причин цього є потреба у наявності значного масиву деталізованої інформації для запровадження гендерного бюджетування у бюджетному процесі України на початкових етапах. У майбутньому за умови розширення відповідної необхідної інформації у розрізі всіх ланок бюджетної системи можливе запровадження такого підходу, як гендерно-орієнтованого бюджетування й на рівні державного бюджету.

Реалізувати такий підхід достатньо актуально та доцільно через те, що майже всі бюджетні асигнування і фактичні витрати узгоджуються зі стратегічними цілями уряду. При гендерному підході до бюджетування усувається необхідність забезпечення ув'язки між результатами використання бюджетних коштів та пріоритетами бюджетної політики, адже гендерна соціальна справедливість є завжди пріоритетом розвитку держави.

Водночас гендерно-орієнтоване бюджетування є важливим інструментом для підвищення прозорості, підзвітності та ефективності управління державними фінансами та забезпечує більш справедливий розподіл державних ресурсів серед різних верств населення. Тому державі необхідно забезпечити умови для подальшого розвитку гендерно-орієнтованого бюджетування та гендерної політики загалом.

Одним зі шляхів досягнення цієї мети в Україні може бути запровадження заходів щодо підвищення обізнаності громадян та державних службовців за для широкого розуміння цього поняття серед населення. Окрім цього, зазначеному наряду необхідна законодавча закріпленість, яка на сьогодні існує лише опосередковано на рівні підзаконодавчих актів. Додання терміну "гендерно-орієнтоване бюджетування" та обов'язок його практичного використання державними установами до бюджетного законодавства України стане позитивним результатом за для прискорення прогресу у сфері державного управління.

Додатково потрібна розробка гендерної стратегії держави принаймні на середньострокову перспективу, що передбачатиме не лише гендерний аналіз бюджету на відповідний рік, а й його прогнозування на наступні бюджетні періоди. Через те, що саме системний підхід до застосування гендерного підходу до бюджетування на державному та місцевому рівнях поєднуватиме фінансові та соціальні аспекти бюджету, а також сприятиме зменшенню гендерних розривів, така практика забезпечуватиме підвищення ефективності застосування гендерно-орієнтованого підходу до бюджетування в Україні.

## Література:

1. Грицай І.О. Теоретико-правові засади гендерно-орієнтованого бюджетування: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. Науковий вісник публічного та приватного права. 2017. № 6. С. 3—8.
2. Колодій М., Кисельова О., Рябушенко Н., Цюпа О. Застосування гендерно орієнтованого підходу в бюджетному процесі: навч. посіб. Київ: Віваріо, 2020. 132 с.



3. Карпич А. Теоретичні підходи до визначення категорії "гендерно орієнтоване бюджетування" в українській науковій думці. Економіка та суспільство. 2021. № 24. С. 1—8.

4. Коляда Т.А. Гендерно-орієнтоване бюджетування: сутність та перспективи запровадження в Україні. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2019. № 3. С. 80—88.

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://index.minfin.com.ua> (дата звернення: 21.12.2021).

6. Роменська К.М. Гендерно-орієнтоване бюджетування в умовах розвитку бюджетного процесу України. Ефективна економіка. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7862> (дата звернення: 22.12.2021).

7. Botlhale, E. Gender-responsive budgeting: The case for Botswana. Development Southern Africa. 2011. Vol. 28 (1). Pp. 61—74.

8. Costa M., Sawyer M. and Sharp R. Women acting for women: Gender-responsive budgeting in Timor-Leste. International Feminist Journal of Politics. 2013. vol. 15 (3). pp. 333—352.

9. Elson D. Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues. World Development. 1999. Vol. 27 (3). Pp. 611—627.

10. Wittbom, E. and Hayren, A. Post-NPM gender accounting-can public value management enhance gender mainstreaming? Public Money & Management. 2021. Vol. 41 (7). Pp. 507—515.

11. Elias J. and Roberts A. Feminist Global Political Economies of the Everyday: From Bananas to Bingo. Globalizations. 2016. Vol. 13 (6). Pp. 787—800.

12. Karpych A. and Miedviedkova, N. The challenges for the implementation of a gender-oriented approach to budgeting in Ukraine: what can be improved? Baltic Journal of Economic Studies. 2021. Vol. 7 (2). Pp. 101—109.

13. Klatzer E. and Schlager C. The big picture makes a difference: Taking into account changed framework conditions for budgetary policies at European level in gender-responsive budgeting. Politica Economica/Journal of Economic Policy. 2015. Vol. 31 (2). Pp. 135—154.

14. Scholten P., Collett E. and Petrovic M. Mainstreaming migrant integration? A critical analysis of a new trend in integration governance. International Review of Administrative Sciences. 2016. Vol. 83(2). Pp. 283—302.

15. Himmelweit S. Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy. Feminist Economics. 2002. Vol. 8 (1). Pp. 49—70.

## References:

1. Hrytsai, I. (2017), "Theoretical and legal foundations of gender-oriented budgeting: foreign experience and

domestic practice", *Naukovij visnik publichnogo ta privatnogo prava*, vol. 6 (1), pp. 3—8.

2. Kolodii, M., Kyselova, O., Riabushenko, N. and Tsiupa, O. (2020), *Zastosuvannia genderno oriientovanoho pidkhodu v biudzhethnomu protsesi* [Application of a gender-oriented approach in the budget process], Vivario, Kyiv, Ukraine.

3. Karpich, A. (2021), "Theoretical approaches to the definition of the category "gender-oriented budgeting" in ukrainian scientific thought", *Economy and Society*, vol. 24.

4. Koliada, T. (2019), "Gender-oriented budgeting: essence and perspectives of implementation in Ukraine", *Ekonomichnij visnik*, vol. 3, pp. 80-88.

5. The official site of the Ministry of Finance of Ukraine (2021), available at: <http://minfin.gov.ua> (Accessed 21 December 2021).

6. Romenska, K. (2020), "Gender-oriented budgeting in the conditions of the development of budget process in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, vol. 5.

7. Botlhale, E. (2011), "Gender-responsive budgeting: The case for Botswana", *Development Southern Africa*, vol. 28:1, pp. 61—74.

8. Costa, M., Sawyer, M. and Sharp, R. (2013), "Women acting for women: Gender-responsive budgeting in Timor-Leste", *International Feminist Journal of Politics*, vol. 15 (3), pp. 333—352.

9. Elson, D. (1999), "Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues", *World Development*, vol. 27(3), pp. 611—627.

10. Wittbom, E. and Hayren, A. (2021), "Post-NPM gender accounting-can public value management enhance gender mainstreaming?", *Public Money & Management*, vol. 41 (7), pp. 507—515.

11. Elias, J. and Roberts, A. (2016), "Feminist Global Political Economies of the Everyday: From Bananas to Bingo", *Globalizations*, vol. 13 (6), pp. 787—800.

12. Karpych, A. and Miedviedkova, N. (2021), "The challenges for the implementation of a gender-oriented approach to budgeting in Ukraine: what can be improved?", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 7 (2), pp. 101—109.

13. Klatzer, E. and Schlager, C. (2015), "The big picture makes a difference: Taking into account changed framework conditions for budgetary policies at European level in gender-responsive budgeting", *Politica Economica/Journal of Economic Policy*, vol. 31 (2), pp. 135—154.

14. Scholten, P., Collett, E. and Petrovic, M. (2016), "Mainstreaming migrant integration? A critical analysis of a new trend in integration governance", *International Review of Administrative Sciences*, vol. 83 (2), pp. 283—302.

15. Himmelweit, S. (2002), "Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy", *Feminist Economics*, vol. 8 (1), pp. 49—70.

*Стаття надійшла до редакції 20.12.2021 р.*

## ПЕРЕДПЛАТА

**ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!**

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"  
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА